



Negli ultimi tre anni abbiamo trasformato Eni in un'azienda più agile e resiliente. Abbiamo creato un portafoglio dall'alto valore, composto da un ampio numero di progetti maturi, i quali garantiranno la crescita della nostra produzione a medio e lungo termine, e un grande quantitativo di riserve, il che ci dà flessibilità e valore. Guardando al futuro, l'esplorazione continuerà a essere il motore della nostra crescita organica a lungo termine, mentre continueremo a concentrare tutte le nostre energie sullo sviluppo rapido dei progetti e sulla massimizzazione dell'efficienza dei costi. Per cogliere tutte le possibili opportunità per i nostri azionisti, continueremo a mantenere una cash neutrality bassa. Crediamo nel futuro del gas e la nostra ambizione è quella di sviluppare la nostra posizione nell'upstream per diventare un player globale integrato del gas e del GNL.

Claudio Descalzi, AD Eni

Creiamo valore a lungo termine

Piano strategico 2017-2020

Upstream – AD Descalzi: *“Abbiamo sempre considerato l'esplorazione il vero motore del nostro business Upstream, basato sui prospetti convenzionali e near-field. Operiamo la maggior parte dei nostri progetti con quote rilevanti, e questo ci consente di vendere parte dei nostri asset, realizzando così una generazione di cassa anticipata. Le forti sinergie tra l'Esplorazione e lo Sviluppo garantiscono una crescita organica della produzione grazie alla rapida estrazione e commercializzazione delle risorse”.*

- **Produzione: CAGR 3% all'anno; circa +5% nel 2017 rispetto al 2016**
- **CAPEX Upstream: -13% rispetto al Piano precedente**
- **Esplorazione: 2-3 miliardi barili olio equivalente di nuove risorse**

Mid-downstream – AD Descalzi: *“Abbiamo quasi completato la ristrutturazione dei settori Gas & Power e Refining & Marketing, aumentando l’efficienza e massimizzando la redditività del capitale. Anche se il mercato del gas è in una condizione di eccesso di offerta e si prevede che i prezzi restino bassi fino al 2020, il nostro settore Midstream continuerà a beneficiare del riallineamento dei contratti di fornitura di gas ai prezzi di mercato, e al pieno recupero dei contratti take-or-pay. Per il settore Refining & Marketing, ci aspettiamo risultati positivi nel periodo di Piano grazie all’ulteriore abbassamento del margine di breakeven e alla crescita dei risultati nel Marketing”.*

- **G&P in break-even strutturale dal 2017; EBIT > €600 milioni al 2020**
- **Raffinazione: margine di breakeven di \$3/barile entro il 2018**
- **Chimica: €1,2 miliardi di cash flow operativo cumulato al 2020**

Strategia finanziaria – AD Descalzi: *“Dopo due anni di bassi investimenti e di sfiducia nell’industria del petrolio a livello globale, ora ci aspettiamo un lento aumento dei prezzi del petrolio fino a \$70 al barile nel 2020. Nonostante ciò, continueremo ad avere un approccio prudente, terremo la nostra CAPEX cash neutrality sotto i \$45 al barile in media nei 4 anni di Piano. La flessibilità finanziaria garantirà la sostenibilità della nostra politica di remunerazione in uno scenario di prezzi del petrolio bassi, e ci permetterà di cogliere le opportunità che si presenteranno se lo scenario economico migliorerà”.*

- **Efficienza**
 - **CAPEX: -8% rispetto al Piano precedente**
 - **Break-even medio dei nuovi progetti: \$30/barile**
 - **Nuove dismissioni per €5-7 miliardi al 2020**
- **Cash Flow**
 - **Free Cash Flow > €20 miliardi**
 - **Cash Flow operativo €47 miliardi**
 - **CAPEX cash neutrality < \$45/barile**
 - **Cash neutrality organica (CAPEX+dividendo): nel 2017 con \$60/barile, nel 2018-2020 < \$60/barile**
- **Remunerazione degli azionisti**
 - **Proposta di dividendo per il 2017 confermata a €0,8 per azione, interamente pagato per cassa**
 - **Politica di distribuzione progressiva, in linea con la crescita degli utili e con la variabilità dello scenario**

Londra, 1 marzo 2017 - Claudio Descalzi, Amministratore Delegato di Eni, presenta oggi alla comunità finanziaria il Piano Strategico della società per il periodo 2017-2020.

Facendo leva sui suoi punti di forza, Eni sta realizzando un portafoglio ad alto valore, grazie al quale poter cogliere le opportunità che uno scenario positivo potrà offrire o sostenere la creazione di valore in caso di uno scenario negativo.

Considerando il processo di trasformazione del Gruppo e gli obiettivi definiti nel Piano, Eni ha intenzione di confermare un **dividendo per il 2017 di €0,8 per azione interamente pagato per cassa**. La politica di distribuzione sarà progressiva, in linea con la crescita degli utili e con la variabilità dello scenario.

Upstream

La produzione di idrocarburi è prevista in crescita del **3%** all'anno nel periodo 2017-2020, e sarà realizzata principalmente attraverso il *ramp-up* e l'avvio di nuovi progetti e l'ottimizzazione della produzione, che daranno un contributo totale di circa **850mila barili di olio equivalente al giorno** nel 2020.

L'esplorazione rimane un fattore chiave per la crescita del valore della società. Nell'arco del periodo di Piano, Eni prevede **nuove scoperte per 2-3 miliardi di barili** di petrolio equivalente, quasi il doppio delle scoperte del Piano precedente, grazie alla perforazione di circa 120 pozzi in oltre 20 Paesi. Questo sarà possibile nonostante la riduzione del 10% del CAPEX dell'esplorazione.

Grazie alla flessibilità del portafoglio di Eni, ai successi della strategia esplorativa corrente, alle sinergie con gli asset esistenti e alla rinegoziazione dei contratti, il break-even medio dei nuovi progetti è di **circa \$30 al barile**.

Gas & Power

Il settore G&P di Eni raggiungerà il **break-even nel 2017, e sarà in attivo in seguito**, grazie all'allineamento dei contratti di fornitura di gas alle condizioni di mercato e alla riduzione dei costi logistici.

Il settore G&P ha una nuova strategia: passare da leader europeo a operatore d'azienda nel marketing globale del gas e del GNL, beneficiando di una maggiore integrazione con il settore dell'*Upstream*.

La nuova strategia G&P si concentrerà principalmente su:

- Massimizzazione del ritorno del gas *equity*
- Sviluppo di un portafoglio GNL competitivo
- Trasformazione del settore *retail* in una consociata

L'**EBIT** dal 2019 sarà di oltre **€600 milioni**.

Refining & Marketing e Chimica

Per affrontare le debolezze strutturali del settore della Raffinazione, l'obiettivo di Eni è di ridurre il **margin** **di breakeven a circa \$3 al barile** entro il 2018. Per raggiungerlo, Eni farà leva su:

- Ottimizzazioni sugli impianti
- Aumento della produzione della bio-raffineria di Venezia e avvio di quella di Gela, con un obiettivo di produzione di oltre **1 milione di tonnellate**
- Razionalizzazione della logistica
- Crescita dei risultati del Marketing tramite innovazione ed efficienza

Tutto ciò genererà un **flusso di cassa operativo cumulato di €3,3 miliardi**, e un aumento dell'**EBIT** di €300 mln nel periodo di Piano, a scenario costante 2017.

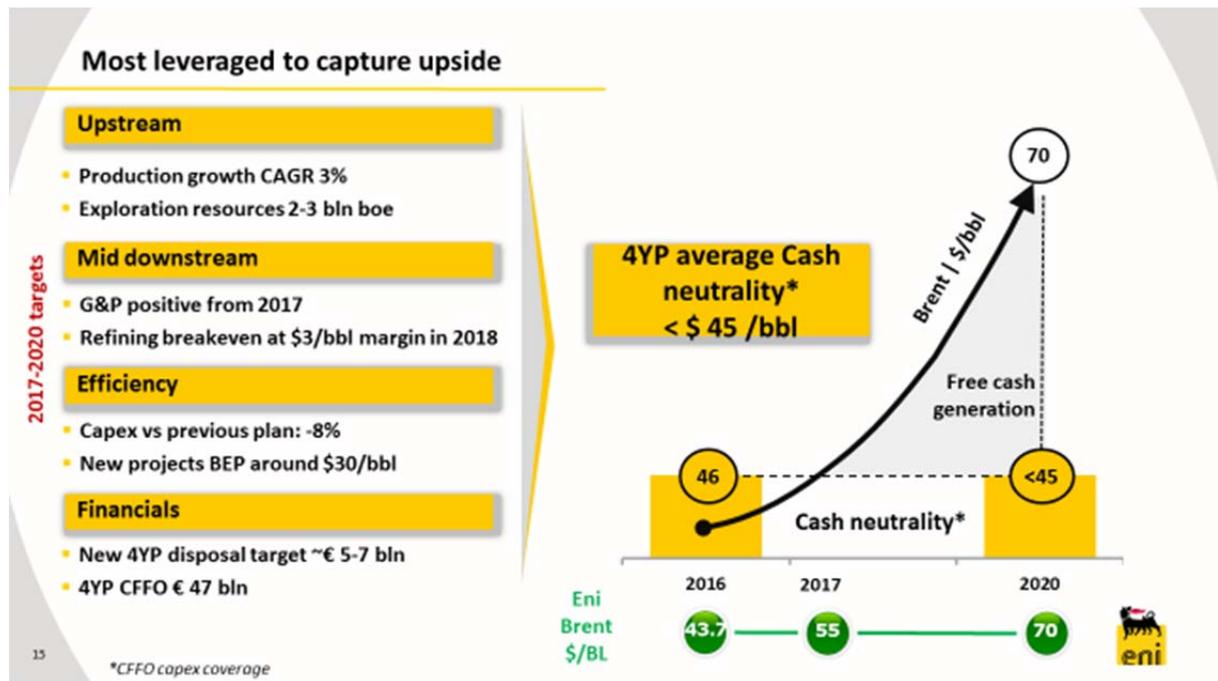
Nel settore della Chimica, Eni prevede di realizzare un **EBIT** di circa **€300 mln all'anno** e un flusso di cassa operativo cumulato di €1,2 mld grazie a:

- Maggiore integrazione, ottimizzazione e flessibilità
- Nuovo focus su specialità ad alto margine
- Chimica verde ed espansione internazionale

Strategia finanziaria

Il Piano di investimenti quadriennale è focalizzato su progetti ad alto valore e con rapidi ritorni e sullo sviluppo di progetti convenzionali. Il **CAPEX** di circa **31,6 miliardi di euro** rappresenta **una riduzione dell'8%**, a un tasso di cambio costante, rispetto al Piano precedente, e riguarda principalmente il portafoglio *Upstream*, la riprogrammazione delle attività di progetto, e la rinegoziazione di contratti. Questa riduzione è stata parzialmente compensata dal maggior impegno di circa €500 mln in altri settori, principalmente nelle energie rinnovabili, un elemento sempre più rilevante nella strategia di decarbonizzazione di Eni. Inoltre, il CAPEX non impegnato rappresenta circa il 55% degli investimenti totali nel 2019-2020, e assicura al portafoglio Eni una grande flessibilità nel caso in cui lo scenario di prezzi del petrolio dovesse nuovamente essere negativo. Il nuovo piano di dismissioni punta a realizzare circa **5-7 miliardi di euro** principalmente attraverso la diluizione degli *asset* di esplorazione, in linea con la nostra strategia di *dual exploration*.

In conclusione, questo Piano permetterà a Eni di avere una generazione di cassa superiore, tramite la costruzione di un portafoglio dall'alto margine grazie a risorse materiali e convenzionali, operazioni *design-to-cost* e *asset* di alto valore.



Contatti societari:

Ufficio Stampa: Tel. +39.0252031875 – +39.0659822030

Numero verde azionisti (dall'Italia): 800940924

Numero verde azionisti (dall'estero): + 80011223456

Centralino: +39.0659821

ufficio.stampa@eni.com

segreteria societaria.azionisti@eni.com

investor.relations@eni.com

Sito internet: www.eni.com

