



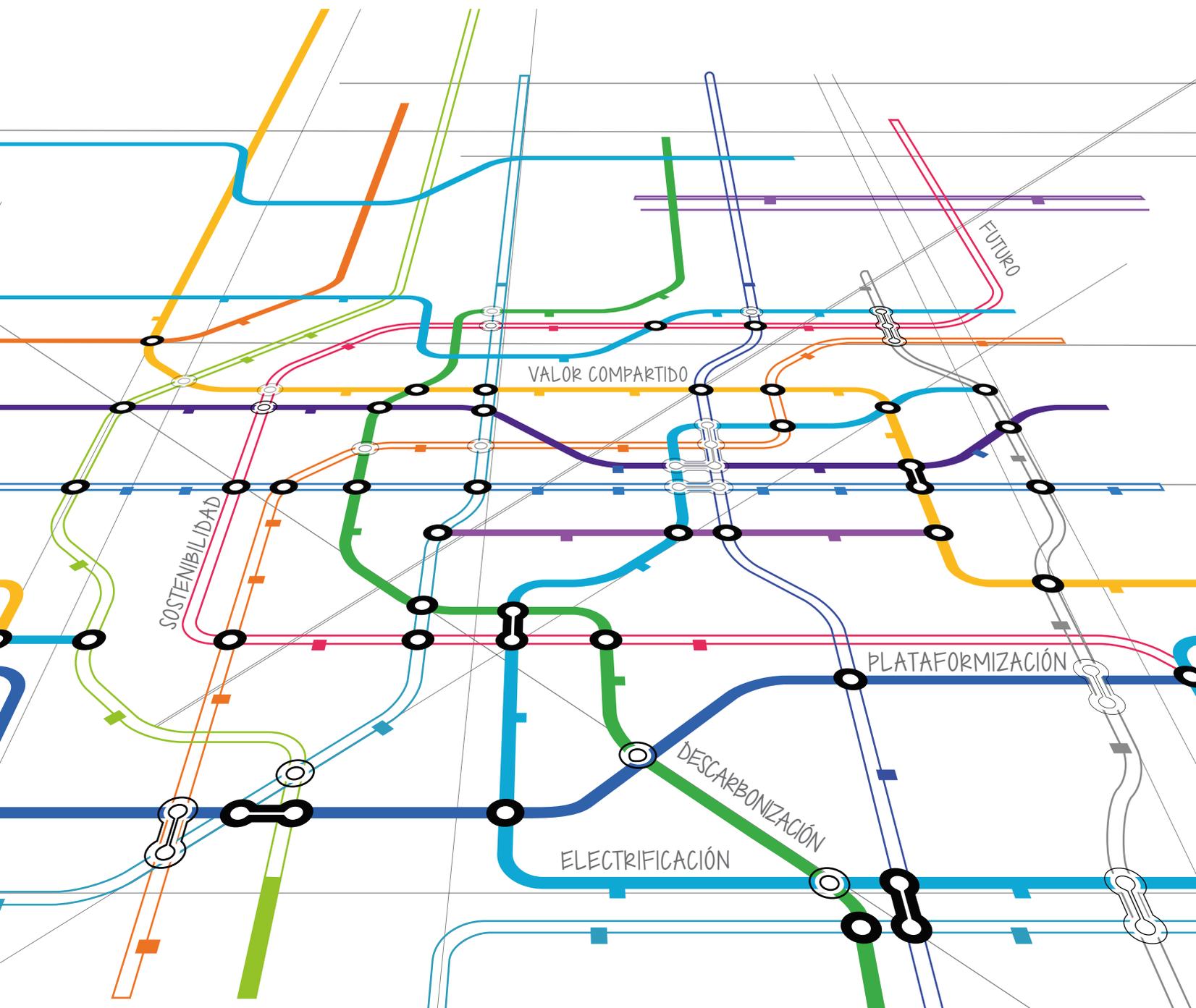
EDICIÓN ESPECIAL  
FEBRERO/MARZO 2021

Magazine

SHARING ENERGY STORIES

# PLAN ESTRATÉGICO 2030

El futuro se perfila.





EDICIÓN ESPECIAL  
FEBRERO/MARZO 2021

ENEL WORLD'S MAGAZINE  
emagazine.enel.com

**PUBLICACIÓN BIMESTRAL DEL GRUPO ENEL**

**A CARGO DEL**

Departamento de Comunicaciones de Enel  
Registro en el Tribunal de Roma n. 39  
del 10 de marzo de 2014

**DIRECTOR**

Silvia Benedetti

**COORDINACIÓN EDITORIAL  
Y DE REDACCIÓN**

Ivano Ferioli

**COMITÉ EDITORIAL**

- 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

**REDACCIÓN DISTRIBUIDA**

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

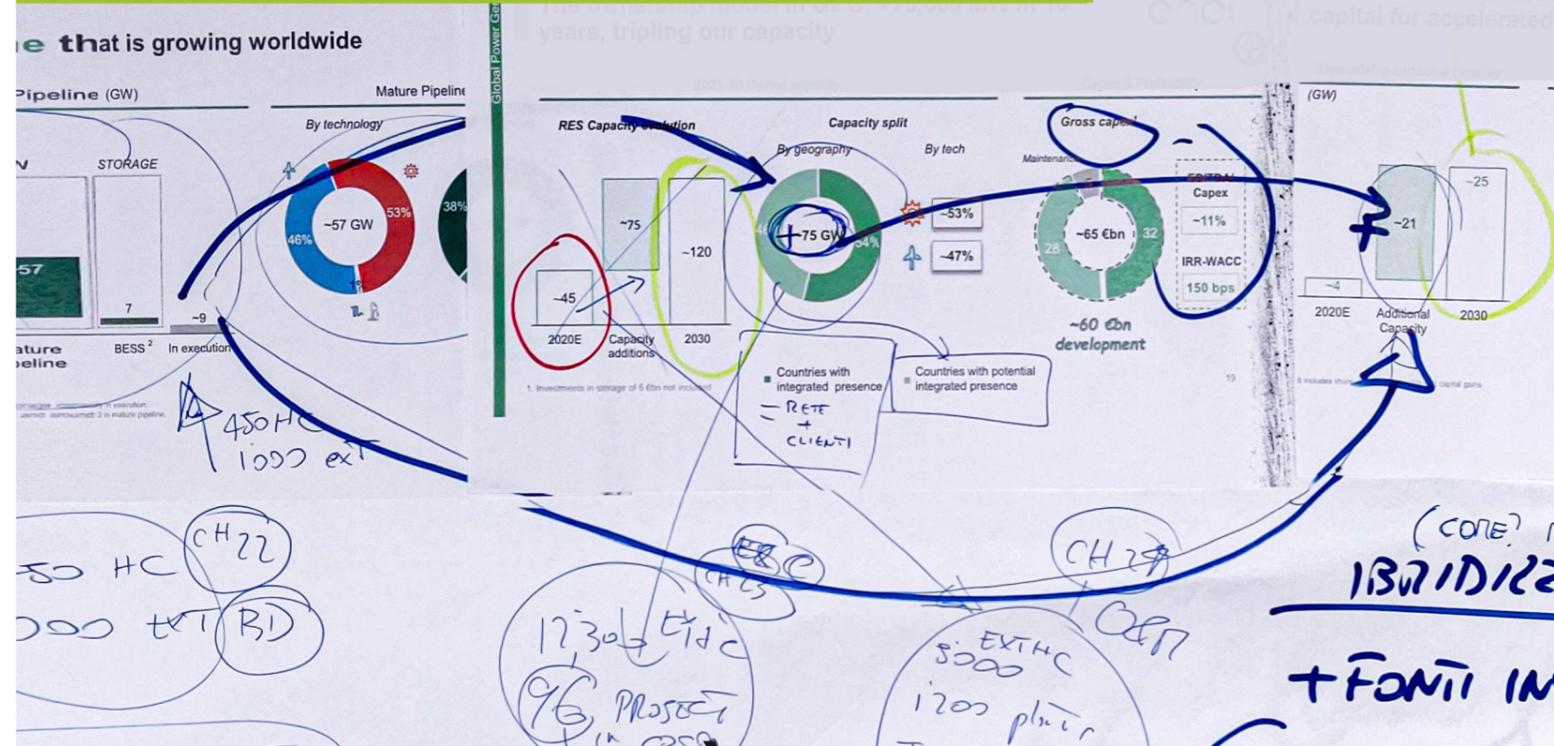
**EDITOR**

Enel SpA  
Viale Regina Margherita 137  
00198 Roma

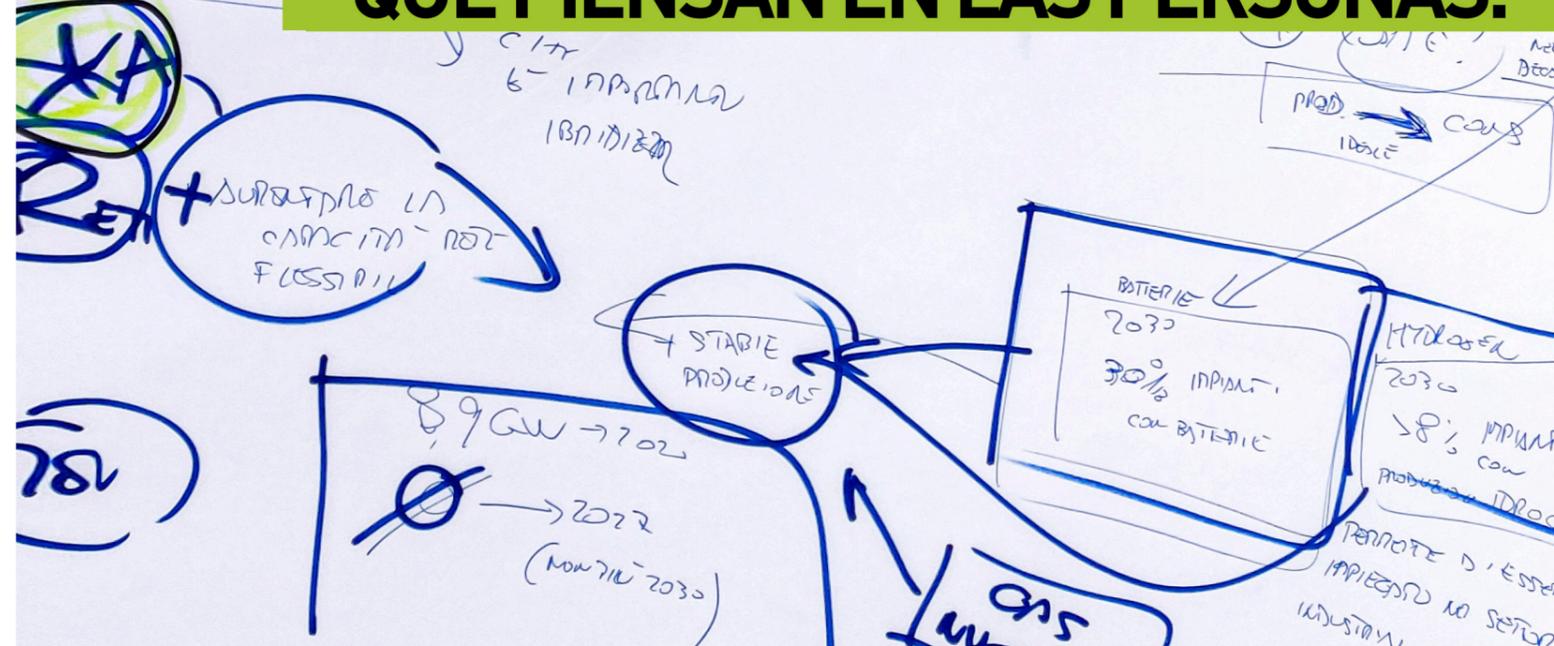
**PARA CONTACTAR A LA REDACCIÓN**

Redazione E  
Internal Communications - Enel SpA  
Viale Regina Margherita 137  
00198 Roma  
O bien enviar un e-mail a:  
e-magazine@enel.com

# PLAN ESTRATÉGICO 2030



# EL FUTURO ESTÁ HECHO POR PERSONAS QUE PIENSAN EN LAS PERSONAS.



# Sumario

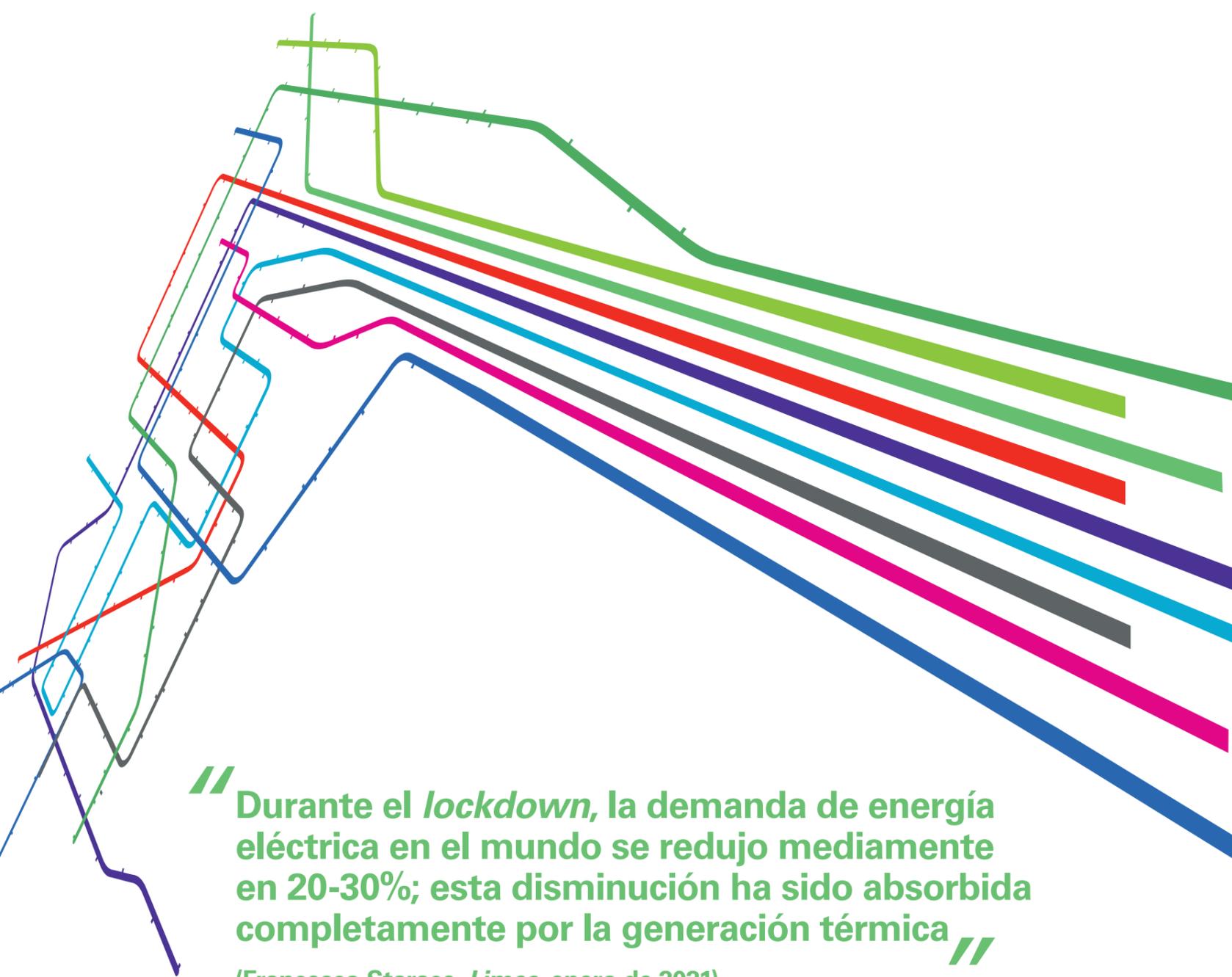
- SCENARIO 04 ○ UN MUNDO QUE CAMBIA  
 06 ○ LA NUEVA UTILITY  
 08 ○ ADÓNDE QUEREMOS ESTAR EN 2030  
 10 ○ EL GRAN OBJETIVO  
 12 ○ DE DÓNDE PARTIMOS
- DESCARBONIZACIÓN** 14 ○ TRIPLICAMOS NUESTRA CAPACIDAD  
 16 ○ ASÍ SEGUIREMOS SIENDO UNA SUPER MAJOR  
 18 ○ HIBRIDACIÓN  
 20 ○ OWNERSHIP Y STEWARDSHIP  
 22 ○ CRECER EN LOS PAÍSES DONDE TENEMOS UNA PRESENCIA INTEGRADA
- ELECTRIFICACIÓN** 24 ○ IDEAS COMPARTIDAS: STEWARDSHIP  
 26 ○ LA ELIMINACIÓN PROGRESIVA DEL CARBÓN  
 28 ○ UN MUNDO CADA VEZ MÁS ELECTRIFICADO  
 30 ○ EL PROVEEDOR DE ENERGÍA DE REFERENCIA  
 32 ○ SOCIO ENERGÉTICO  
 34 ○ 70: EL NÚMERO DE LA CIUDAD DEL FUTURO  
 36 ○ CIUDADES SOSTENIBLES
- PLATAFORMIZACIÓN** 38 ○ PLATAFORMA, FRONTERA DIGITAL DEL NEGOCIO  
 40 ○ QUÉ SE ENTIENDE POR MODELO DE PLATAFORMA  
 42 ○ EL ACTIVO ESTRATÉGICO  
 44 ○ EL "TEJIDO CONECTIVO" DE UNA SOCIEDAD MODERNA  
 46 ○ EL VALOR DE LA RED PARA LOS CLIENTES
- FINANZA SOSTENIBLE** 48 ○ ¿ERES SOSTENIBLE? PAGAS MENOS INTERESES  
 50 ○ CREDIBILIDAD Y COPIABILIDAD  
 52 ○ ¿SER CREÍBLES? UN CIRCULO VIRTUOSO  
 54 ○ ASÍ MUCHOS NOS SIGUEN
- 2030 56 ○ EN LA META FINAL, EL VALOR ES PARA TODOS  
 58 ○ LAS VENTAJAS DE LA DESCARBONIZACIÓN  
 60 ○ LAS VENTAJAS DE LA ELECTRIFICACIÓN  
 62 ○ LAS VENTAJAS DE LA DIGITALIZACIÓN Y LAS PLATAFORMAS  
 64 ○ LAS PERSONAS DE ENEL, PROTAGONISTAS DEL PLAN

## UN VIAJE HACIA EL

PODEMOS IMAGINAR EL FUTURO DE DOS MANERAS. COMO UN ÁRBOL AL QUE HAY QUE SUBIRSE Y EN CUYA CIMA, TAL VEZ, PODAMOS RECOGER ALGÚN FRUTO, MÁS O MENOS BUENO. O COMO UNA PISCINA LLENA DE AGUA. ¿SE ZAMBULLIRÍAN? ELEGIMOS LA SEGUNDA OPCIÓN, NOS LANZAMOS DE CABEZA AL FUTURO, LLENOS DE CURIOSIDAD Y, SOBRE TODO, SIN MIEDO. ES MÁS, EL FUTURO NOS ILUSIONA, SOBRE TODO SI EL PRESENTE NOS PRODUCE CIERTA INQUIETUD. AHÍ ESTÁ LA SOLUCIÓN. PARA NUESTRA EMPRESA, PERO TAMBIÉN PARA LOS QUE TRABAJAN PARA NOSOTROS, PARA NUESTRAS FAMILIAS Y LAS DE ELLOS, PARA LOS PAÍSES EN LOS QUE OPERAMOS, PARA LAS PERSONAS QUE VIVEN ALLÍ. EN DEFINITIVA, PARA TODO EL MUNDO. HACIA EL FUTURO ENTONCES, CON ENTUSIASMO Y SIN VACILAR. PERO, COMO EN TODOS LOS VIAJES, SE NECESITA UN GUÍA. ESTAS SON LAS RAZONES QUE NOS HAN LLEVADO A ELABORAR UN PLAN CON VISTAS A 2030, A UNA NUEVA REALIDAD, A UN NUEVO PLANETA, SOSTENIBLE Y ACOGEDOR PARA TODOS. UN NUEVO MUNDO ILUMINADO CON MUCHA LUZ. MUCHA LUZ Y, POR TANTO, MUCHA ENERGÍA. AHORA SÍ GANAMOS, QUEREMOS MOSTRARLES TODO LOS DETALLES DE NUESTRO PLAN. PÓNGANSE CÓMODOS, VAN A VIAJAR EN SUS ASIENTOS, A LO LARGO DE LAS LÍNEAS DE UN METRO FUTURISTA, UN RECORRIDO QUE HEMOS IMAGINADO PARA VOSOTROS PARA MOSTRARLES NUESTRAS IDEAS, NUESTROS PROYECTOS, NUESTROS OBJETIVOS. PERO SOBRE TODO, VAN A VIAJAR CÓMODAMENTE, UNO AL LADO DEL OTRO. MUCHAS PERSONAS, TODAS AQUELLAS QUE CADA DÍA PONEN SU COMPROMISO AL SERVICIO DE NUESTRO GRUPO, LISTOS PARA BAJAR EN LA TERMINAL DE LA ÚNICA GRAN ESTACIÓN DONDE CONVERGEN TODAS LAS LÍNEAS, LA QUE SE LLAMA

## FUTURO

# 4 UN MUNDO QUE CAMBIA



“ Durante el *lockdown*, la demanda de energía eléctrica en el mundo se redujo mediamente en 20-30%; esta disminución ha sido absorbida completamente por la generación térmica “  
 (Francesco Starace, *Limes*, enero de 2021)

Nos esperan grandes cambios; estas son las tendencias globales fundamentales para entender el escenario en el que Enel quiere ser protagonista:

- El rápido crecimiento de las energías renovables está contribuyendo a acelerar la transición energética sustituyendo el carbón y los combustibles fósiles por la generación con cero emisiones.
- Una creciente electrificación del consumo final de energía, gracias también al afianzamiento de la movilidad eléctrica.
- El consiguiente aumento de la cantidad de energía que transita por las redes y que hace que estas infraestructuras sean fundamentales para garantizar que el crecimiento de las energías renovables y la electrificación tengan un impacto pleno y positivo.



Fuente: IEA, World Energy Outlook 2020, Escenario del desarrollo sostenible - Datos sobre la red extraídos de BNEF, NEO2020, Datos Europeos

6

# LA NUEVA UTILITY

Una **empresa de servicios públicos moderna e innovadora** presta un servicio continuo y esencial a personas, empresas y ciudades, convirtiéndose en el centro de un sistema cada vez más complejo y articulado.

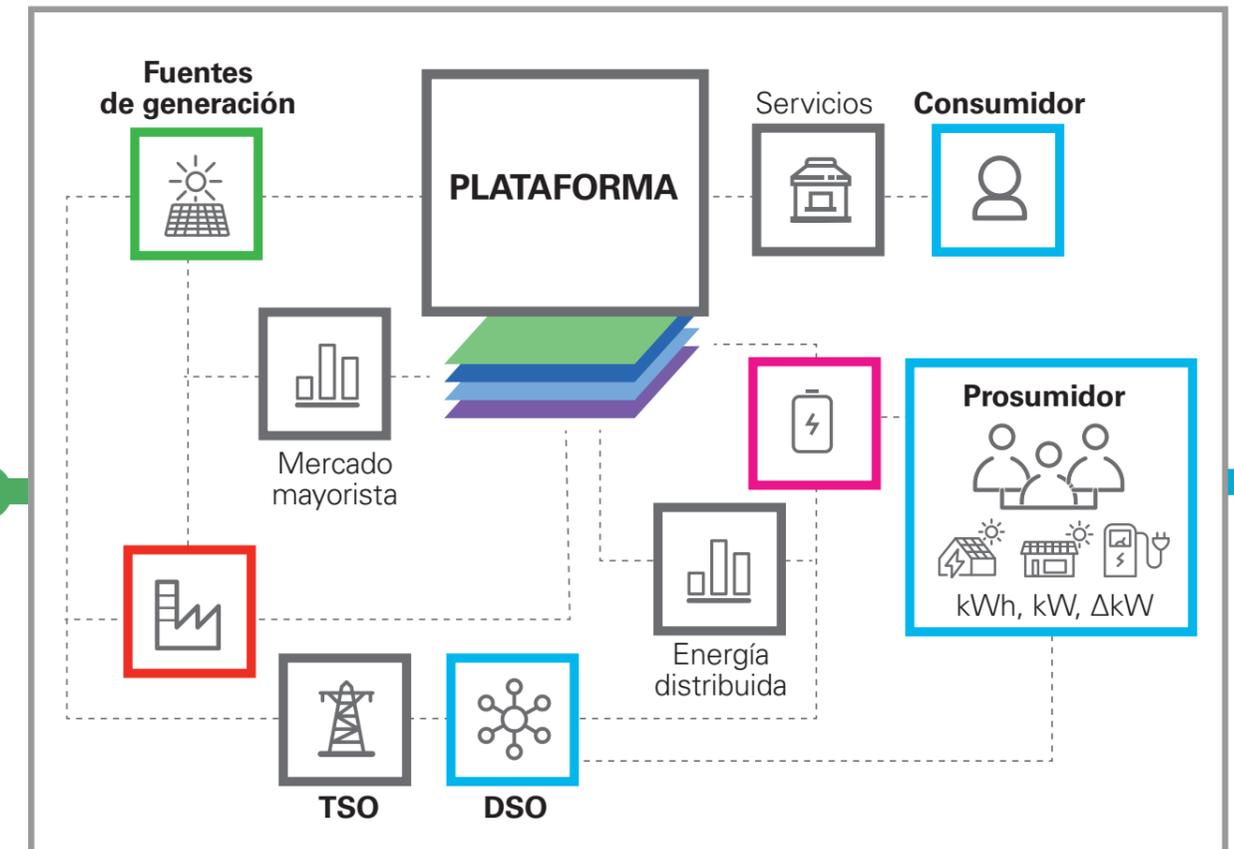
Entonces, no se trata solo de un propietario y operador de activos; la nueva empresa de servicios públicos, tal como la concebimos, debe convertirse, gracias a los modelos de plataforma, en un habilitador y orquestador de sistemas muy avanzados:

- Una multitud de productores de energía, con diferentes tecnologías y con cuotas crecientes de fuentes renovables no programables.
- Un sinfín de activos de distribución entre usuarios, columnas de carga, vehículos eléctricos, que proporcionan nuevas y muy elevadas cantidades de datos.
- Clientes que suelen estar digitalizados y conscientes, dispuestos a comprar o suscribirse a soluciones y servicios cada vez más innovadores.
- Consumidores que en muchos casos se transforman y se convierten a su vez en productores (prosumidores).

La red se convierte así en un sistema inteligente, capaz de garantizar niveles de calidad de servicio, resiliente y con un grado de digitalización que la hace imprescindible para extraer valor y crear oportunidades de negocio.

7

## Los modelos de negocio basados en plataformas podrán manejar niveles de complejidad cada vez mayores



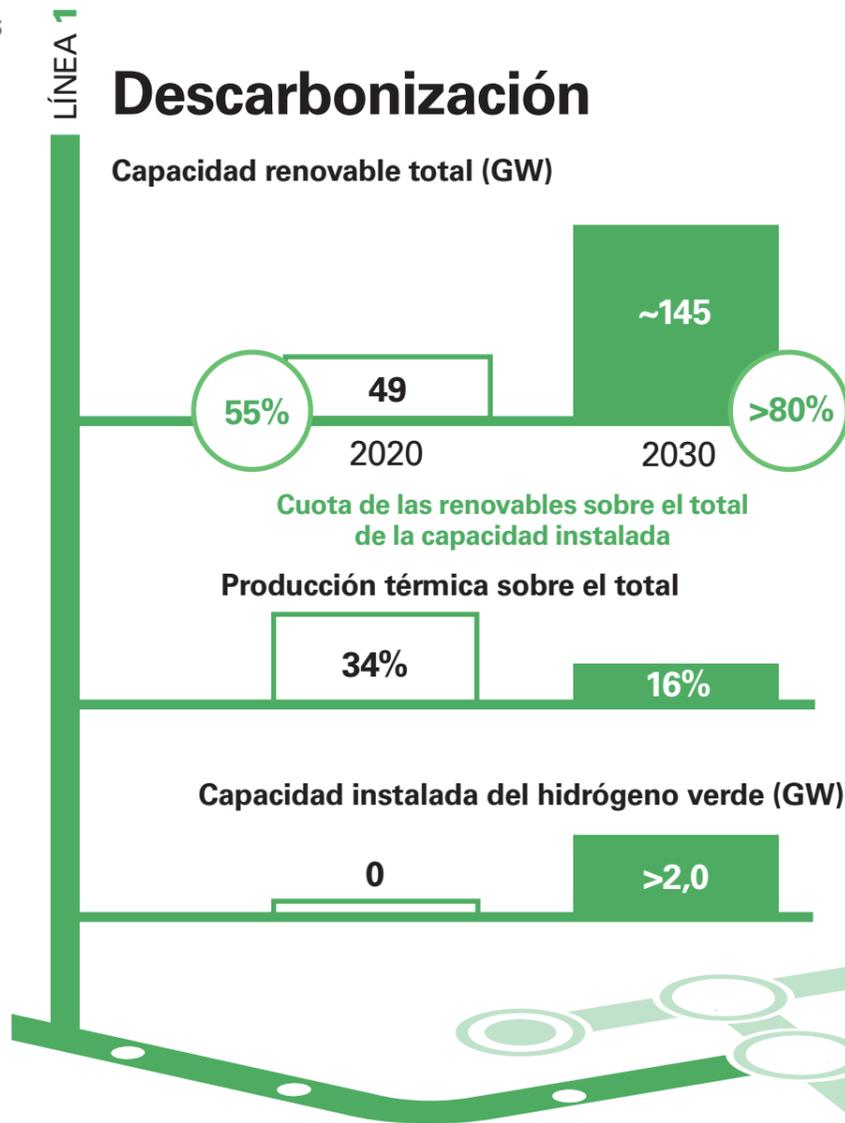
# 8 ADÓNDE QUEREMOS ESTAR EN 2030

Hemos elaborado un plan a diez años, integrando completamente la sostenibilidad en nuestras decisiones empresariales; hablamos de negocio y sostenibilidad como dos elementos que no están separados, sino estrechamente vinculados.

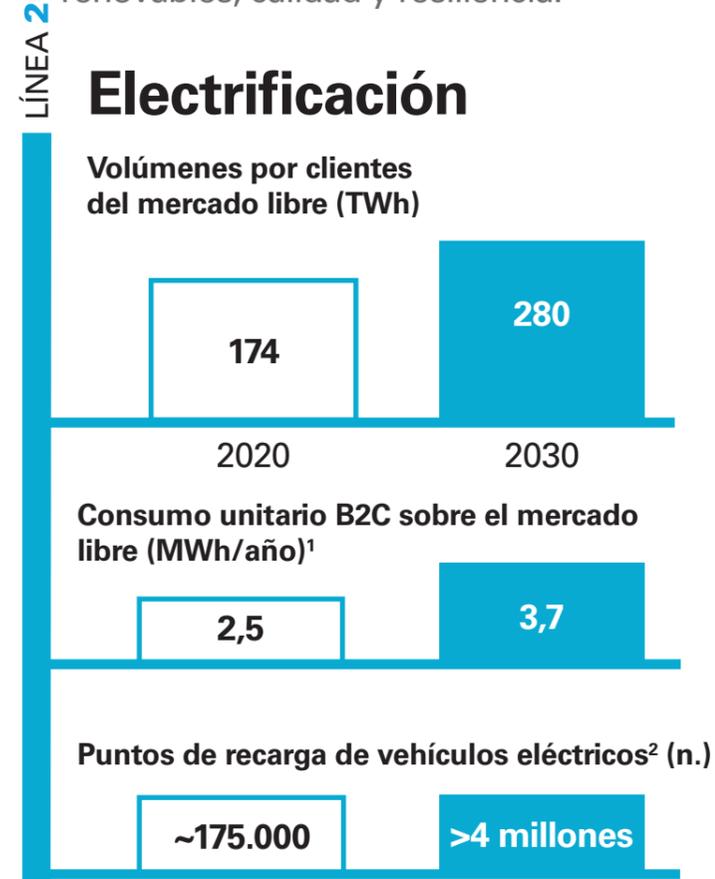
La idea es trabajar en tres ejes fundamentales: descarbonización, electrificación, digitalización y plataformización de las actividades. Cada uno de estos elementos está relacionado con los objetivos de sostenibilidad, cada uno de los cuales está vinculado con una tendencia; en función de ella tomamos las decisiones más adecuadas.

1. Triplicar la capacidad renovable y acelerar la salida de las fuentes fósiles.
2. Llevar a la mayoría de nuestros clientes a usar solo electricidad.
3. Digitalizar nuestras infraestructuras, especialmente las redes, para permitir la consecución de los objetivos anteriores e introducir modelos de plataforma para crear más valor.

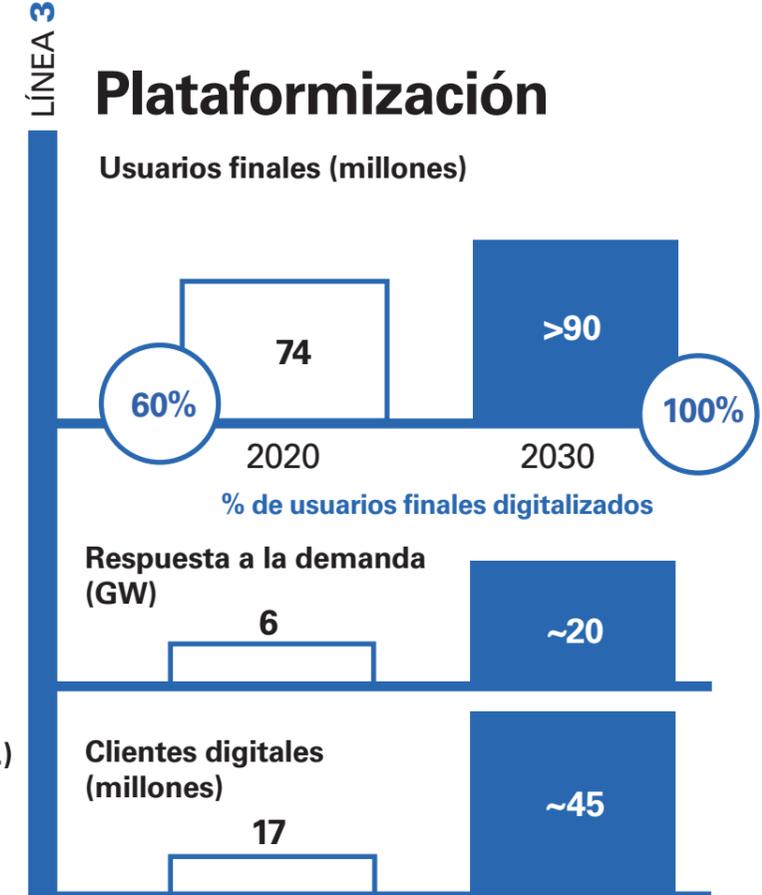
Nuestro objetivo es, por tanto, impulsar el cambio en los próximos diez años. Y pretendemos hacerlo consolidando cada vez más un modelo de "plataforma" en el que



se integren y faciliten todos los procesos que conforman la actividad de Enel. El aumento de las energías renovables, la voluntad de convertirse en un proveedor de energía de referencia y la instalación de redes cada vez más fiables son nuestros objetivos. 2030 marca la meta en la que alcanzaremos los 145 GW de capacidad renovable. Para esa fecha, la electrificación caracterizará cada vez más los hábitos y estilos de vida de las grandes ciudades, con un aumento del consumo entre los clientes finales y un papel cada vez más central y estratégico de la red. Todo ello nos convertirá en un líder mundial en términos de redes, clientes, energías renovables, calidad y resiliencia.



1. Europa  
2. Públicos, privados, incluidos los puntos de interoperabilidad



# EL GRAN OBJETIVO

Las inversiones directas de Enel previstas para los **próximos diez años** ascienden a **160.000 millones**, el 95% de los cuales se destinarán a la consecución de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) fijados por las Naciones Unidas. Para contribuir a un **futuro** más brillante para nuestro planeta, se añadirán 30 provenientes de socios externos.

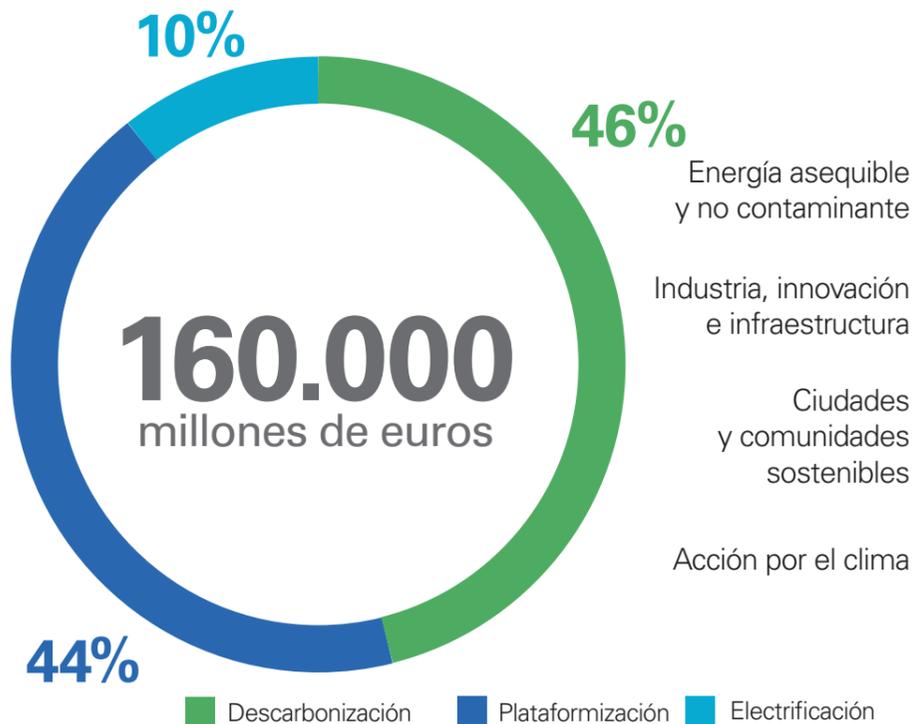
Por eso, como Enel, en un plan de trabajo decenal, hemos querido **integrar la sostenibilidad en nuestras decisiones comerciales**: ya no son dos conceptos separados, sino que uno se convierte en generador de valor para el otro y, por tanto, para nuestro Grupo y para todos.

Se trata de nuestro **“walk the talk”**, es decir, transformar el pensamiento y lo que decimos en acciones concretas.

**INTEGRAR PLENAMENTE LA SOSTENIBILIDAD EN LAS DECISIONES EMPRESARIALES Y EN NUESTRO PENSAMIENTO ESTRATÉGICO**

CAPEX TOTAL 2021-30

**~95% EN LÍNEA CON LOS ODS<sup>1</sup>**



- 46% Energía asequible y no contaminante
- Industria, innovación e infraestructura
- Ciudades y comunidades sostenibles
- Acción por el clima



El plan de inversión cubre casi exclusivamente **las actividades relacionadas con los ODS**

1. Del Capex consolidado

**LÍNEA 1**

**Descarbonización**

- >200 MILLONES DE BoE AHORRADOS<sup>1</sup>
- REDUCCIÓN DEL **80%** DE LAS EMISIONES DE GAS DE EFECTO INVERNADERO SCOPE 1 DESDE 2017
- >100.000 MILLONES DE EUROS DE PIB CREADOS POR LAS INVERSIONES LOCALES<sup>2</sup>

**LÍNEA 2**

**Electrificación**

- REDUCCIÓN DEL **~25%** EN LOS GASTOS DE LOS USUARIOS DOMÉSTICOS<sup>3</sup>
- REDUCCIÓN DEL **40%** DE LAS EMISIONES DE GAS DE EFECTO INVERNADERO DE LOS USUARIOS DOMÉSTICOS<sup>4</sup>
- >140.000 MILLONES DE EUROS DE PIB CREADOS GRACIAS A LA ELECTRIFICACIÓN<sup>5</sup>

**LÍNEA 3**

**Plataformización**

- MEJORAMIENTO DE **~3X** VECES DE LA CALIDAD DEL SERVICIO (SAIDI)
- >800 MILLONES DE EUROS AHORRADOS EN EL COMERCIO Y LA INDUSTRIA GRACIAS A LA FLEXIBILIDAD<sup>6</sup>
- REDUCCIÓN DEL **85%** DE LAS EMISIONES DE GAS DE EFECTO INVERNADERO GRACIAS A LA PLATAFORMIZACIÓN EN LA NUBE<sup>7</sup>



1. Barriles de petróleo equivalentes. En comparación con el consumo de Enel en 2020  
 2. Valor acumulado 2021-30. Relativo a la evaluación del ciclo de vida completo de los proyectos a través de modelos de *Ownership/Stewardship* para Global Power Generation  
 3. Relativo a la cifra de 2019 para Europa  
 4. Relativo a la cifra de 2019  
 5. Valor acumulado 2021-30. Relativo a la evaluación del ciclo de vida completo del proyecto a través de los modelos de *Ownership/Stewardship* para Global Infrastructure & Networks y Enel X  
 6. Calculado sobre la base de los contratos activos hasta 2024  
 7. Reducción media relativa a las actividades de IT gracias al pasaje del centro de datos a la nube

# DE DÓNDE PARTIMOS

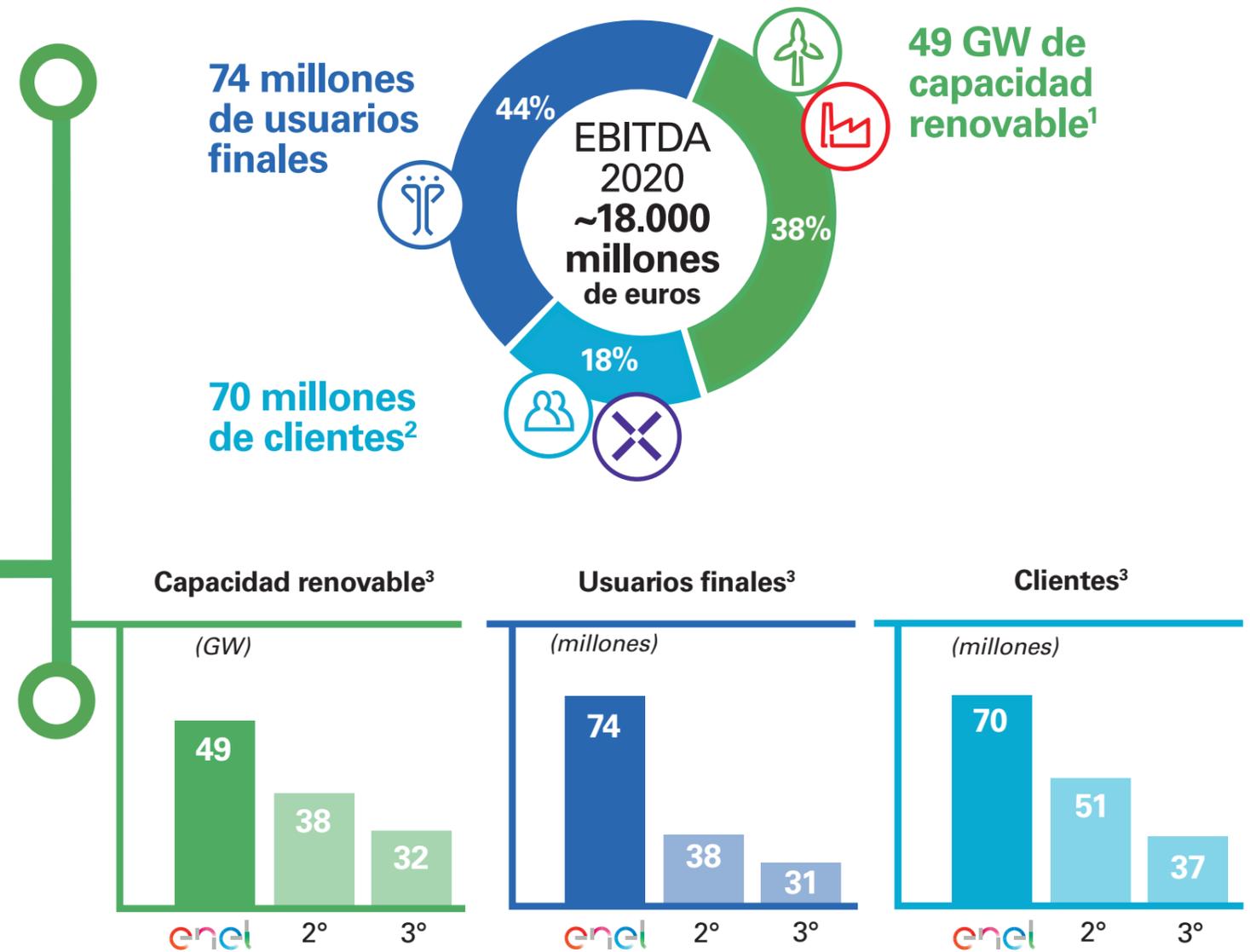
- Enel es el principal operador privado del sector de las energías renovables en todo el mundo, con aproximadamente 49 GW de capacidad total gestionada.
- Es el primer operador privado de redes del mundo, con más de 74 millones de usuarios finales.
- Es el operador privado con la mayor base de clientes minoristas a nivel mundial, superando los 70 millones en todo el mundo.

## TSR 2015-2020 +163%

Desde 2015, el valor creado para nuestros accionistas ha sido del 163%. Los mercados han rendido en promedio menos de un tercio de este valor (índice Euro Stoxx 600 +43%, FTSE MIB +41%).

El rendimiento total para el accionista (*Total Shareholders Return - TSR*) es un indicador del valor que la empresa ha devuelto a quienes han invertido en sus acciones. Se calcula sumando el efecto de los dividendos pagados al aumento del valor de las acciones.

## Enel es el líder en las *asset class* que están al centro de esta transformación



1. Incluye la capacidad gestionada  
2. Clientes de energía y gas  
3. Para la comparación se utilizaron los datos de 2019

## Renovables

# TRIPLICAMOS NUESTRA CAPACIDAD

Ya hemos dicho que habrá una gran expansión de las energías renovables. Queremos seguir siendo líderes en este campo, y planeamos pasar de los **49 GW** actuales a **145 GW** en 2030.

¿Es mucho? Ciertamente, si se calcula la diferencia entre ahora y la meta, **95 GW más**. Una cifra que da que pensar, sobre todo si se tiene en cuenta que hasta ahora nuestra capacidad de crecimiento anual actual es de unos **3 GW**, una media que crecerá significativamente para garantizar el aumento de la capacidad instalada de unos 100 GW.

Si conseguimos superar este reto alcanzando el objetivo marcado, tendremos una **cuota de mercado** del 4% del volumen total de renovables previsto para 2030, confirmándose como una *super major*.

De aquí a 2030, tenemos que seguir una **media de producción** de al menos **9,5 nuevos GW cada año**.

¿Qué hay que hacer para conseguirlo?

## Generación de energía La gran empresa de energías renovables

### Acciones estratégicas

**Apoyo a la rentabilidad** a través de una impronta global y una posición integrada.

**Reforzar nuestro pipeline** para garantizar el crecimiento y crear valor.

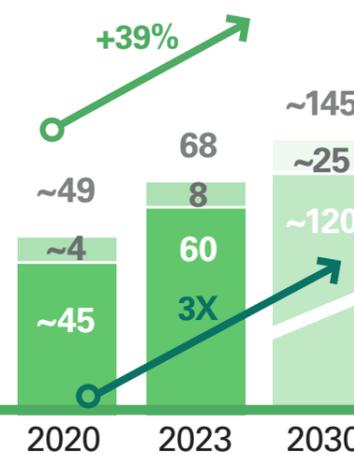
Adoptar el **modelo de negocio de Stewardship** para apoyar la creación de valor.

**Hibridación de la capacidad productiva.**



#### Capacidad renovable total

(GW)



Ownership

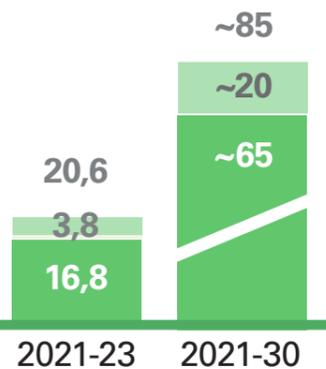
Stewardship

+APROX. 95 GW EN 2030

#### Valor acumulado de las inversiones catalizadas<sup>1</sup>

(mil millones de euros)

1. Los 1.650 millones de euros de Capex en *Ownership* no incluyen los 5.000 millones de euros de inversiones en almacenamiento



+APROX. 9,5 GW AL AÑO PROMEDIO

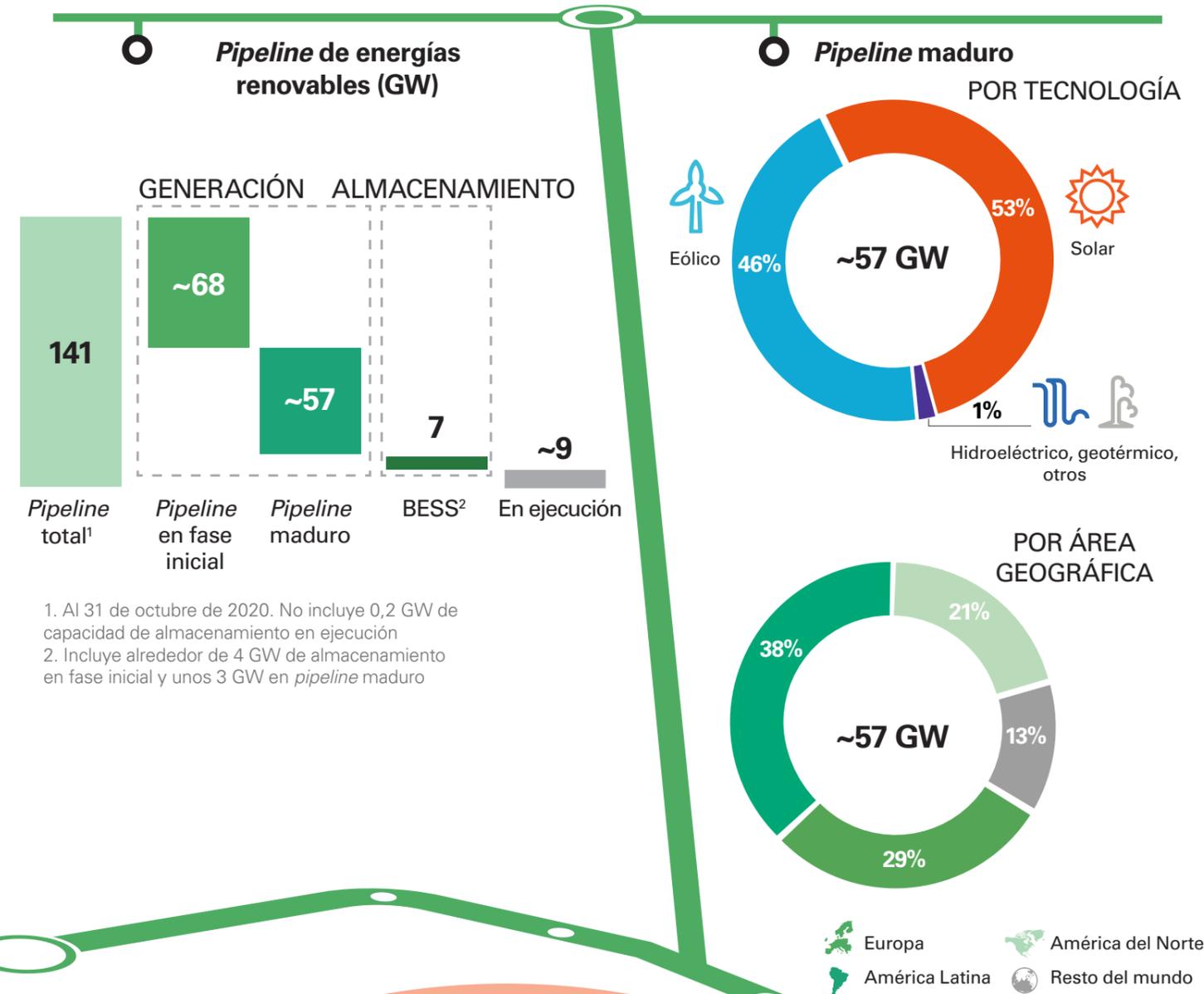
# ASÍ SEGUIREMOS SIENDO UNA SUPER MAJOR

- Expandirnos principalmente a través de nuestra presencia integrada en redes y mercados.
- Seguir alimentando una cartera de proyectos ya muy amplia para poder elegir los mejores, los más rápidos y los más rentables.
- Aprovechar también el capital de terceros interesados en la descarbonización, renovables, etc., gracias al modelo *Stewardship* = comunión de objetivos/intenciones.
- Hibridar tecnologías para aprovechar al máximo el potencial gracias a nuestras competencias.

Desde hace cuatro años, Enel ha establecido el récord mundial de crecimiento en el sector de las energías renovables

En 2020 el último récord con 3.106 MW instalados

## Aprovechamos un *pipeline* de 141 GW en continuo crecimiento en todo el mundo





FOCO

# HIBRIDACIÓN

En la generación del futuro también hay algo nuevo.

Las centrales que nazcan serán cada vez más híbridas, para aprovechar al máximo las fuentes disponibles y ofrecer a la red una mayor flexibilidad y estabilidad, además de proporcionar nuevos servicios llamados auxiliares.

De hecho, la hibridación es uno de los elementos que pueden convertir a Enel en una *Super Major* de las renovables. ¿Por qué hacerlo y cómo?

Las **fuentes renovables** no son constantes ni predecibles, por lo que es necesario encontrar soluciones que permitan introducir en la red cuotas cada vez mayores de energías renovables, manteniendo el equilibrio necesario. “Hibridar” significa equipar cada vez más plantas con sistemas de **almacenamiento** e **hidrógeno verde**, integrando en ellas cada vez más fuentes renovables.

Esto permite ser más flexible, dar mayor estabilidad al sistema para poder vender electricidad e hidrógeno a realidades industriales que quieran ser ecológicas con nosotros.

A la luz de esto, en nuestro Plan esperamos “hibridar” para 2030 alrededor del 30% de nuestras plantas con sistemas de almacenamiento y más del 8% para producir hidrógeno.



## Hibridar las plantas de energía renovable integrando varias tecnologías en un solo sitio

### Almacenamiento

#### Propuesta de valor

La integración de las fuentes de energía renovable (RES - *Renewable Energy Sources*) y los sistemas de almacenamiento de energía en batería (BESS - *Battery Energy Storage Systems*) **garantizan una oferta competitiva para la descarbonización**

#### Principales impulsores de valor

- **Mitigación de los riesgos** de las RES, evitando los cortes de electricidad de las fuentes renovables
- Generación de **márgenes adicionales** a través de los pagos por capacidad (*capacity payment*) y los servicios auxiliares
- Conformidad con las **licitaciones reguladas**

% de plantas hibridadas con almacenamiento en baterías	2020	2030
	0%	~30%

### Hidrógeno verde

#### Propuesta de valor

**Una oferta competitiva de descarbonización completa** que une el suministro de electricidad de fuentes renovables y de hidrógeno verde

#### Principales impulsores de valor

- Venta de hidrógeno a **compradores** industriales
- **Optimización** de las plantas renovables
- **Ahorro en Capex y Opex** gracias a las sinergias con las plantas renovables
- Servicios de **flexibilidad**

% de plantas hibridadas con hidrógeno verde <sup>1</sup>	2020	2030
	0%	>8%

1. Calculado sobre una capacidad adicional de ~95 GW

### SEAMOS CLAROS: EL HIDRÓGENO VERDE NO ES UNA FUENTE DE ENERGÍA, SINO UN CONTENEDOR DE ENERGÍA

La palabra hidrógeno crea mucha fascinación, y a menudo se habla de ella de forma inapropiada. No es una fuente, sino una forma de almacenar la energía producida de otra manera; una especie de batería en la que se introduce la energía para utilizarla de otra manera o en otro momento.

El hidrógeno es abundante en la naturaleza, pero principalmente combinado con otros átomos para formar, por ejemplo, agua o metano; por lo tanto, no es una fuente primaria de energía, y generalmente para producir hidrógeno se necesita energía. Así, se habla de hidrógeno negro, gris, azul, verde, dependiendo de cómo se produzca.

Más del 90% del hidrógeno que se produce hoy en día es “gris”, como producto de desecho de una reacción química o extraído del metano u otros hidrocarburos, con la consiguiente producción de mucho CO<sub>2</sub>.

Por lo tanto, para que se transforme en un vehículo fundamental para un futuro energético sostenible, debe eliminar de su actual modalidad de producción la pesada impronta de carbono que lo caracteriza hasta el día de hoy.

El hidrógeno verde, al que nos dirigimos, es el que se produce con electrólisis del agua utilizando solo fuentes renovables; puede ser una contribución válida a la descarbonización de las industrias de alto consumo energético, como la química, el transporte marítimo y la aviación.

Hoy cuesta más producir hidrógeno verde, pero se espera que en los próximos 3-5 años el coste sea igual al de la actual producción. Este resultado se logrará gracias a las inversiones, la innovación y la reducción de costes de los electrolizadores, que esperamos que reproduzcan las tendencias de reducción, ya experimentadas con los paneles solares y las baterías.

# OWNERSHIP Y STEWARDSHIP

Para crear valor, Enel adopta dos modelos de negocio complementarios. El primero es el modelo de *Ownership*, que implica la inversión directa en energías renovables, redes y clientes para un crecimiento rentable a largo plazo. La segunda es el de *Stewardship*, basado en el principio de atraer inversiones de terceros. En este modelo es fundamental el uso de plataformas que permitan las operaciones y las empresas conjuntas entre Enel y otros inversores. Dos formas diferentes, ambas eficaces, de producir crecimiento sostenible y nueva riqueza para el Grupo. De esta manera, alternativamente, se pueden activar nuevos productos y servicios.

Modelos de creación de valor

## Modelo de negocio de *Ownership*

Realizar inversiones directas en energías renovables, redes y clientes en aumento, apoyando el desarrollo sostenible a largo plazo

Potenciar el negocio con las plataformas

## Modelo de negocio de *Stewardship*

Ofrecer servicios, productos o *know-how* esenciales a través de nuestras plataformas, catalizando las inversiones de terceros para maximizar nuestra creación de valor y la de ellos

Generar el negocio con las plataformas

Inversiones activadas para la transición energética

~190

2021-30

>150.000 millones de euros

Modelo de Ownership

~40.000 millones de euros

Modelo de Stewardship

~10.000 millones<sup>1</sup> de euros

■ Enel ■ Terceros

1. Incluye las aportaciones de capital  
2. Incluye los autobuses alquilados y de servicio

### Modelo de Ownership

	2020	2030
Capacidad renovable consolidada (GW)	~45	120
Capital Invertido Neto (mil millones de euros)	42	~70
% de usuarios digitalizados	60%	~100%

### Modelo de Stewardship

	2020	2030
Capacidad renovable gestionada (GW)	~4	~25
Autobuses eléctricos <sup>2</sup> (n.)	812	~10.000
Respuesta a la demanda (GW)	6	~20
Viviendas atendidas (millones)	10,7	34

# CRECER EN LOS PAÍSES DONDE TENEMOS UNA PRESENCIA INTEGRADA

La mayor parte de nuestro crecimiento será orgánico, es decir, con nuestras propias plantas que construiremos y explotaremos directamente.

Así pues, 75 GW de nuestra nueva capacidad, que se distribuirán casi equitativamente entre la energía solar y la eólica y que creemos especialmente que debemos concentrar en países donde ya tenemos o tendremos una presencia integrada.

De hecho, consideramos que las energías renovables son la generación del futuro, sin diferencia con las fuentes tradicionales. Por lo tanto, totalmente integradas en la cadena de valor del sector eléctrico.

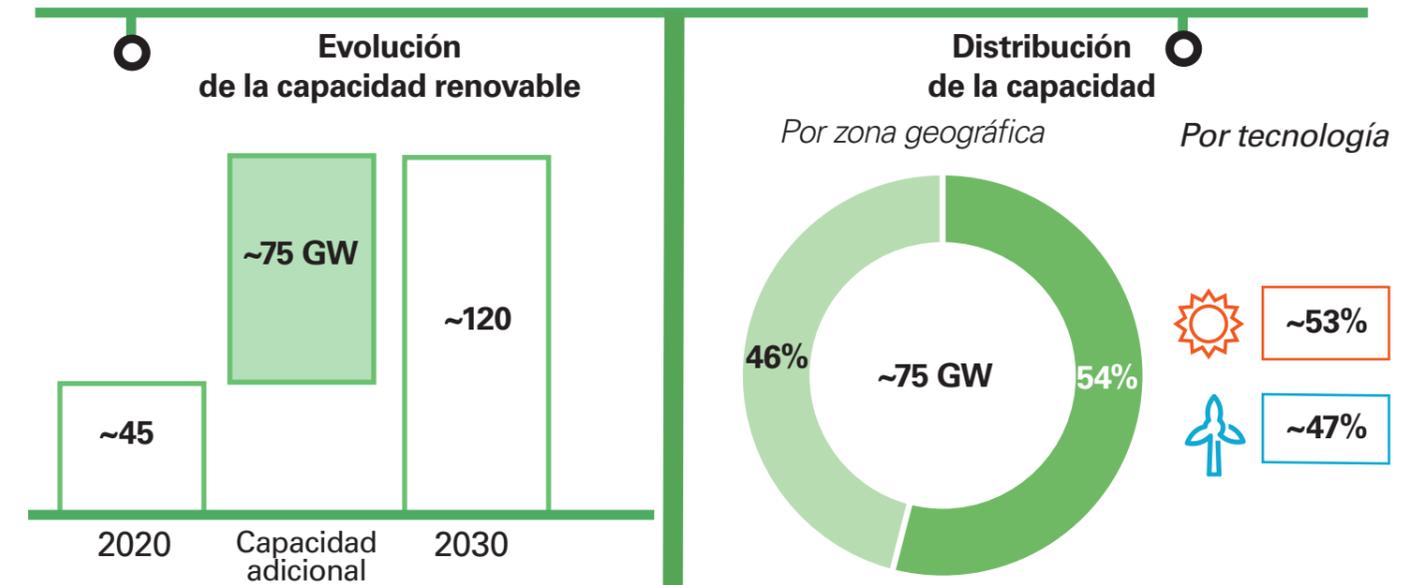
Y es por ello que hoy en día en Enel tenemos una única Línea de Negocio dedicada a la generación, Global Power Generation.

**El pipeline es una plataforma humana para el desarrollo de proyectos en la que trabajan 450 compañeros internos del Grupo y cerca de mil externos que han producido 96 proyectos en construcción, el 30% de ellos con soluciones automatizadas, que actualmente emplean a más de 12.000 trabajadores que no pertenecen a Enel**



## El modelo de *Ownership* en Global Power Generation: +75.000 MW en 10 años

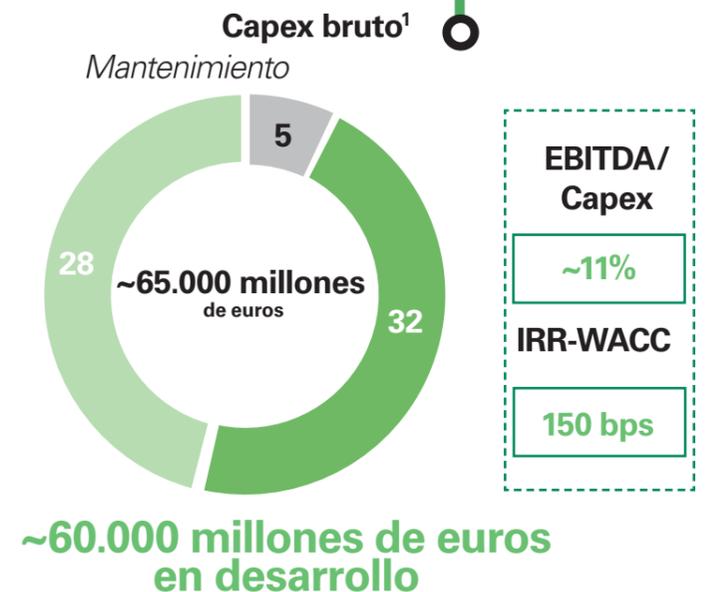
Capacidad propia 2021-30



Capex &amp; Rentabilidad

**Esperamos un rendimiento de la inversión de alrededor de 11% con una rentabilidad superior al costo para financiar las inversiones equivalente a aproximadamente 1,5% (150 bps)**

**WACC** es el coste medio ponderado del capital de un valor, un proyecto de inversión o una empresa. Es una herramienta muy utilizada para evaluar las estrategias de compra o venta de activos o incluso si se lanzan o no posibles proyectos industriales. Permite a una empresa o a un inversor establecer el coste del capital analizando todos sus componentes y, por lo tanto, le permite discriminar entre un rendimiento esperado aceptable o inaceptable de una inversión.



1. Excluyendo 5.000 millones de euros en inversiones en almacenamiento

■ Países con presencia integrada  
■ Países con potencial presencia integrada

# IDEAS COMPARTIDAS: STEWARDSHIP

Con el modelo de *Stewardship*, en las renovables queremos catalizar y atraer unos 20.000 millones de euros de inversión en los próximos diez años, el 90% de los cuales provendrán de terceros.

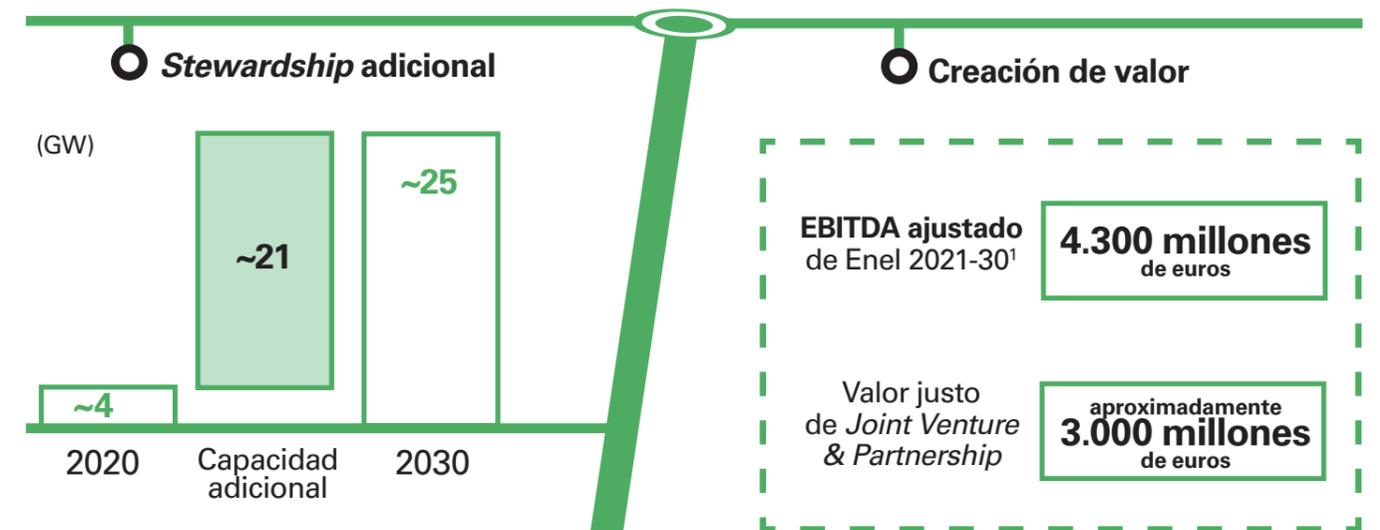
Con este nuevo modelo, ya tenemos 4 GW de capacidad en nuestra cartera. Para 2030 queremos añadir otros 21 GW mediante asociaciones y empresas conjuntas.

El plan de crecimiento de las energías renovables del Grupo obtiene nuevos recursos de este modelo, de modo que podamos lograr más de lo que podríamos con los recursos de que disponemos, de forma innovadora y en consonancia con el ODS 17 "Alianzas para lograr los objetivos", es decir, desarrollar asociaciones y colaboraciones mundiales para fomentar el desarrollo sostenible.

**El modelo de *Stewardship* trae consigo el concepto de una plataforma que ayuda a conectar nuestra empresa con otras y a generar nuevos negocios, y por lo tanto puede estar al servicio de un plan de crecimiento para las renovables tan ambicioso como el nuestro**

Salvatore Bernabei  
Director de Global Power Generation

## El modelo de *Stewardship* en Global Power Generation: catalizar el capital para acelerar la creación de valor y el crecimiento



1. Incluye la participación en los ingresos de las empresas conjuntas y las ganancias de capital

26

# LA ELIMINACIÓN PROGRESIVA DEL CARBÓN

El crecimiento de las renovables, apoyado también por la hibridación de las tecnologías, permitirá anticipar el cierre de las centrales de carbón en 2027 —todavía tenemos 10 hasta la fecha— con lo que la producción sin emisiones se situará en torno al **85%** en 2030, frente a la situación actual en la que la cuota de producción sin emisiones es del 66%.

Esto supondrá un descenso de las emisiones directas de CO<sub>2</sub>, denominado Scope 1, a 82 (gCO<sub>2</sub>/kWh<sub>eq</sub>) en 2030, frente a los 218 (gCO<sub>2</sub>/kWh<sub>eq</sub>) estimados en 2020, como certifica la iniciativa Science-Based Targets ("SBTi"), en línea con el escenario de 1,5 °C.

En 2050, por tanto, tendremos la descarbonización completa y total de nuestra producción.

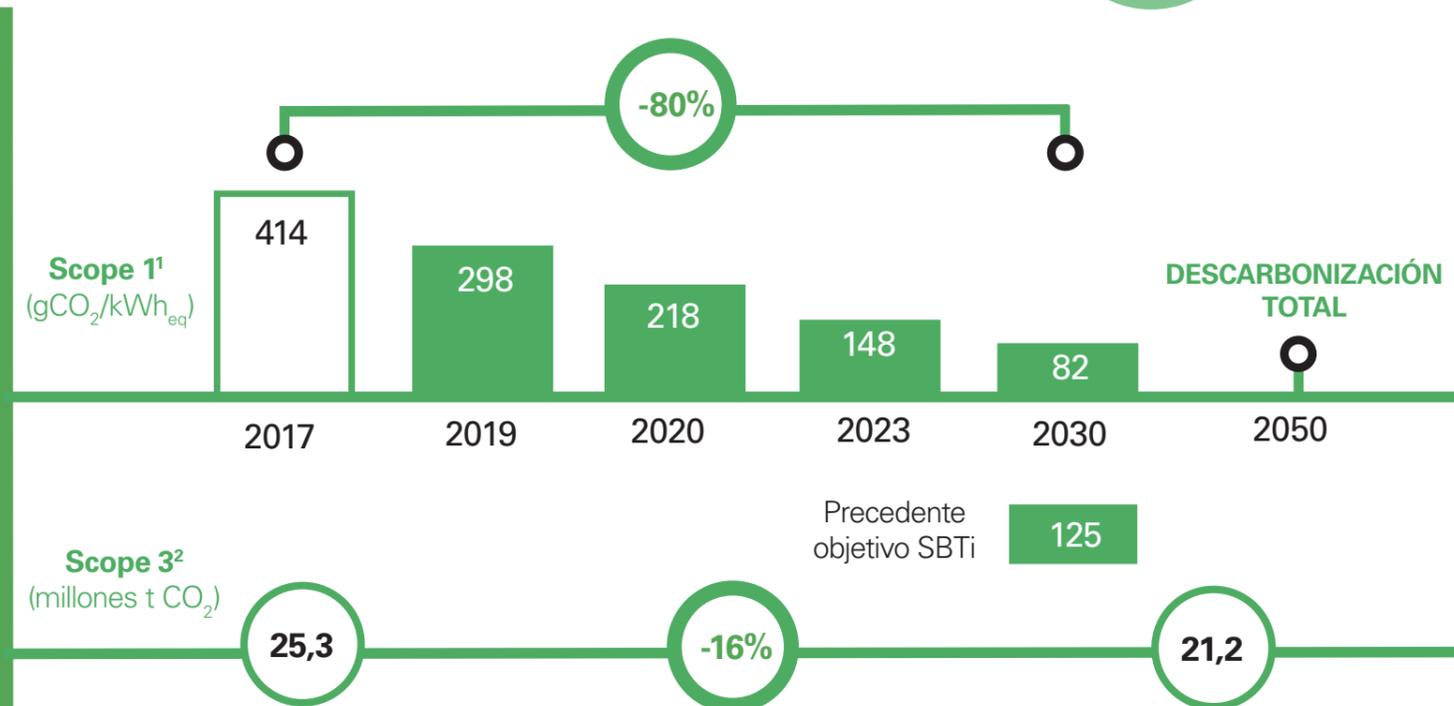
También está prevista una reducción del 16% en las emisiones indirectas asociadas a la venta de gas natural en el mercado minorista, llamada Scope 3. ¿Algunos ejemplos? Las emisiones derivadas del uso de gas o electricidad que se producen a lo largo de toda la cadena de valor de Enel, desde la producción hasta el transporte y la venta de energía, no proceden de fuentes controladas o de propiedad de Enel.

“**Cuanto más exigentes sean los objetivos climáticos, tanto más significativa será la presencia de las energías renovables en el mix y más generalizada será la electrificación del consumo energético**”

**Alberto De Paoli**, Director de Administración, Finanzas y Control

27

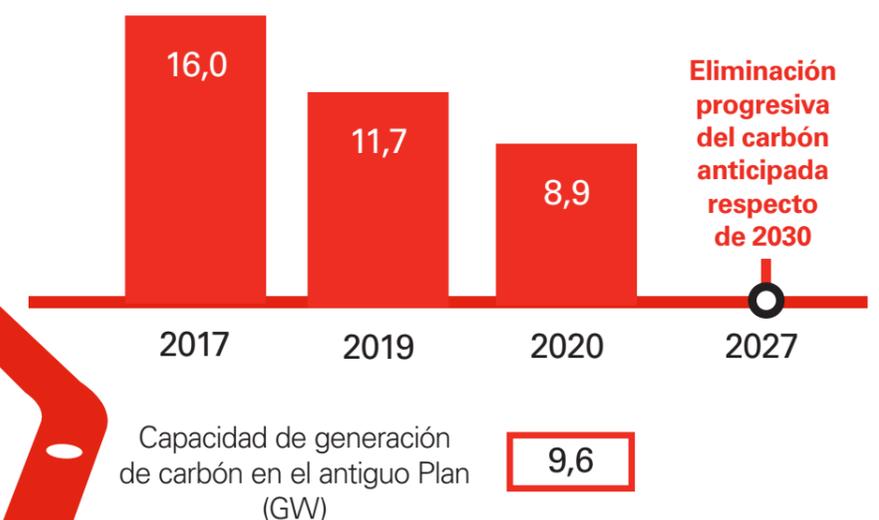
## Aumentar los objetivos de reducción de gases de efecto invernadero, en línea con el escenario de 1,5 °C



1. Scope 1 para 2030, en línea con el recorrido 1,5 de la iniciativa Science-Based Targets y el escenario IEA 1,5

2. Scope 3 en las actividades de venta de gas en el mercado minorista para 2030, de acuerdo con la vía 2C de la iniciativa Science-Based Targets

### Evolución de la capacidad de generación de carbón (GW)



## Electrificación

# UN MUNDO CADA VEZ MÁS ELECTRIFICADO

Enel desempeñará un papel facilitador en el proceso de **electrificación**, acelerando el acceso de los clientes a la sostenibilidad y la eficiencia energética mediante la combinación de ofertas de productos tradicionales con servicios que van más allá del suministro de electricidad (*beyond commodities*).

El negocio se beneficiará con una mayor base de clientes a nivel mundial, plataformas digitales y una creciente cartera integrada de ofertas. Todo ello se traducirá en un aumento significativo del **valor para el cliente**.

El desarrollo de plataformas en este contexto permitirá un mejor uso de los datos y una mayor **eficiencia operativa**. También en este caso, el modelo de *Stewardship* será clave para alcanzar los objetivos.

Los factores relevantes son la economía de la suscripción (*subscription economy*), la experiencia del cliente y la inteligencia artificial combinada con el análisis de datos.

“**Tenemos que ayudar a los clientes a sustituir el gas, la gasolina y otras fuentes por la electricidad. De este modo, se acelerará aún más el proceso de descarbonización**”

Francesco Venturini, Consejero Delegado de Enel X

## Electrificación del consumo energético

Acciones estratégicas

Promover la electrificación del consumo mediante una **oferta integrada** de productos y servicios.

Ayudar a los clientes B2B a aumentar su **eficiencia** y **sostenibilidad**.

Promover la digitalización para mejorar la **experiencia del cliente** y la **eficiencia**.

(kTWh)



23

2019

33

2040

+43%

**Cientes B2C**

# EL PROVEEDOR DE ENERGÍA DE REFERENCIA

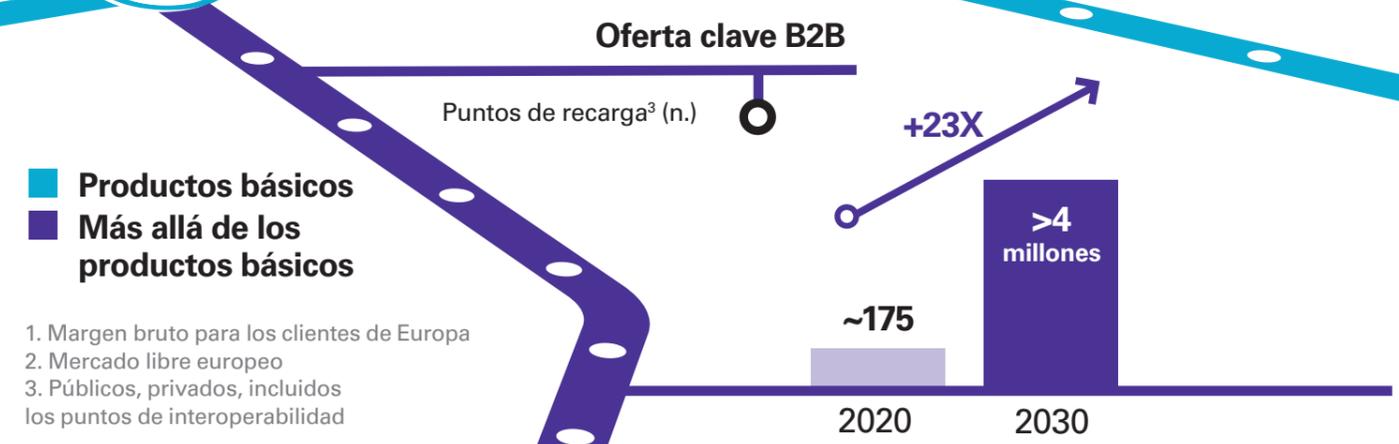
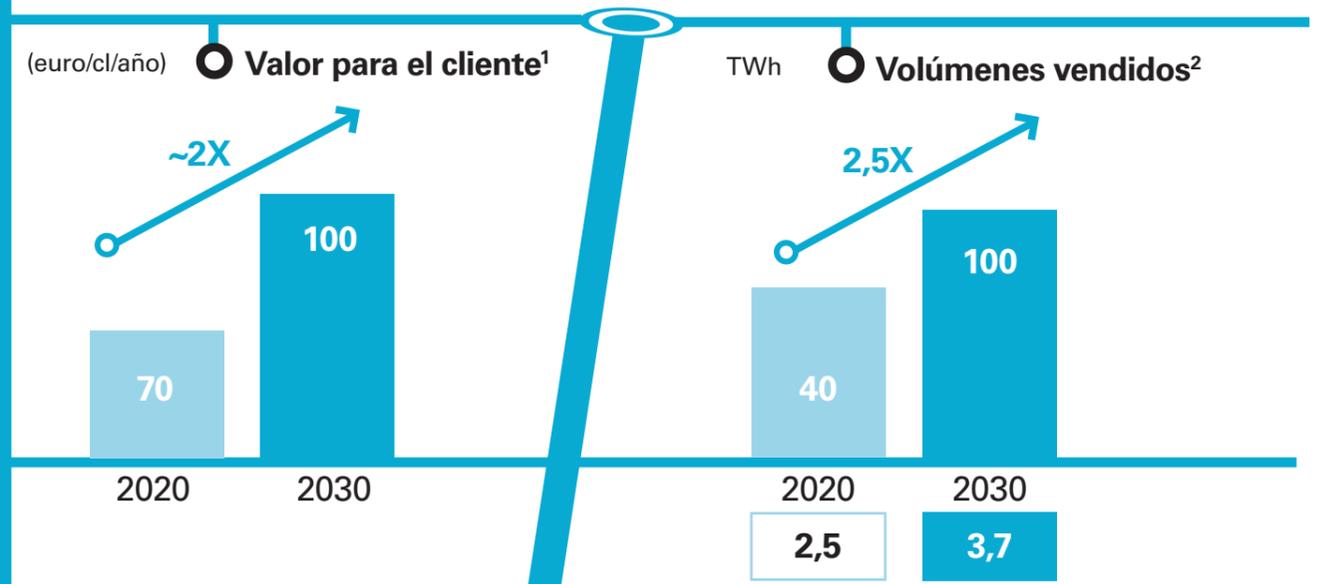
Enel es la empresa de servicios públicos con la mayor base de clientes del mundo, entre las privadas, distribuida en mercados que difieren en su naturaleza, composición y grado de liberalización y desagregación.

Nuestra capacidad debe ser la de ayudar a nuestros clientes a elegir la electricidad como alternativa a otras fuentes, aprovechando las oportunidades de la digitalización y el análisis de datos. Una oferta que les proporciona una experiencia con la energía fácil, accesible y personalizada, a la vez que consigue asegurar costes más bajos para los clientes.

Buscar la mejor experiencia para el cliente y luego modularla según las necesidades de cada mercado individual debe ser la directriz de nuestras elecciones.

## El proveedor de energía de referencia que permite la electrificación de la base de clientes

- Acciones estratégicas**
- Aumentar el valor para el cliente garantizando la **electrificación** a través de **plataformas**.
  - Fomentar la electrificación del consumo mediante una **oferta integrada** de productos y servicios.
  - Promover la digitalización para mejorar la **experiencia del cliente** y la **eficiencia**.



1. Margen bruto para los clientes de Europa  
 2. Mercado libre europeo  
 3. Públicos, privados, incluidos los puntos de interoperabilidad

# Cientes B2B

## SOCIO ENERGÉTICO

En el segmento **B2B**, nuestra ambición es convertirnos en el **socio energético** preferido no solo por las empresas locales, sino también por las globales.

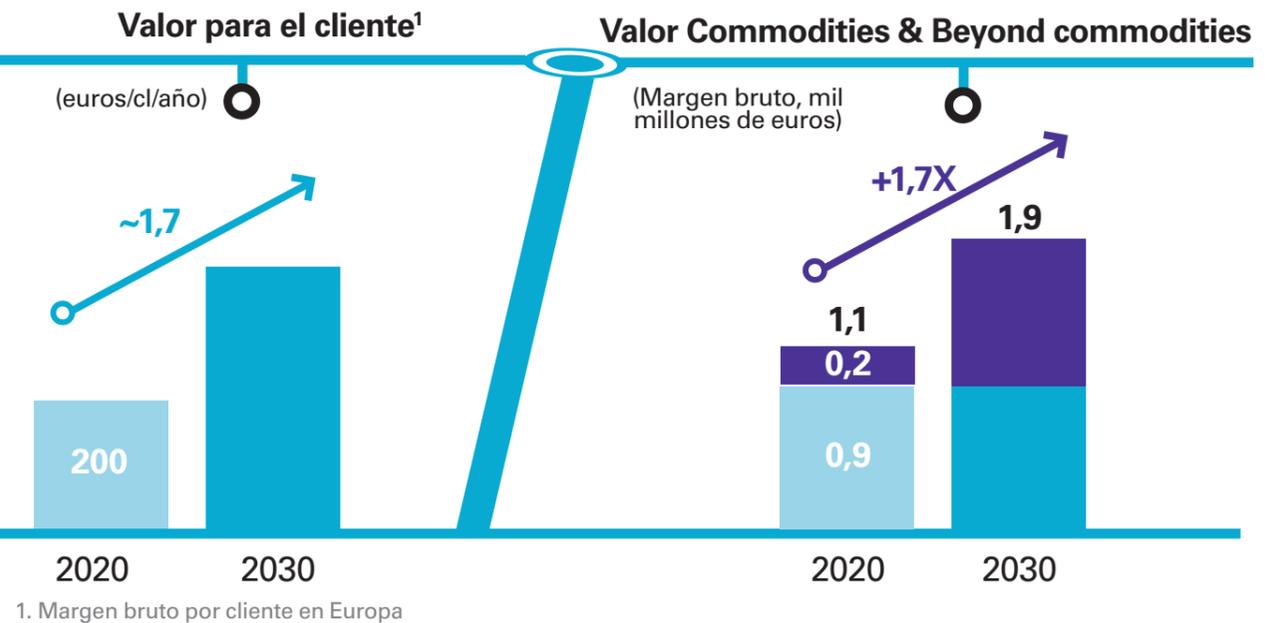
Con nuestra oferta de productos básicos y nuestra experiencia, queremos ayudar a las empresas comerciales del segmento de las PYME (pequeñas y medianas empresas) en su electrificación y eficiencia energética ofreciendo servicios adicionales (*beyond commodities*) como, por ejemplo, sistemas de flexibilidad o monitorización del consumo (*energy insight*). También pretendemos ser un socio para el creciente número de grandes empresas y multinacionales que quieren que su oferta sea ecológica y sostenible.

Ya hemos empezado a trabajar con varias de estas empresas a través de soluciones como el PPA (*Power Purchase Agreement*); ahora podemos ampliar nuestra oferta con soluciones más modernas, como los servicios de respuesta a la demanda, *energy insight* y las ofertas integradas de movilidad eléctrica.

## El socio energético de referencia para las empresas locales y globales

### Acciones estratégicas

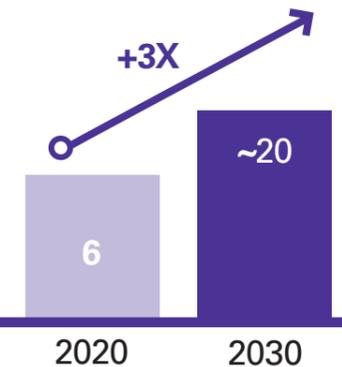
- Ayudar a los clientes B2B a aumentar su **eficiencia** y **sostenibilidad**.
- Promover la **electrificación del consumo** y la **digitalización** de los procesos.
- Expandirse en los países centrales y emergentes mediante una **propuesta de valor integrada**.
- Alcanzar una **cuota de mercado del 10% de las multinacionales** con una gama completa de servicios.



### Oferta clave B2B

Respuesta a la demanda (GW)

■ Productos básicos  
■ Más allá de los productos básicos





Foco

# 70: EL NÚMERO DE LA CIUDAD DEL FUTURO

Las ciudades jugarán un papel crucial en el proceso de descarbonización y electrificación del consumo, un proceso en el que un número recurrente debería hacernos reflexionar: **70**.

- El 70% de la demanda energética procede de las ciudades.
- El 70% de las emisiones mundiales de CO<sub>2</sub> se producen en contextos urbanos.
- En 2050, más del 70% de la población mundial vivirá en megaciudades, frente al 55% actual.

En particular, este último fenómeno provocará un aumento significativo de la cantidad de energía consumida, que pasará de 23 a 33 kTWh. Un aumento global del 43% en todo el mundo para 2040. Pero eso no es todo. Como ha puesto de manifiesto la pandemia, las ciudades están experimentando una fuerte demanda de digitalización, cableado y una serie de servicios adicionales relacionados, sobre todo, con el tema de la seguridad. Todo ello sin olvidar el problema de la movilidad urbana.

“Enel quiere contribuir al desarrollo de una visión urbana sostenible para el futuro trabajando con socios globales para integrar la electrificación, las tecnologías digitales inteligentes y los edificios e infraestructuras eficientes”

Francesco Starace,  
“Net Zero Carbon Cities” WEF Report, enero de 2021

Para acelerar la transición hacia ciudades con cero emisiones, se han identificado prioridades que pueden garantizar la **eficiencia sistémica**, un mecanismo de suministro que incluye la electrificación limpia, la tecnología digital inteligente y edificios e infraestructuras eficientes, así como una estrategia de economía circular en la gestión del agua, los residuos y los materiales (*Systemic Efficiency*).





# CIUDADES SOSTENIBLES

Un segmento de gran relevancia es el denominado B2G (*Business to Government*): se trata de gobiernos y municipios, que sienten una necesidad cada vez más acuciante de hacer más sostenibles los centros urbanos que administran, especialmente las grandes ciudades y áreas metropolitanas.

Queremos convertirnos en su socio de confianza para ayudarles a **descarbonizar sus ciudades**, ofreciéndoles una cartera de servicios que les permita ser inteligentes, circulares, electrificadas y seguras.

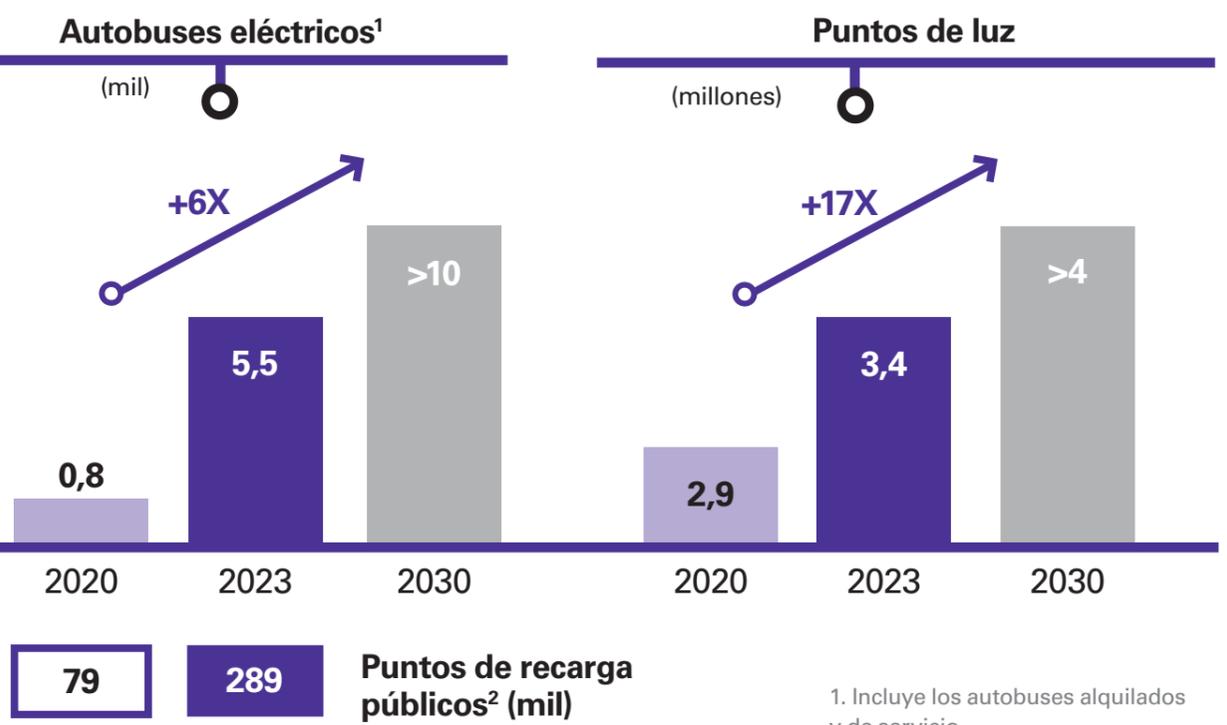
La **electrificación** del transporte será sin duda una de las palancas clave en las que nos centraremos, junto con los servicios de movilidad. ¿Cómo? Mediante el refuerzo de la flota de **autobuses eléctricos** y la presencia de **columnas** de carga.

Incluso en las ciudades, la digitalización y los modelos de plataforma generarán oportunidades de negocio como en el caso de City Analytics, sin olvidar las enormes oportunidades para quienes gestionan los sistemas de alumbrado público, sector en el que somos líderes con casi 3 millones de puntos de luz.

# Un socio de confianza para apoyar a las ciudades en su camino hacia la descarbonización y la sostenibilidad

Acciones estratégicas

- Una fuerte aceleración de los **autobuses eléctricos** con un **aumento de seis veces la flota utilizada**.
- Mayor liderazgo en alumbrado público** con un crecimiento de dos dígitos para 2023.
- Fomento de la sostenibilidad de las ciudades** con la incorporación de más de 200.000 puntos de recarga públicos.



1. Incluye los autobuses alquilados y de servicio  
2. Incluidos los puntos de interoperabilidad

# PLATAFORMA, FRONTERA DIGITAL DEL NEGOCIO

La digitalización y las plataformas pueden abrirnos nuevas oportunidades para crear valor

## Modelo de negocio de *Ownership*

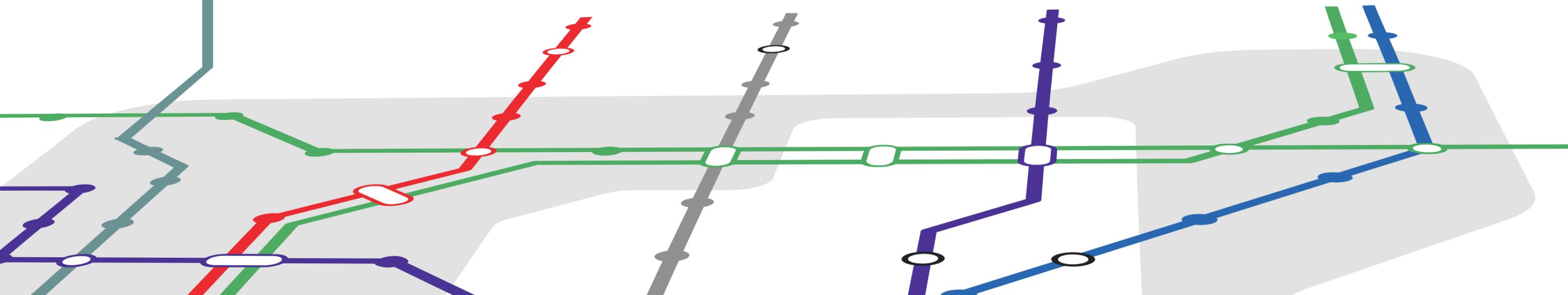
**Inversión directa** en el crecimiento de las renovables, las redes y los clientes que apoyan el **crecimiento sostenible a largo plazo**

### PLATAFORMAS PARA FACILITAR LOS NEGOCIOS

## Modelo de negocio de *Stewardship*

**Ofrecer servicios clave, productos o know-how** desarrollado por nuestras plataformas, atrayendo la **inversión de terceros** para maximizar nuestra **creación de valor** y la de ellos

### PLATAFORMAS PARA GENERAR NEGOCIOS



# QUÉ SE ENTIENDE POR MODELO DE PLATAFORMA

LÍNEA 3

El término plataforma se utiliza a menudo para referirse a un **modelo de negocio** típico de las empresas digitales que, de forma muy eficiente, son capaces de conectar activos y servicios que no poseen. ¿Ejemplos? Booking, que no tiene hoteles, Uber, que no tiene coches ni taxis, Skyscanner, y muchos otros.

Hablamos en cambio de “modelo operativo de plataforma” cuando las empresas que no son nativas digitales intentan aprovechar las ventajas del modelo de plataforma para gestionar sus actividades, sus activos. Esto es exactamente lo que quiere hacer Enel.

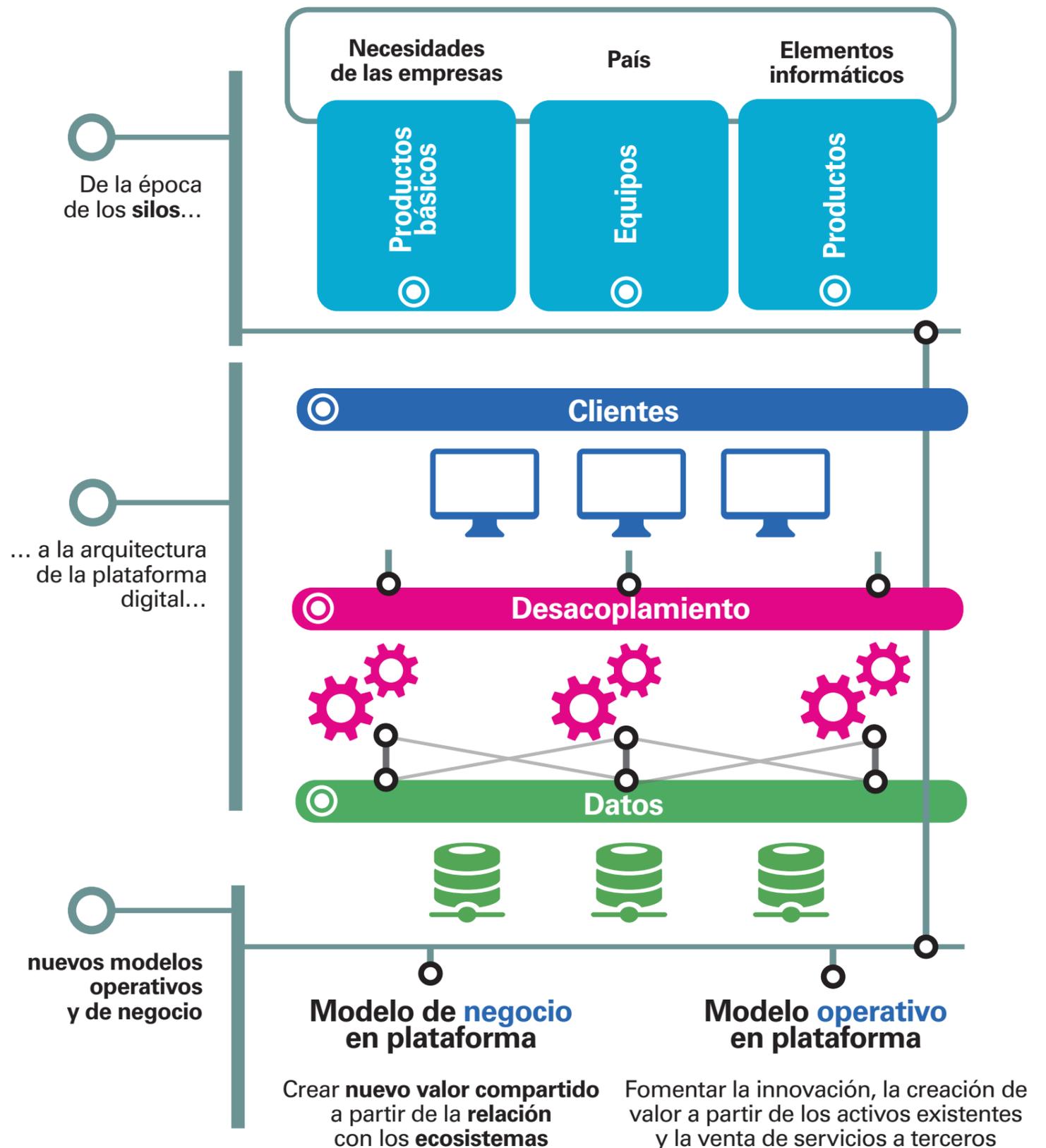
En ambos casos, es fundamental recurrir a una nueva forma de configurar los sistemas de información, es decir, crear una plataforma digital en la que el valor no resida en la **posesión de recursos sino en la gestión de ecosistemas guiados por los datos**.

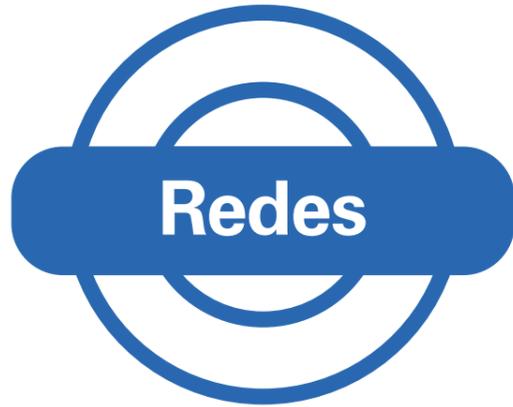
Utilizando el ejemplo de Booking, el valor se genera no necesariamente a través de la propiedad del hotel, sino facilitando una transacción satisfactoria entre quienes buscan una habitación y quienes la ofrecen, y aprovechando esto para ofrecer servicios adicionales.

Es la tecnología digital la que hace esto posible, permitiendo la capacidad de disponer y procesar una enorme cantidad de datos como perfiles, necesidades, experiencias, transacciones, comentarios. Un ecosistema en el que todos contribuyen creando un bucle que aumenta el valor del ecosistema cada vez que se añade un nuevo participante. Cuanto más aumenta el número de personas, transacciones y comentarios, tanto más crece el valor en beneficio de la empresa y del propio usuario.

Para que esta dinámica se produzca, es necesario sustituir el enfoque tradicional de silos y procesos por una lógica horizontal y de “**desacoplamiento**”.

¿Qué significa esto? Significa que deseamos compartir o, si queremos, poner a disposición los datos necesarios para el negocio y los productos que se diseñan sobre la marcha. Y luego hacer el desacoplamiento, es decir, separar trozos de servicios de los procesos individuales —que a menudo generan soluciones complejas adaptadas a medida que son difíciles de modificar y reutilizar— para reutilizarlos en otros después de haberlos modificado según las necesidades. Este tipo de “puesta en común” tiene lugar a través de plataformas, cuyas ventajas se encuentran tanto en la reducción del tiempo de comercialización como en la capacidad de responder eficaz y rápidamente a las demandas del negocio y de los propios usuarios.





# EL ACTIVO ESTRATÉGICO

Redes cada vez más **digitales, inteligentes, flexibles y resilientes** capaces de mitigar las consecuencias del cambio climático manteniendo una alta calidad de servicio.

Las redes de distribución se encuentran cada vez más en la encrucijada de la transición, donde se cruzan el crecimiento de las energías renovables y la electrificación.

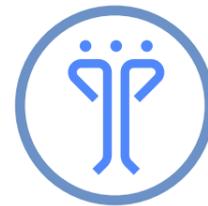
Por tanto, las redes deben ser capaces de acoger una cantidad cada vez mayor y más predominante de energía renovable.

Al mismo tiempo, las redes deben estar al servicio de los clientes finales, es decir, ser capaces de garantizar el nivel de calidad indispensable para favorecer la creciente electrificación del consumo, sin inconvenientes y con la máxima fiabilidad.

// **Es el reconocimiento del valor de la propia red como activo estratégico de la transición energética: digital, resiliente, con modelos operativos de plataforma para favorecer la descarbonización, la electrificación, sin olvidar su contribución a la creación de valor** //

**Antonio Cammisecra**  
Director de Global Infrastructure & Network

La capacidad renovable que se conectará a las redes aumentará del **33% al 56%** para **2040**



■ LÍNEA 2  
**Electrificación**

■ LÍNEA 1  
**Renovables**

# EL “TEJIDO CONECTIVO” DE UNA SOCIEDAD MODERNA

Si las redes son el activo estratégico de la transición energética, Enel no puede sino ser extremadamente ambiciosa, con el objetivo de reforzar, de aquí a 2030, su posición de liderazgo en términos de tamaño, calidad y resiliencia.

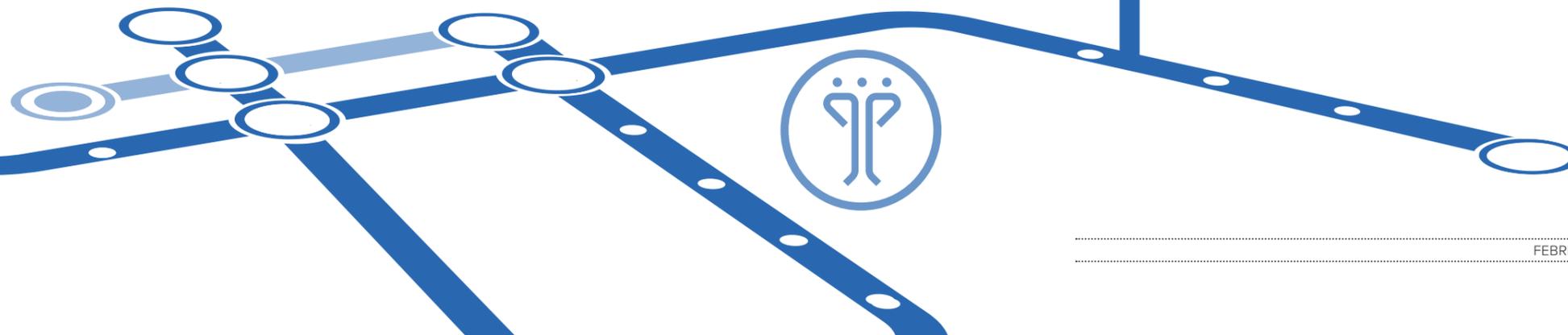
Por tanto, debemos invertir realmente mucho y de forma inteligente en nuestras redes para hacerlas más grandes, más fuertes, más resistentes y más cercanas a las necesidades de los clientes.

Del total de 160.000 millones de euros del Plan, nada menos que **60.000 millones están dedicados a las redes.**

Estas inversiones nos permitirán aumentar nuestra base de clientes que esperamos que pasen de los 74 millones actuales a unos **90 millones**. Y no solo eso. Las inversiones son esenciales para permitir el crecimiento de la energía que transita por ella, para garantizar el aumento de la cuota de renovables entrantes, para fomentar el crecimiento de los actores que participan activamente en la red. Pero sobre todo para mejorar la calidad del servicio a nuestros clientes.

La peculiaridad de nuestro Plan es que queremos tener un modelo que no haga que el crecimiento de las inversiones se corresponda con un aumento del coste para los usuarios finales.

Digitalización, evolución de la red y de la forma en que la gestionamos, inversiones específicas; estas son las palancas que nos permitirán tener éxito en la empresa.



## El líder global por escala, calidad y resiliencia

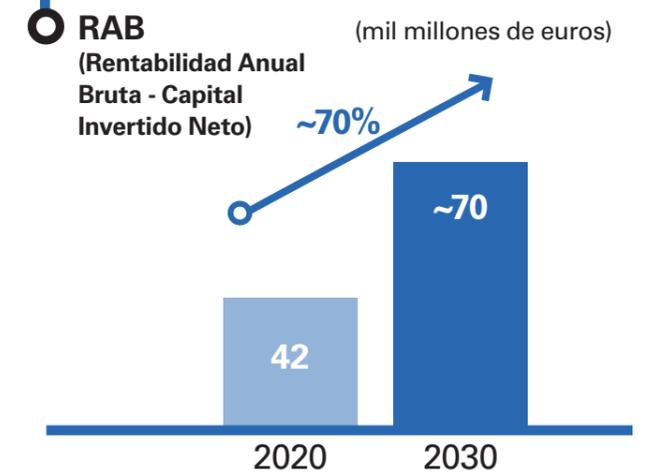
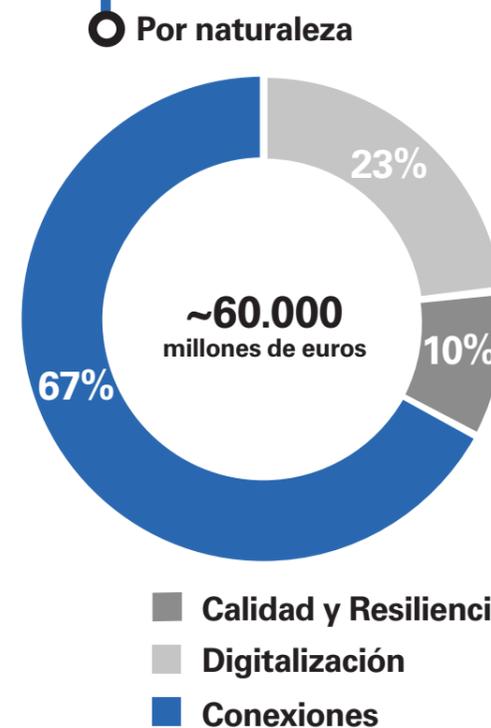
Adoptar un modelo de funcionamiento de plataforma para garantizar la gestión futura de la Red.

Garantizar el máximo nivel de calidad y el menor coste en todas las redes.

Monetizar el *know-how* crítico de los activos que no son de propiedad.

Ampliar la impronta y el liderazgo por número de usuarios finales.

Acciones estratégicas



**RAB (Rentabilidad Anual Bruta)** es la principal fórmula de referencia para determinar los ingresos anuales, y por tanto la cuenta de resultados, de muchas empresas que operan en sectores regulados en régimen de monopolio. La RAB se calcula sobre la base de las normas definidas para las empresas que prestan servicios sujetos a la regulación de ARERA (Autoridad Reguladora de la Energía, las Redes y el Medio Ambiente) con el fin de determinar los ingresos de referencia.

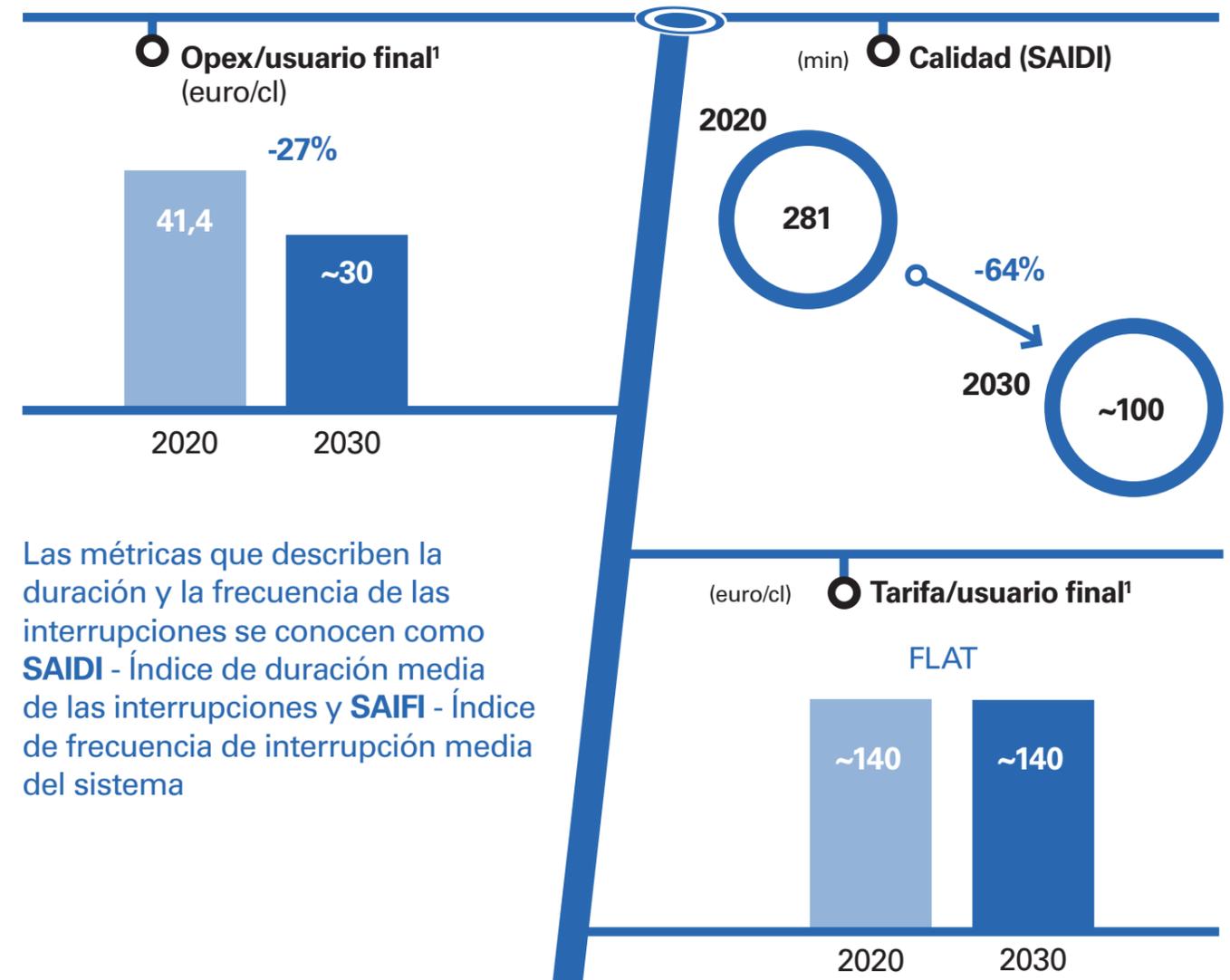
# EL VALOR DE LA RED PARA LOS CLIENTES

¿Cuáles son los elementos por los que los clientes juzgan el valor de nuestro trabajo? Sencillo: la calidad del servicio y el coste. Por lo tanto, nuestra ambición de crecer en las redes y crear valor con ellas pasa por la satisfacción de estos dos elementos de evaluación de los clientes.

Nuestras redes tienen un **SAIDI** —el indicador de calidad que mide los minutos medios de interrupción del suministro— igual a 281 minutos. Esto significa que en un año uno de nuestros clientes se queda sin electricidad durante este tiempo promedio. Numéricamente no es tanto si pensamos que en un año hay algo menos de 526.000 minutos. Sin embargo, si ya hoy en día un corte de luz genera considerables inconvenientes, en un mundo cada vez más electrificado, con la calefacción, el transporte y otros usos finales basados en la electricidad, la fiabilidad de la red será crucial para que toda actividad doméstica e industrial pueda desarrollarse de la mejor manera posible. Por no hablar de los cada vez más frecuentes fenómenos meteorológicos extremos que ponen a prueba la infraestructura eléctrica. Pero nuestra ambición no acaba ahí: también queremos garantizar que el aumento de nuestras inversiones no suponga, a su vez, un incremento de los costes para los clientes. Se trata de un ejercicio difícil, que solo puede lograrse prestando especial atención a la forma de invertir, a la digitalización de nuestras redes y a la adopción de modelos de plataforma.

Este último elemento, uno de los puntos clave del proyecto **Grid Blue Sky**, será decisivo para permitir, por ejemplo, la reducción de los costes de explotación. De hecho, para que los clientes paguen la misma tarifa en 2030 que en 2020, es necesario reducir el coste del servicio.

# Cómo invertimos en las redes al 2030 con el fin de mejorar la calidad para el cliente y el costo final



Las métricas que describen la duración y la frecuencia de las interrupciones se conocen como **SAIDI** - Índice de duración media de las interrupciones y **SAIFI** - Índice de frecuencia de interrupción media del sistema

1. Términos reales

# Finanza Sostenible

## ¿ERES SOSTENIBLE? PAGAS MENOS INTERESES

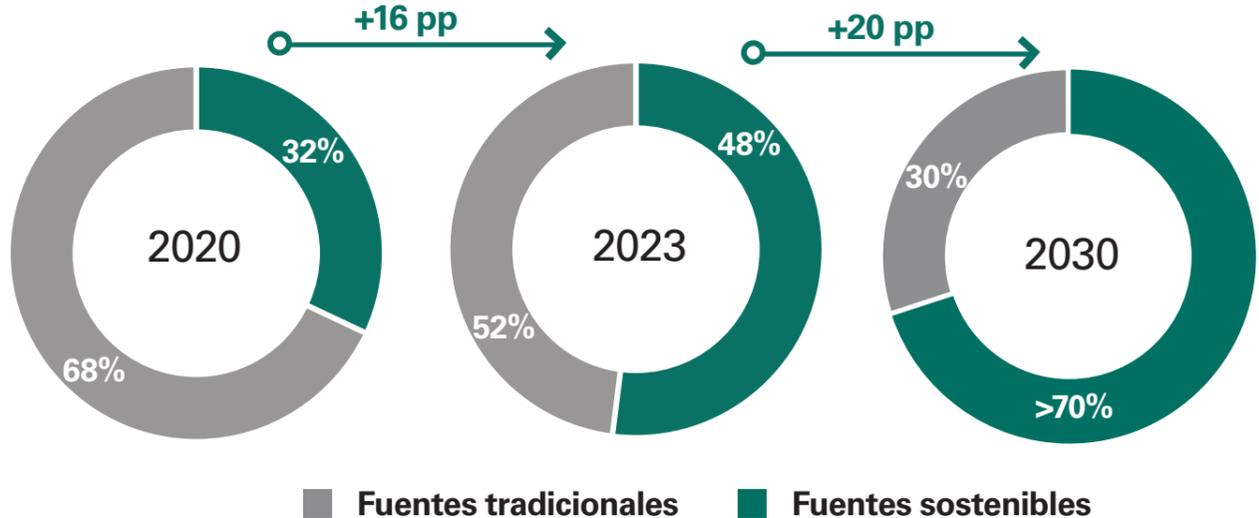
El concepto que estamos estableciendo en los últimos años es que quienes son sostenibles deben pagar menos dinero. Porque la sostenibilidad crea empresas más sólidas y fiables para el futuro. Hemos recorrido un largo camino en la financiación sostenible desde el primer Bono Vinculado a la Sostenibilidad (*Sustainable-linked Bond*) del que partimos. Después de nosotros, algo se movió: el Banco Central Europeo decidió comprar estos bonos que fueron definidos como instrumentos estándar. En ese momento, otras empresas también nos siguieron. Exactamente lo que queríamos: dar ejemplo, innovar y esperar que el mundo se una a nosotros.

El **Sustainability-Linked Financing (SLF) Framework** (Marco de Financiación Vinculada a la Sostenibilidad) lanzado el año pasado proporcionó directrices globales para el uso de instrumentos de financiación sostenible. En la actualidad, incluyendo **las emisiones de bonos vinculados a la sostenibilidad, los bonos verdes y los préstamos sostenibles**, estas financiaciones representan aproximadamente un tercio de la deuda bruta total del Grupo.

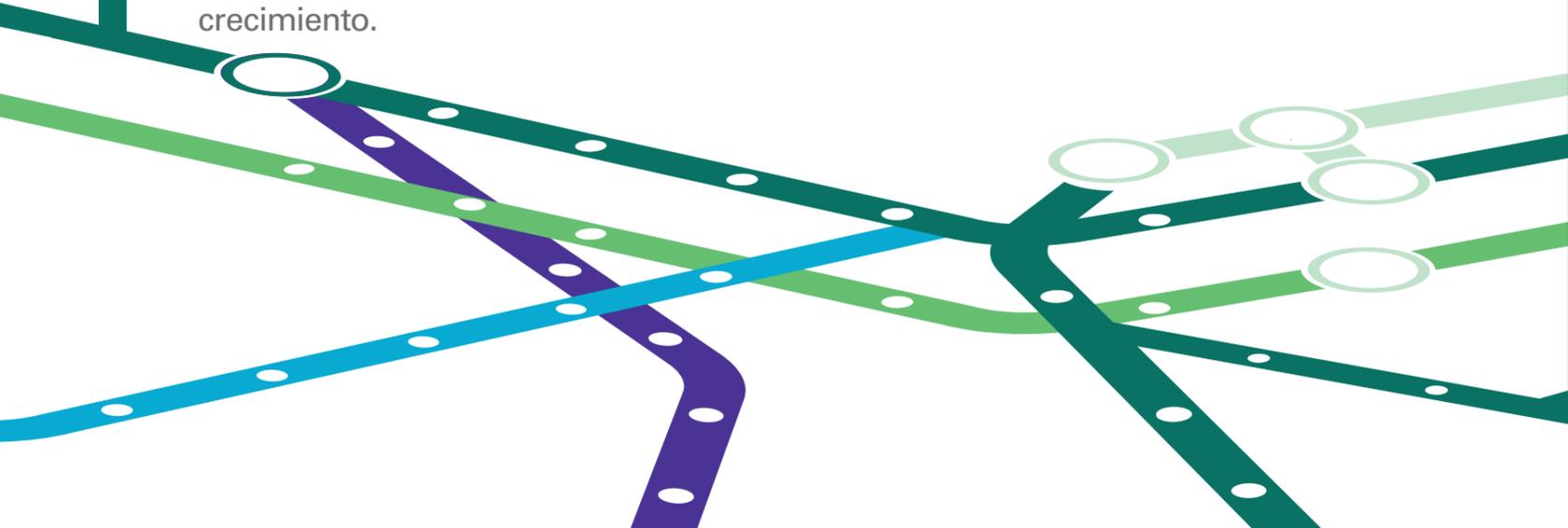
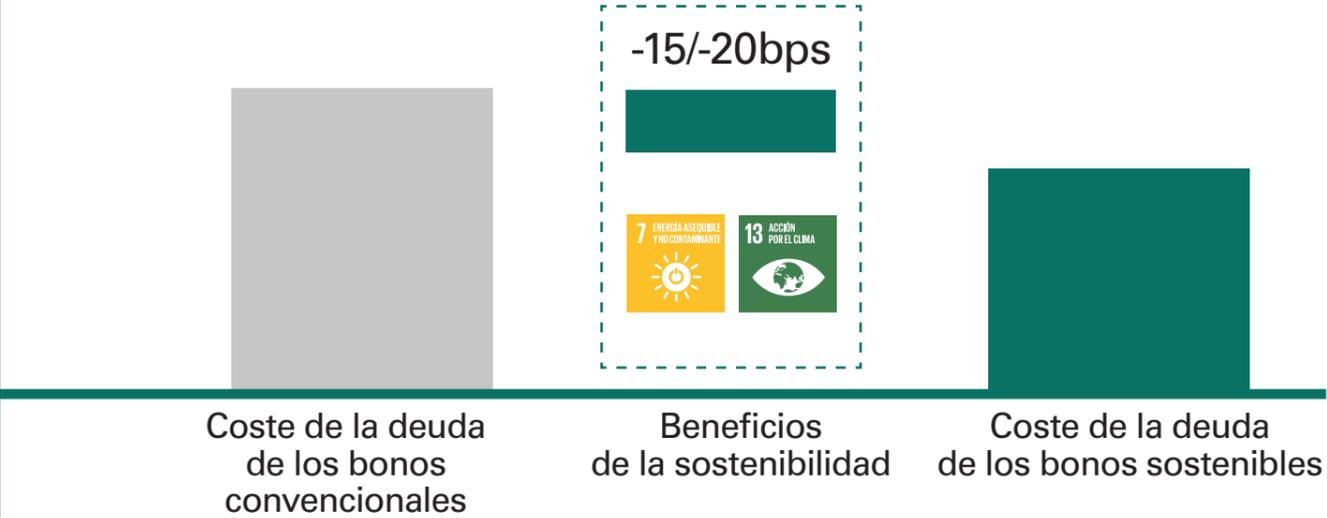
El objetivo es pasar del 32% de la financiación procedente de instrumentos sostenibles, como ocurría en 2020, a porcentajes mucho mayores, superiores al 70%, en 2030. ¿El resultado? Tener tasas de interés cada vez más bajas y, por tanto, pagar menos por el coste del dinero que utilizamos para sostener nuestro crecimiento.

## Una cuota creciente de la finanza sostenible

Evolución de la finanza sostenible



Impacto previsto en el coste de la deuda





Foco

# CREDIBILIDAD Y COPIABILIDAD

Finanza Sostenible

- La proyectualidad compartida y los resultados que aportan beneficios a la comunidad son los valores que hacen que una empresa sea seria y fiable. En una palabra, creíble. Cuando una idea es considerada como tal, a menudo se tiende a replicarla, a reproponerla en otros contextos. Copiarla, en el buen sentido del término, no porque no quieras intentarlo por ti mismo, sino porque si un modelo es eficaz y resiliente es porque el mercado lo ha reconocido como tal. Hemos adquirido credibilidad y estamos sujetos en gran medida a la copiabilidad.

- Esta combinación, credibilidad y copiabilidad, es lo que se le está reconociendo a Enel, como empresa a la vanguardia en la implementación de programas a corto, medio y largo plazo que combinan fiabilidad, resiliencia, flexibilidad y sostenibilidad medioambiental.

■ Credibilidad

■ Copiabilidad

# ¿SER, CREÍBLE? UN CÍRCULO VIRTUOSO

Credibilidad

Varias agencias de calificación reconocen nuestra coherencia, el “walk the talk”

## HITOS 2020



Inclusión en la **Lista A del Clima**

ENERO DE 2020



Presencia, por primera vez, en el **Global 100**

ENERO DE 2020



Presencia, por primera vez, en el **MSCI ESG Leaders**

JUNIO DE 2020



Líder del sector en la clasificación **FTSE ESG 2020 Rating 2020**

JUNIO DE 2020



Líder mundial de **VIGEO-EIRIS**

NOVIEMBRE DE 2020



Líder del sector en los índices **DJSI World y DJSI Europe**

NOVIEMBRE DE 2020



Nueva confirmación en la **Lista A del Clima**

DICIEMBRE DE 2020

## ÍNDICES Y CALIFICACIONES PRINCIPALES DE LA ESG 2020



NUEVO



NUEVO



NUEVO

NUEVO

NUEVO

En los últimos años, hemos puesto mucho énfasis en ser incluidos en los índices de sostenibilidad, en subir en las clasificaciones y en ser apreciados por diversas agencias de calificación de la sostenibilidad. De hecho, hemos trabajado para que nuestros esfuerzos y resultados sean cada vez más medibles, comparándonos con otros, y proponiéndolos a los inversores.

La estrategia y las acciones que proponemos para crear valor a través de la única vía de la plena sostenibilidad son cada vez más creíbles y reconocidas, sobre todo si observamos la creciente consideración y valoración de los nuevos interlocutores. El juicio positivo genera un círculo virtuoso que atrae a los inversores, que buscan cada vez más centrarse en las empresas sostenibles, aumentando así su visibilidad y valor.

# ASÍ MUCHOS NOS SIGUEN

Copiabilidad

## Nuevos bonos vinculados con la sostenibilidad emitidos por otros actores



Para que este círculo virtuoso se ponga en marcha, es esencial no estar solo, es importante —aunque parezca una contradicción en un mundo tan competitivo como el de los negocios— ser copiado, hacer que otros den los mismos pasos que nosotros.

Y de hecho, desde que éramos los únicos en proponer instrumentos financieros relacionados con los ODS, el mundo empezó a entender, otras empresas nos copiaron, tomaron nuestro ejemplo. Eso es exactamente lo que queríamos: innovar, crear las condiciones y esperar a que actúen para hacer que nuestras opciones fueran aún más decisivas precisamente porque formaban parte de un movimiento con una masa crítica mayor que la nuestra y, por tanto, capaz de hacer que las cosas sucedieran, de acelerar la conciencia y el cambio.

# EN LA META FINAL, EL VALOR ES PARA TODOS

Hemos llegado al final de este viaje, que parte de sólidos cimientos creados a lo largo de los años, que define nuestras ambiciones, lo que queremos ser de aquí a 2030, y que dice cómo queremos hacerlo.

Con la conciencia de lo mucho que estamos insertos, vivimos y operamos en un contexto en el que los ciudadanos, los clientes, las comunidades y las administraciones son parte integrante de este viaje.

Aumentar la capacidad renovable, fomentar la creciente electrificación del consumo de energía y garantizar infraestructuras cada vez más inteligentes, flexibles y resilientes, son las **tres líneas** que conducirán, según nuestras intenciones, a un medio ambiente descarbonizado, energía asequible y limpia, ciudades sostenibles, transporte de bajo impacto, clientes que disfrutan de un servicio cada vez más moderno, con una experiencia satisfactoria, y también el ahorro en la factura energética global.

Uno de los conceptos clave de este plan es “**crear valor para todos**”. Sí, ir más allá, pues, de los modelos tradicionales, en los que la finalidad de un negocio es básicamente la creación de valor para sí mismo y compartido con sus accionistas. Nosotros, en cambio, situamos un concepto en la base de nuestra estrategia, es decir, que la sostenibilidad es el valor.

La nuestra es una opción para un negocio sostenible, capaz de crear valor para todos; valor que debe ser claro, medido y, sobre todo, integrado en el plan, no solo una consecuencia del mismo.

Por lo tanto, una estrategia —y su aplicación práctica gracias a cada persona que trabaja en Enel— que crea valor para nuestra empresa, por supuesto, y para nuestros accionistas, de lo contrario seríamos una entidad filantrópica, y al mismo tiempo para nuestros clientes, para la sociedad y para el medio ambiente.

Recordando siempre que producimos y suministramos un bien esencial, indispensable para el desarrollo. Y queremos hacerlo bien.



## LA SOSTENIBILIDAD CREA VALOR PARA TODOS.

SOCIEDAD MEDIO AMBIENTE CLIENTES

**CAGR<sup>1</sup><sub>20</sub>**  
**> 7%**

ACCIONISTAS

DIVIDENDO  
GARANTIZADO

1. *Compound Average Growth Rate*; la tasa de crecimiento anual compuesto representa el porcentaje medio de crecimiento de una cantidad durante un período de tiempo. Se suele utilizar para calcular el rendimiento medio de una inversión durante un período de tiempo determinado



EPS CAGR 2020-23 + DY medio de tres años en el período (precio de la acción €8,2/acción)

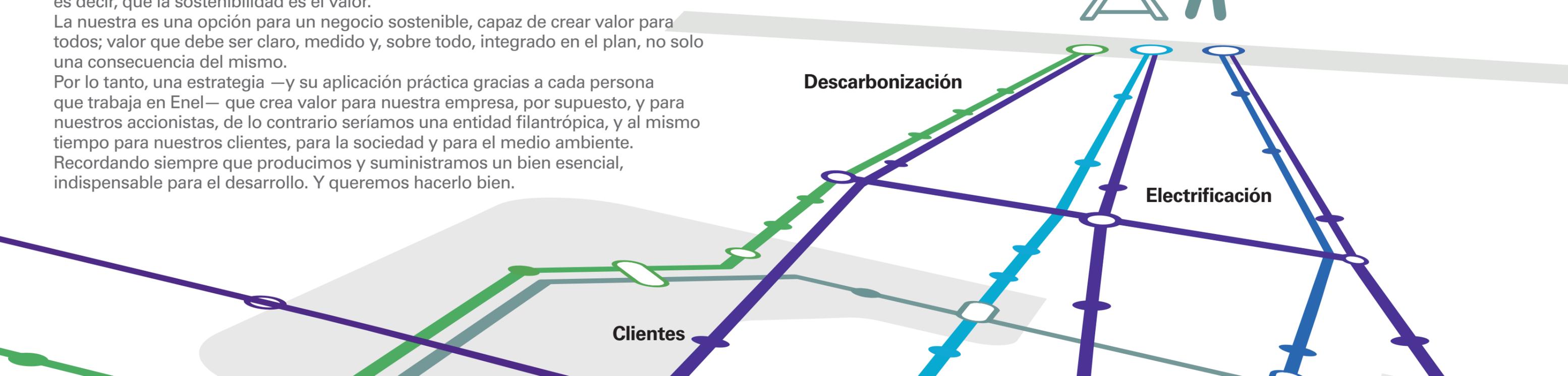
**AUMENTO DE LOS DIVIDENDOS AL 2030**



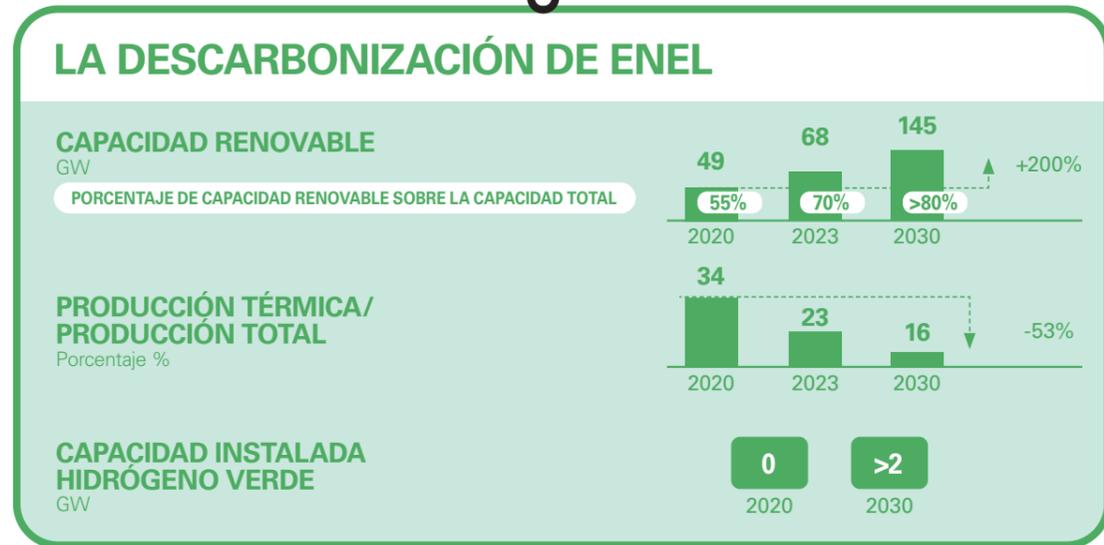
**Descarbonización**

**Electrificación**

**Clientes**



# LAS VENTAJAS DE LA DESCARBONIZACIÓN



## El valor que generamos con el crecimiento de las energías renovables y la salida del carbón



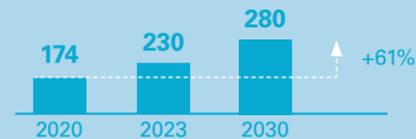
1. Incluye las energías renovables y la generación térmica  
2. Reducción de los consumos de materiales y combustible de la flota energética del Grupo durante todo el ciclo de vida, respecto del 2015

# LAS VENTAJAS DE LA ELECTRIFICACIÓN

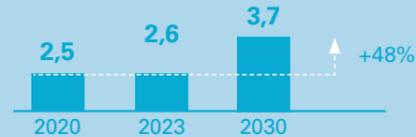
El valor que generamos con una mayor electrificación de los consumos energéticos

## LA ELECTRIFICACIÓN DE ENEL

**VOLÚMENES DE CLIENTES DEL MERCADO LIBRE**  
TWh



**CONSUMO B2C (EUROPA)**  
MWh/año



**PUNTOS DE RECARGA<sup>1</sup>**  
Mil

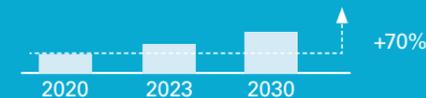


## VALOR PARA ENEL

**VALOR PARA LOS CLIENTES B2B<sup>2</sup> (EUROPA)**  
euro/cl/año



**VALOR PARA LOS CLIENTES B2C<sup>2</sup> (EUROPA)**  
euro/cl/año



## VALOR PARA LOS CLIENTES

**AHORRO DE GASTOS Y ENERGÍA EN LOS HOGARES DE LA UE EN 2030 EN COMPARACIÓN CON 2019**  
Valor real en euros 2019

**-25% (~600 euros) y -26%**

## VALOR PARA LA SOCIEDAD/EL MEDIO AMBIENTE

**EMISIONES SCOPE 3 DE ENEL**  
MtCO<sub>2</sub>



**AHORRO DE CO<sub>2</sub> EN LOS HOGARES DE LA UE EN 2030 EN COMPARACIÓN CON 2019**  
Porcentaje %

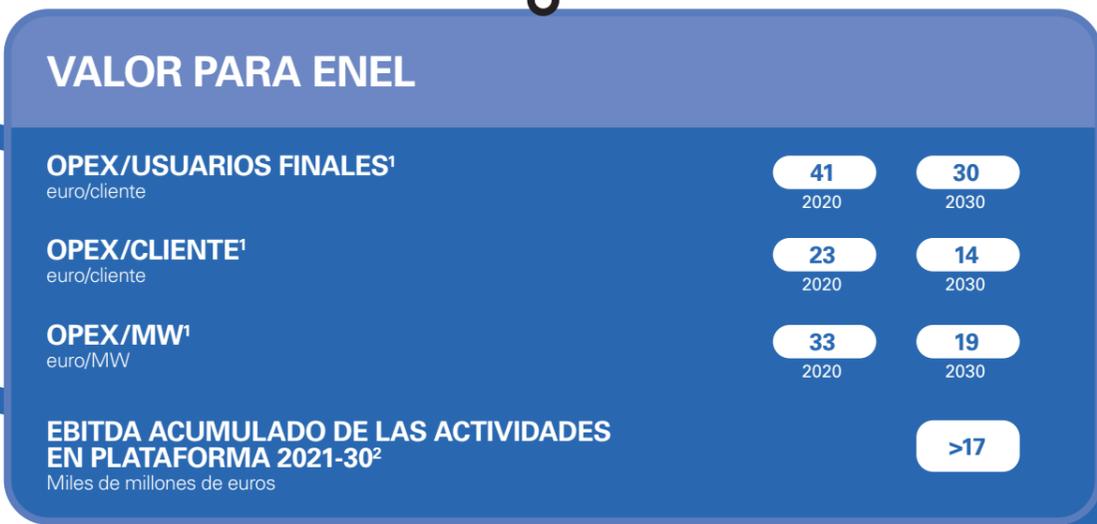
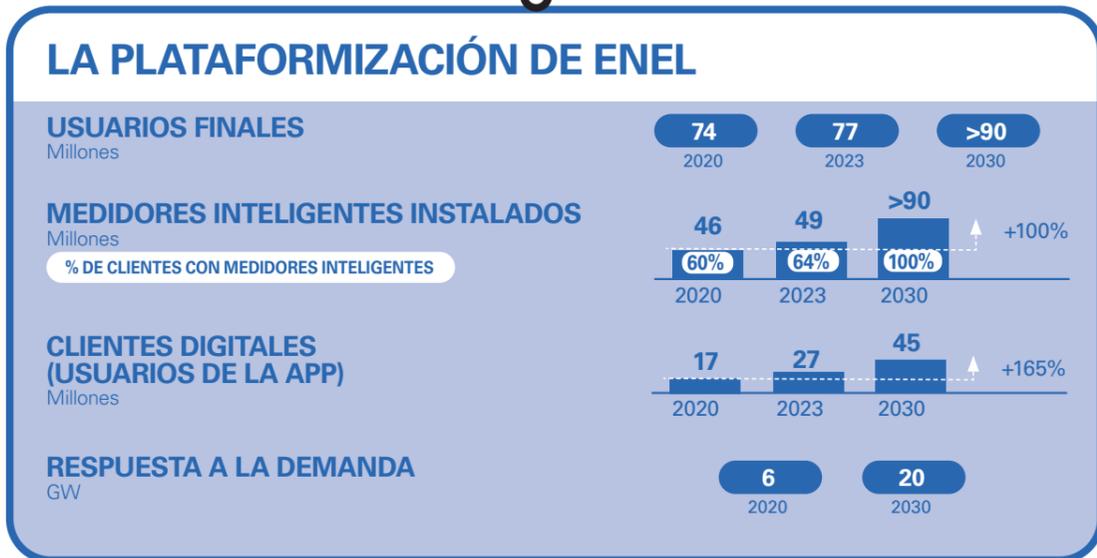
**-40%**

**PIB CREADO POR LA DISTRIBUCIÓN Y LAS INVERSIONES DE ENEL X**  
A escala mundial

**>140.000 millones de euros**

1. Públicos, privados, incluidos los puntos de interoperabilidad  
2. Margen bruto para los clientes en Europa

# LAS VENTAJAS DE LA DIGITALIZACIÓN Y LAS PLATAFORMAS



## El valor que generamos con la adopción de modelos de plataforma



1. Términos reales
2. Incluye la participación en los ingresos de las empresas conjuntas y las ganancias de capital
3. Calculado sobre la base de los contratos activos hasta 2024
4. Reducción media de los activos informáticos debido a la transición del centro de datos a la nube



**CADA ETAPA DE ESTE VIAJE  
ES POSIBLE SOLO GRACIAS  
A TODOS NOSOTROS.**

**Descarbonización**

**Electrificación**

**Plataformización**



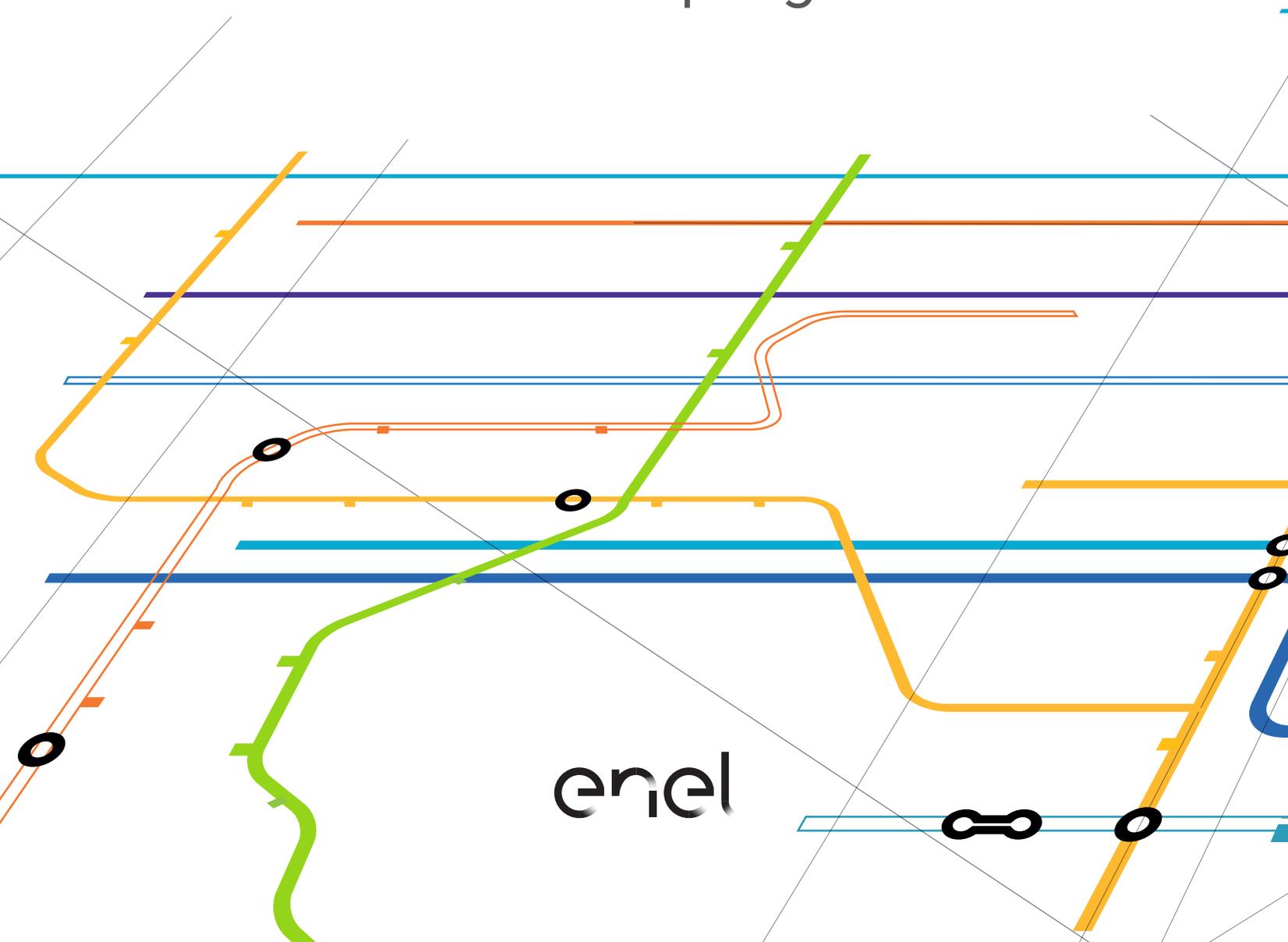
**COORDINACIÓN, DIRECCIÓN  
ARTÍSTICA Y DISEÑO**  
Changee

**REVISIÓN DE TEXTOS**  
postScriptum di Paola Urbani



[emagazine.enel.com](http://emagazine.enel.com)

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

An abstract graphic at the bottom of the page featuring a network of colorful lines (orange, green, blue, purple) and nodes (black circles) connected by thin lines, set against a background of intersecting grey lines.

enel