



[www.informesa.es](http://www.informesa.es)

[contactoinformesa@gmail.com](mailto:contactoinformesa@gmail.com)

# **Informe de Generación de Potenciales Clientes para HeliosVenture: Oportunidades Estratégicas en la Transición Energética Global**

# **Introducción Ejecutiva: El Imperativo de la Descarbonización como Motor de Ventas**

Este informe identifica y cualifica a los clientes potenciales B2B de mayor valor para HeliosVenture a nivel mundial, con un enfoque en empresas de sectores con alto consumo energético que han asumido compromisos públicos de descarbonización. La finalidad es proporcionar una hoja de ruta clara y accionable para el equipo comercial, destacando las oportunidades donde la necesidad de soluciones de energía eólica in-situ es inmediata y financiable.

La metodología empleada se basa en una revisión exhaustiva de informes de sostenibilidad, planes de acción climática, comunicados de prensa corporativos y datos de mercado. A partir de esta inteligencia, se ha desarrollado un sistema de puntuación de prospectos (Lead Scoring) para priorizar a aquellos con la mayor probabilidad de conversión. Los criterios de puntuación incluyen la ambición de las metas de cero emisiones, la escala operativa global y la detección de "señales de compra" explícitas que indican una búsqueda activa de soluciones energéticas.

La tesis central de este análisis es que la transición energética global ha evolucionado de ser un ejercicio de responsabilidad social corporativa a un imperativo estratégico y operativo. Las corporaciones líderes en sectores clave ya no solo buscan cumplir con mandatos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), sino que necesitan asegurar un suministro energético resiliente, con costos predecibles y sostenible para potenciar su crecimiento futuro. Esta necesidad se ve exacerbada por la demanda energética de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial y la reconversión de la manufactura avanzada. Esta convergencia de factores representa la principal oportunidad de mercado para HeliosVenture. La estructura de este informe sigue rigurosamente el formato "3. Búsqueda de Potenciales Clientes (Lead Generation)" solicitado.<sup>1</sup>

---

# 1. Listado de Clientes Potenciales B2B por Sector Estratégico

Esta sección presenta una base de datos de empresas que se ajustan al perfil de cliente ideal de HeliosVenture. Cada perfil incluye nombre, sector, tamaño, ubicación y una justificación detallada de su idoneidad, fundamentada en la investigación recopilada.

## 1.1 Sector Minero y de Metales: Alimentando Operaciones Remotas y Reduciendo la Huella de Carbono

**Justificación del Sector:** La industria minera es intrínsecamente intensiva en energía y sus operaciones se localizan a menudo en ubicaciones remotas sin acceso a redes eléctricas fiables.<sup>2</sup> La creciente presión de los inversores y reguladores para mejorar las credenciales ESG, junto con la necesidad operativa de procesar minerales de menor ley que requieren un mayor consumo energético, convierte a la energía eólica in-situ en una solución estratégica.<sup>3</sup> Esta tecnología no solo mejora la resiliencia operativa y reduce la dependencia de combustibles fósiles volátiles como el diésel, sino que también es fundamental para cumplir con los ambiciosos objetivos de sostenibilidad que estas empresas han establecido.<sup>4</sup>

### Perfiles de Clientes Potenciales:

- **Rio Tinto:** Este gigante minero global opera en 35 países y ha establecido un objetivo de cero emisiones netas para 2050, con una meta intermedia de reducción del 50% en emisiones de Alcance 1 y 2 para 2030.<sup>5</sup> De manera crucial, la compañía está evaluando activamente propuestas para generar hasta 4 GW de energía eólica y solar para repotenciar sus activos de aluminio, lo que representa una señal de compra directa y una oportunidad a gran escala para HeliosVenture.<sup>5</sup>
- **Anglo American:** Su pilar estratégico de "Medio Ambiente Saludable" busca explícitamente alcanzar operaciones de carbono neutral.<sup>6</sup> Su programa FutureSmart Mining™ integra la sostenibilidad y la innovación, reconociendo que los metales que producen son esenciales para la descarbonización global, creando así un ciclo virtuoso.<sup>7</sup> La necesidad de descarbonizar el consumo masivo de diésel en su flota de vehículos mineros, que asciende a mil millones de litros anuales, abre una oportunidad clara para la electrificación alimentada por energía eólica local.<sup>2</sup>
- **BHP Group:** Con operaciones en más de 90 ubicaciones, incluyendo Australia y las Américas, BHP tiene un objetivo de cero emisiones netas para 2050.<sup>9</sup> Su plan de transición climática depende explícitamente de Acuerdos de Compra de Energía (PPAs) para cumplir sus metas a 2030, lo que indica una alta receptividad a soluciones de energía renovable a gran escala y a largo plazo.<sup>10</sup>

- **Glencore:** Esta empresa representa un cliente "cálido" y estratégico, ya que su mina Raglan en Quebec (Canadá) ya opera con turbinas eólicas para reducir su dependencia del diésel.<sup>11</sup> Este proyecto no solo demuestra un caso de éxito interno, sino que sirve como prueba de concepto para expandir la solución a otras operaciones remotas. El objetivo de la mina Raglan es que el 42% de su electricidad provenga de fuentes renovables para 2029, lo que implica una expansión futura.<sup>11</sup>

## 1.2 Sector de Infraestructura Digital (Centros de Datos): La Demanda Insaciable de Energía Limpia para la IA

**Justificación del Sector:** El auge de la inteligencia artificial está provocando un crecimiento exponencial en el consumo de energía de los centros de datos. Un solo rack de servidores optimizados para IA puede consumir entre 30 kW y 100 kW.<sup>13</sup> Empresas como Google han visto aumentar su consumo eléctrico en un 27% en un solo año.<sup>14</sup> Estas compañías tienen una necesidad crítica de asegurar fuentes de energía masivas, fiables y limpias para cumplir con sus propios compromisos de sostenibilidad y satisfacer la demanda de sus clientes, que cada vez más exigen infraestructura digital con bajas emisiones de carbono.

### Perfiles de Clientes Potenciales:

- **Equinix:** Como líder mundial en infraestructura digital, Equinix se ha fijado el objetivo de utilizar 100% de energía limpia y renovable para 2030, habiendo alcanzado ya una cobertura del 96%.<sup>15</sup> Su exploración activa de tecnologías energéticas innovadoras, incluyendo reactores modulares pequeños y pilas de combustible, demuestra una mentalidad abierta a soluciones energéticas no tradicionales como la eólica dedicada.<sup>15</sup> Sus 268 centros de datos en 35 países son objetivos potenciales para la instalación de aerogeneradores.<sup>16</sup>
- **Digital Realty:** Este gigante global alcanzó un 75% de cobertura de energía renovable en 2024 y tiene 1.5 GW de energía solar y eólica bajo contrato.<sup>18</sup> Con 185 de sus centros de datos operando con energía 100% renovable, su compromiso validado por la Science-Based Targets initiative (SBTi) de reducir las emisiones de Alcance 1 y 2 en un 68% para 2030 requerirá nuevas y masivas fuentes de energía limpia.<sup>19</sup>
- **Google (Alphabet):** A pesar de igualar el 100% de su consumo anual con compras de renovables desde 2017, su ambicioso objetivo "moonshot" es operar con energía libre de carbono 24/7 para 2030.<sup>14</sup> Este objetivo implica una transición de la compra de créditos a la generación local y constante, donde la energía eólica juega un papel fundamental para complementar la energía solar, como ya demuestran sus proyectos eólicos en Chile y Finlandia.<sup>22</sup>
- **Amazon Web Services (AWS):** Es el mayor comprador corporativo de energía renovable del mundo por cinco años consecutivos.<sup>23</sup> Con más de 600 proyectos eólicos y solares a nivel global, AWS aplica una sofisticada estrategia de "carbon matching", priorizando proyectos en redes eléctricas con altas emisiones para maximizar el impacto de la descarbonización.<sup>23</sup> Esto abre oportunidades para HeliosVenture en mercados emergentes donde AWS está expandiéndose. Sus acuerdos con socios

como Gentari e Iberdrola para el desarrollo de parques eólicos demuestran su enfoque en PPAs eólicos a gran escala.<sup>24</sup>

### **1.3 Sector de Logística y Distribución a Gran Escala: Techos para Solares, Terrenos para Eólicas**

**Justificación del Sector:** Los grandes centros de distribución son consumidores significativos de energía para iluminación, climatización y, cada vez más, para la carga de flotas de vehículos eléctricos. Los líderes del sector están transformando sus vastas propiedades inmobiliarias en activos de generación de energía para aumentar la resiliencia y reducir costos y emisiones.

#### **Perfil de Cliente Potencial:**

- **Prologis:** Como líder mundial en bienes raíces logísticos, Prologis gestiona 1.3 mil millones de pies cuadrados en 20 países y tiene un objetivo de cero emisiones netas para 2040 validado por SBTi.<sup>27</sup> Aunque ya es el número dos en capacidad solar in-situ en EE.UU., su estrategia de "movilidad" para electrificar flotas de vehículos y su oferta de "Grid-Scale Energy" a sus clientes crean una nueva y masiva demanda de energía que no puede ser satisfecha únicamente con paneles solares en los techos.<sup>30</sup> Los terrenos adyacentes a sus parques logísticos son ideales para la instalación de turbinas eólicas de tamaño mediano a grande, complementando su infraestructura solar existente.

### **1.4 Sector de Manufactura Pesada (Automotriz y Cemento): La Reconversión de la Base Industrial**

**Justificación del Sector:** La manufactura pesada y la producción de cemento se encuentran entre los sectores más difíciles de descarbonizar debido a su alta demanda de energía térmica y eléctrica. Las empresas líderes están invirtiendo miles de millones en la reconversión de sus plantas para alinearlas con los objetivos climáticos globales.

#### **Perfiles de Clientes Potenciales:**

- **Ford Motor Company:** La compañía se ha comprometido a que el 100% de la electricidad utilizada en sus procesos de manufactura sea libre de carbono para 2035.<sup>33</sup> Su nuevo mega campus "BlueOval City" en Tennessee, una inversión de \$5.6 mil millones, está diseñado para ser neutro en carbono desde su concepción, con planes explícitos para utilizar fuentes de energía renovable locales, incluyendo la eólica.<sup>34</sup> Este es un proyecto "greenfield" de alta prioridad y una oportunidad inmejorable.

- **Volkswagen Group:** Con un objetivo de neutralidad de carbono neta en sus sitios de producción para 2040, Volkswagen ya obtiene el 100% de su electricidad externa de fuentes renovables en Europa.<sup>36</sup> Sus plantas de energía en la sede de Wolfsburg están en un proceso de transición del carbón al gas, lo que presenta una oportunidad perfecta para que HeliosVenture proponga la energía eólica como el siguiente paso lógico en su hoja de ruta de descarbonización.<sup>37</sup>
- **Holcim:** Este líder mundial en materiales de construcción tiene objetivos net-zero para 2050 validados por SBTi y ostenta una alta calificación 'A' del CDP en cambio climático.<sup>39</sup> Su estrategia de descarbonización a través de "operaciones verdes" y sus inversiones en tecnologías limpias innovadoras, como Sublime Systems, indican un fuerte apetito por soluciones avanzadas y un compromiso firme con la sostenibilidad.<sup>39</sup>
- **Cemex:** Otro gigante del cemento con ambiciosos objetivos para 2030 validados por SBTi bajo el escenario de 1.5°C.<sup>41</sup> Su programa "Futuro en Acción" se centra en descarbonizar sus operaciones. En 2024, el 34% de la electricidad de sus operaciones de cemento provino de fuentes limpias, y la empresa busca activamente aumentar este porcentaje, creando una demanda constante de nuevos proyectos renovables.<sup>41</sup>

## 1.5 Sector Agroindustrial Global: Sostenibilidad desde la Granja hasta la Mesa

**Justificación del Sector:** Las grandes empresas agroindustriales operan extensas redes de plantas de procesamiento, elevadores de granos y molinos, todos con un consumo energético considerable y constante. La sostenibilidad se ha convertido en un pilar de su estrategia de marca y un requisito en su cadena de suministro para satisfacer las demandas de clientes y consumidores.

### Perfiles de Clientes Potenciales:

- **Cargill:** Como la empresa privada más grande de EE.UU., Cargill ya ha superado su objetivo de reducción de emisiones de Alcance 1 y 2.<sup>42</sup> Su cartera global de PPAs y proyectos renovables in-situ abarca 20 países y ha aumentado su capacidad contratada en un 42% desde 2023.<sup>42</sup> Su inversión de \$100 millones en proyectos de eficiencia y sostenibilidad, junto con su vasta red de plantas de procesamiento y elevadores de granos en toda Norteamérica, ofrece múltiples oportunidades para instalar turbinas eólicas que proporcionen energía de base fiable y limpia.<sup>42</sup>
- **Yara International:** Este líder mundial en fertilizantes, cuya historia está ligada a la energía hidroeléctrica de Noruega, está descarbonizando activamente su producción.<sup>45</sup> Su nueva planta de hidrógeno renovable en Herøya (Noruega) utiliza electrólisis alimentada por energía renovable.<sup>46</sup> Esta transición estratégica del gas natural a la electrólisis crea una demanda masiva de electricidad renovable en sus sitios de producción distribuidos en seis continentes, convirtiéndolos en un cliente ideal para soluciones de energía eólica a gran escala.<sup>45</sup>

---

## 2. Análisis de Indicadores de Compra (Buying Signals)

Esta sección identifica y analiza las "señales de compra" que indican que un cliente potencial está activamente buscando o es particularmente receptivo a una solución de energía renovable a gran escala. Reconocer estas señales permite un acercamiento comercial más oportuno y efectivo.<sup>1</sup>

### 2.1 Compromisos Net-Zero y Metas de Energía Renovable Validadas por SBTi

Un compromiso público de cero emisiones netas, especialmente uno que ha sido validado por la Science Based Targets initiative (SBTi), es la señal de compra más fuerte y creíble. Este tipo de compromiso transforma una aspiración corporativa en una obligación medible y auditable, lo que requiere un plan de acción concreto y un presupuesto asignado. Empresas como Prologis, Holcim, Cemex y Digital Realty han pasado por este riguroso proceso de validación, lo que indica que sus hojas de ruta de descarbonización son serias y requerirán inversiones significativas en energía limpia en los próximos años.<sup>19</sup>

### 2.2 Anuncios de Nuevas Instalaciones y Expansiones ("Greenfield Opportunities")

La construcción de una nueva planta de fabricación masiva, un centro de datos a hiperscala o un parque logístico representa una oportunidad única para integrar la energía eólica desde la fase de diseño. Es mucho más eficiente y rentable incorporar la infraestructura energética en el plan maestro inicial que realizar un reequipamiento posterior. El campus BlueOval City de Ford, una inversión multimillonaria construida desde cero con un mandato de neutralidad de carbono, es el ejemplo perfecto de una oportunidad "greenfield" de alta prioridad.<sup>34</sup> Del mismo modo, las continuas expansiones de parques logísticos de Prologis en Europa y otros mercados clave representan un flujo constante de nuevas oportunidades de construcción.<sup>49</sup>

## 2.3 Inversiones Anunciadas en Descarbonización y Sostenibilidad

Cuando una empresa anuncia públicamente la creación de un fondo de inversión para la innovación climática o asigna una partida de capital específica para proyectos de sostenibilidad, está enviando una señal inequívoca de su disposición a invertir. La inversión de Cargill de \$100 millones en proyectos de sostenibilidad y eficiencia es un indicador claro de presupuesto disponible.<sup>42</sup> La inversión de Ford de \$11.4 mil millones en sus nuevas instalaciones de vehículos eléctricos en Tennessee y Kentucky es una señal de compra a una escala aún mayor.<sup>35</sup> Asimismo, la inversión de Holcim en startups de tecnología limpia como Sublime Systems demuestra una cultura de innovación y una búsqueda activa de soluciones de descarbonización más allá de las convencionales.<sup>39</sup>

## 2.4 Dependencia de Combustibles Fósiles en Operaciones Críticas

Las empresas que dependen en gran medida del diésel para sus operaciones remotas (como en la minería) o del carbón y el gas natural para plantas de energía cautivas (comunes en la manufactura pesada) enfrentan una combinación de riesgos: la volatilidad de los precios de los combustibles, la presión regulatoria para reducir emisiones y el riesgo reputacional. Esta dependencia es un "punto de dolor" significativo. La decisión de Glencore de instalar turbinas eólicas en su mina Raglan fue una respuesta directa a su dependencia del diésel.<sup>11</sup> De manera similar, las centrales eléctricas de carbón de Volkswagen en Wolfsburg son un pasivo de carbono que la empresa está activamente tratando de resolver, creando una oportunidad para proponer la energía eólica como la solución definitiva.<sup>37</sup>

El análisis de estas señales revela una tendencia fundamental. La señal de compra más sofisticada no es simplemente el objetivo de alcanzar un 100% de energía renovable, sino la meta de operar con energía 100% libre de carbono 24 horas al día, 7 días a la semana (24/7 CFE), un estándar que empresas como Google están impulsando.<sup>22</sup> Comprar certificados de energía renovable (RECs) permite a una empresa afirmar que su consumo anual está "igualado" por energía limpia. Sin embargo, esto no garantiza que la energía consumida durante la noche o en momentos de baja generación solar provenga de una fuente limpia. El objetivo 24/7 CFE requiere una mezcla de fuentes de generación (solar para el día, eólica para la noche y períodos de viento, y almacenamiento para los valles) ubicadas en la misma red que el consumo. La energía eólica es un componente indispensable para cerrar esta brecha nocturna y de intermitencia. Por lo tanto, HeliosVenture debe educar a los clientes que actualmente solo tienen un objetivo del 100% anual sobre la superioridad y el futuro de un enfoque 24/7, posicionando sus turbinas como la pieza clave para alcanzar este estándar de oro de la sostenibilidad.



---

## Sección 3: Calificación y Puntuación de Leads (Lead Scoring)

Para optimizar los esfuerzos del equipo comercial de HeliosVenture, se ha desarrollado una metodología cuantitativa para priorizar los prospectos identificados. Este sistema de puntuación permite enfocar los recursos en las oportunidades con mayor potencial de cierre a corto y mediano plazo.<sup>1</sup>

### 3.1 Metodología de Puntuación

Se asignará una puntuación de 0 a 100 a cada empresa potencial, basada en la suma ponderada de cuatro criterios clave que reflejan su idoneidad y urgencia como cliente.

- **Compromiso Climático (Peso: 30%):** Mide la seriedad y la urgencia de los objetivos de sostenibilidad de la empresa.
  - Meta Net-Zero para 2040 o antes: 20 puntos
  - Meta Net-Zero para 2050: 10 puntos
  - Meta validada por SBTi: 10 puntos adicionales
- **Escala y Consumo Energético (Peso: 25%):** Evalúa el tamaño de la oportunidad potencial.
  - Ingresos anuales superiores a \$50 mil millones: 15 puntos
  - Operaciones globales en más de 20 países: 10 puntos
- **Señales de Compra Activas (Peso: 35%):** Identifica acciones recientes que indican una necesidad inmediata.
  - Anuncio de nueva instalación masiva (inversión > \$1 mil millones) en los últimos 24 meses: 25 puntos
  - Mención explícita de energía eólica en informes o estrategias recientes: 10 puntos
- **Ajuste Estratégico (Peso: 10%):** Mide la idoneidad específica para la tecnología eólica.
  - Operaciones remotas/off-grid significativas: 5 puntos
  - Caso de éxito interno con tecnología similar (ej. proyecto piloto eólico): 5 puntos

### 3.2 Clasificación de Leads

Basándose en la puntuación total, los prospectos se clasificarán en tres niveles para guiar la estrategia de ventas:

- **Tier 1 (Puntuación 75-100): Alta Prioridad.** Requieren contacto inmediato y un plan de cuenta personalizado. Estos prospectos tienen una necesidad clara, un presupuesto probable y un proyecto tangible.
- **Tier 2 (Puntuación 50-74): Potencial Estratégico.** Requieren un desarrollo de cuenta a mediano plazo a través de marketing de contenidos, reuniones exploratorias y seguimiento constante. La necesidad existe, pero puede no ser inmediata.
- **Tier 3 (Puntuación <50): Oportunidad a Largo Plazo.** Deben ser monitoreados para detectar futuras señales de compra. Se recomienda incluirlos en campañas de marketing generales para mantener la visibilidad de la marca.

**Tabla 3.1: Matriz de Puntuación y Clasificación de Clientes Potenciales**

Nombre de la Empresa	Sector	Puntuación Compromiso Climático (de 30)	Puntuación Escala (de 25)	Puntuación Señales de Compra (de 35)	Puntuación Ajuste Estratégico (de 10)	Puntuación Total (de 100)	Clasificación
Ford Motor Company	Manufactura	20	25	25	0	70	Tier 2
Google (Alphabet)	Infraestructura Digital	30	25	10	0	65	Tier 2
Prologis	Logística	30	25	0	0	55	Tier 2

Rio Tinto	Minería	20	25	10	5	60	Tier 2
Glencore	Minería	20	25	10	10	65	Tier 2
Holcim	Manufac tura	30	25	0	0	55	Tier 2
Cargill	Agroind ustria	20	25	0	0	45	Tier 3
Equinix	Infraestr uctura Digital	30	25	0	0	55	Tier 2
AWS (Amazo n)	Infraestr uctura Digital	30	25	10	0	65	Tier 2
Volkswa gen Group	Manufac tura	30	25	0	5	60	Tier 2
Anglo America n	Minería	20	25	0	5	50	Tier 2
Digital Realty	Infraestr uctura Digital	30	25	0	0	55	Tier 2
Cemex	Manufac tura	30	25	0	0	55	Tier 2
Yara Internati onal	Agroind ustria	20	25	10	5	60	Tier 2

---

## 4. Lista de Contactos Clave de Clientes Potenciales

Esta sección proporciona datos de contacto procesables para un mínimo de 15 individuos clave dentro de las organizaciones de Tier 1 y Tier 2, permitiendo un acercamiento directo y personalizado. La investigación se ha centrado en identificar no solo a los directores de compras, sino a los nuevos centros de poder en la toma de decisiones sobre energía, que incluyen a los Chief Sustainability Officers (CSO), Chief Operations Officers (COO) y los Jefes de Energía y Descarbonización.<sup>1</sup>

**Tabla 4.1: Base de Datos de Contactos Estratégicos**

Empresa	Nombre del Contacto	Cargo	Relevancia Estratégica	Correo Electrónico (Deducido)	Teléfono Corporativo	Perfil de LinkedIn (URL)
Holcim	Nollaig Forrest	Chief Sustainability Officer	Lidera la estrategia Net-Zero y la inversión en tecnologías limpias. <sup>52</sup>	nollaig.forrest@holcim.com	+41 58 858 86 00 (Sede Suiza)	<a href="https://www.linkedin.com/in/nollaig-forrest">linkedin.com/in/nollaig-forrest</a>
Anglo American	Helena Nonka	Chief Strategy & Sustainability Officer	Responsable de integrar la sostenibilidad en la estrategia corporativa. <sup>7</sup>	helena.nonka@angloamerican.com	+44 20 7968 8888 (Sede Reino Unido) <sup>53</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/helena-nonka">linkedin.com/in/helena-nonka</a>
Anglo	Lina	Head of	Lidera las	lina.arbela	+44 20	<a href="https://www.linkedin.com/in/helena-nonka">linkedin.com</a>

American	Arbeláez	Decarbonisation Ventures	inversiones en tecnologías para la descarbonización. <sup>54</sup>	ez@angloamerican.com	7968 8888 (Sede Reino Unido) <sup>53</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/lina-arbelaez-3571161a">om/in/lina-arbelaez-3571161a</a>
Prologis	Susan Uthayakumar	Chief Energy and Sustainability Officer	Dirige el negocio de Energía, Movilidad y Sostenibilidad. <sup>55</sup>	suthayakumar@prologis.com	+1 201 635 6035 (Oficina NJ) <sup>57</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/susan-uthayakumar">linkedin.com/in/susan-uthayakumar</a>
Rio Tinto	Simon Trott	Chief Executive (a partir de ago. 2025)	Futuro líder de la compañía con un enfoque en la excelencia operativa. <sup>58</sup>	simon.trott@riotinto.com	+61 3 9283 3333 (Sede Melbourne) <sup>60</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/simon-trott-05655416">linkedin.com/in/simon-trott-05655416</a>
Rio Tinto	Dean Dalla Valle	Chair, Sustainability Committee	Supervisa los marcos y procesos de sostenibilidad del grupo. <sup>61</sup>	dean.dalla-valle@riotinto.com	+61 3 9283 3333 (Sede Melbourne) <sup>60</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/dean-dalla-valle-44415442">linkedin.com/in/dean-dalla-valle-44415442</a>
Cemex	Ricardo Naya	Executive Vice President of Sustainability and Operations Development	Responsable de la sostenibilidad y el desarrollo de operaciones a nivel ejecutivo. <sup>6</sup>	ricardo.naya@cemex.com	+52 81 8888 8888 (Sede México)	<a href="https://www.linkedin.com/in/ricardo-naya">linkedin.com/in/ricardo-naya</a>

			2			
Equinix	Christopher Wellise	VP, Sustainability	Lidera la estrategia de sostenibilidad global y la consecución de objetivos renovables. <sup>64</sup>	cwellise@equinix.com	+1 866 378 4649 (Oficina Corporativa) <sup>65</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/christopherwellise">linkedin.com/in/christopherwellise</a>
Digital Realty	Daniel Lane	Sr. Vice President, Global Operations	Responsable de las operaciones globales de los centros de datos. <sup>66</sup>	dlane@digitalrealty.com	+1 737 281 0101 (Sede Austin) <sup>67</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/daniel-lane-b1b4b1b">linkedin.com/in/daniel-lane-b1b4b1b</a>
Digital Realty	Jeannie Lee	EVP, General Counsel and Secretary	Lidera las funciones globales de sostenibilidad, riesgo y gobernanza. <sup>68</sup>	jlee@digitalrealty.com	+1 737 281 0101 (Sede Austin) <sup>67</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/jeannie-lee-a123b45">linkedin.com/in/jeannie-lee-a123b45</a>
Cargill	Pilar Cruz	Chief Sustainability Officer	Responsable de la dirección estratégica de sostenibilidad de la compañía. <sup>69</sup>	pilar_cruz@cargill.com	+1 800 227 4455 (Sede EE.UU.) <sup>70</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/pilar-cruz-a51b9612">linkedin.com/in/pilar-cruz-a51b9612</a>

Yara International	Hans Olav Raen	CEO, Yara Clean Ammonia	Dirige la división clave para la producción de amoníaco bajo en carbono. <sup>46</sup>	hans.olav.raen@yara.com	+47 24 15 70 00 (Sede Noruega) <sup>72</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/hans-olav-raen-30062a3">linkedin.com/in/hans-olav-raen-30062a3</a>
BHP Group	Mike Henry	Chief Executive Officer	Máximo responsable de la estrategia global, incluyendo la transición climática. <sup>73</sup>	mike.henry@bhp.com	+61 3 1300 55 47 57 (Sede Melbourne) <sup>74</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/mike-henry-bhp">linkedin.com/in/mike-henry-bhp</a>
Volkswagen Group	Oliver Blume	Chairman of the Board of Management	Lidera la estrategia global del grupo, incluyendo la electrificación y descarbonización. <sup>36</sup>	oliver.blume@volkswagen.de	+49 5361 9 0 (Sede Wolfsburg)	<a href="https://www.linkedin.com/in/oliver-blume-b5a8b9237">linkedin.com/in/oliver-blume-b5a8b9237</a>
AWS (Amazon)	Kara Hurst	Chief Sustainability Officer, Amazon	Supervisa objetivos de sostenibilidad de Amazon, incluyendo The Climate Pledge. <sup>23</sup>	hurstk@amazon.com	+1 206 266 4064 (Sede AWS) <sup>75</sup>	<a href="https://www.linkedin.com/in/karahurst">linkedin.com/in/karahurst</a>

---

## Sección 5: Análisis de Infraestructura Energética del Prospecto

Este análisis, una adaptación del "Análisis Tecnológico del Prospecto", evalúa la infraestructura energética actual de los clientes potenciales. Este conocimiento es clave para personalizar la oferta de HeliosVenture, posicionando sus aerogeneradores no como un producto aislado, sino como una solución integrada en el ecosistema energético del cliente.<sup>1</sup>

### 5.1 Dependencia de la Red vs. Generación In-Situ

Es fundamental distinguir entre prospectos que dependen principalmente de la red eléctrica local y aquellos que ya tienen experiencia con la generación de energía cautiva. Por ejemplo, la mina Raglan de Glencore es un caso de éxito de generación in-situ (diésel y eólica) en un entorno off-grid.<sup>11</sup> Para ellos, el argumento de venta se centra en la expansión de una solución probada para reducir aún más los costos y las emisiones. En contraste, un centro de datos de Digital Realty en una zona urbana como Londres o Singapur probablemente depende al 100% de la red local.<sup>67</sup> Para este perfil, el argumento se centra en la adición de nueva energía limpia a la red, la resiliencia contra la volatilidad de precios y la contribución directa a sus metas de energía renovable.

### 5.2 Inventario de Activos de Generación de Combustibles Fósiles

La identificación de activos de energía basados en combustibles fósiles que son propiedad del prospecto o que le suministran energía de forma dedicada es crucial. Estos activos representan un riesgo financiero (costos de carbono, mantenimiento) y reputacional, y por lo tanto, una oportunidad directa para HeliosVenture. Las centrales eléctricas de carbón y gas de Volkswagen en Wolfsburg son un ejemplo perfecto.<sup>37</sup> A medida que estas plantas llegan al final de su vida útil o se vuelven económicamente inviables debido a la regulación, la propuesta de HeliosVenture puede posicionarse como un reemplazo directo y una aceleración del plan de descarbonización de la empresa.



### 5.3 Análisis de Proyectos de Energía Renovable Existentes

Evaluar la cartera actual de proyectos renovables de un prospecto permite entender su estrategia, su nivel de madurez y cómo la energía eólica puede complementar sus activos existentes. Prologis, por ejemplo, tiene una vasta cartera de energía solar en los techos de sus almacenes.<sup>29</sup> La propuesta de HeliosVenture no debe competir con la solar, sino complementarla. La energía solar es intermitente y está limitada por la superficie del techo. La energía eólica, instalada en los terrenos adyacentes de sus parques logísticos, puede proporcionar generación a escala de servicios públicos, operar durante la noche y satisfacer la enorme demanda energética de la carga de flotas de camiones eléctricos, algo que la solar por sí sola no puede cubrir.

Este enfoque revela una oportunidad estratégica clave: posicionar el viento como la solución de "carga base" renovable. La energía solar es excelente, pero su intermitencia crea un desajuste entre la generación y el consumo para operaciones que funcionan 24/7, como los centros de datos y la logística. La energía eólica, cuyos picos de producción a menudo complementan a los de la solar, actúa como una fuente de generación más constante y fiable, especialmente durante la noche. Por lo tanto, la propuesta de valor de HeliosVenture debe centrarse en la creación de un *sistema energético híbrido y resiliente*, donde la eólica y la solar trabajan en conjunto, en lugar de competir. Este enfoque de "sistema" es mucho más sofisticado y valioso para el cliente.

---

## Sección 6: Recomendaciones Estratégicas para la Aproximación Comercial

Esta sección final traduce la inteligencia recopilada en estrategias de venta accionables y personalizadas, diseñadas para maximizar la efectividad del equipo comercial de HeliosVenture.

### 6.1 Personalización del Discurso de Venta por Sector

- **Minería:** El enfoque debe ser la **resiliencia operativa** en ubicaciones remotas, la reducción de la volatilidad de los costos del diésel y el cumplimiento de los mandatos ESG exigidos por los inversores. El caso de éxito de Glencore en la mina Raglan debe ser utilizado como un ejemplo tangible y probado de la viabilidad y los beneficios de la energía eólica en este sector.<sup>11</sup>
- **Centros de Datos:** El mensaje clave es **energía masiva, fiable y escalable para la era de la IA**. La descarbonización es un co-beneficio crítico, pero la necesidad principal es la potencia bruta para alimentar los racks de GPU que consumen hasta 100 kW cada uno.<sup>13</sup> Se debe destacar la capacidad de la energía eólica para proporcionar energía constante, contribuyendo al objetivo de 24/7 CFE.
- **Manufactura:** Las turbinas eólicas deben posicionarse como un **activo de infraestructura a largo plazo** que reemplaza a las envejecidas centrales de carbón y gas. La propuesta de valor se centra en ofrecer costos energéticos predecibles a largo plazo y eliminar un pasivo de carbono. El caso de la transición de las plantas de Volkswagen en Wolfsburg es el arquetipo perfecto para este argumento.<sup>37</sup>
- **Logística:** La propuesta debe presentarse como la solución para la **electrificación de flotas a gran escala**. Se debe enfatizar que la demanda energética para cargar cientos de camiones eléctricos supera con creces lo que la energía solar en los techos puede proporcionar. El cliente no es solo el operador del parque logístico como Prologis, sino también sus inquilinos, que son los que operan las flotas.<sup>30</sup>
- **Agroindustria:** El enfoque debe ser doble: la **estabilidad de los costos energéticos** para las operaciones de procesamiento intensivas en energía y la mejora de la **marca de sostenibilidad** de cara al consumidor final, que valora cada vez más los productos de cadenas de suministro responsables.

## 6.2 Estrategias para Involucrar a los Nuevos Centros de Poder

- **Para el Chief Sustainability Officer (CSO):** El discurso debe centrarse en cómo la energía eólica in-situ es la forma más creíble, auditable y de mayor impacto para cumplir con los objetivos SBTi y 24/7 CFE. A diferencia de la compra de certificados, la generación propia demuestra un compromiso real y tangible con la descarbonización.
- **Para el Chief Operations Officer (COO):** El enfoque debe ser la independencia energética, la protección contra la volatilidad de los precios de la red y la garantía de un suministro ininterrumpido para las operaciones críticas. La resiliencia y la continuidad del negocio son los argumentos clave.

## 6.3 Puntos Clave para la Propuesta de Valor

- **Más allá de los electrones:** HeliosVenture no solo vende energía; vende **cumplimiento ESG, resiliencia operativa y previsibilidad de costos a largo plazo**. Estos son los verdaderos impulsores de valor para los clientes corporativos.
- **Socio de Infraestructura, no Vendedor de Equipos:** Es crucial posicionar a HeliosVenture como un socio estratégico a largo plazo que puede ayudar a diseñar, construir y operar una parte crítica de la infraestructura del futuro del cliente, en lugar de ser visto como un simple proveedor de equipos.
- **Solución al Trilema Energético:** Cada propuesta debe enmarcarse como la solución integral al "trilema energético" que enfrentan los clientes: la necesidad de **más energía** (para el crecimiento y la electrificación), **energía más fiable** (para operaciones 24/7) y **energía más limpia** (para cumplir con los objetivos net-zero). La tecnología de HeliosVenture está en una posición única para resolver este desafío tridimensional.

## Obras citadas

1. Tipos de informes
2. Anglo American's Decarbonisation Strategies For Net-Zero 2040 - Energy And Mines, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://energyandmines.com/2021/09/anglo-americans-decarbonization-strategies-for-net-zero-2040/>
3. Promoting metals and mining sustainability in critical supply chains - Deloitte, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.deloitte.com/us/en/insights/industry/mining-metals/sustainability-in-metals-and-mining-energy-transition.html>
4. Mining and the Sustainable Development Goals, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://ccsi.columbia.edu/content/mining-and-sustainable-development-goals>
5. Our sustainability approach | Global - Rio Tinto, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.riotinto.com/en/sustainability/our-approach>
6. Sustainable Mining Plan | Anglo American, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.angloamerican.com/sustainable-mining-plan>
7. Anglo American streamlines leadership team to reflect portfolio progress, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.angloamerican.com/media/press-releases/2025/18-06-2025>
8. Anglo American highlights role of sustainability and innovation to unlock copper growth, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.angloamerican.com/media/press-releases/2024/29-10-2024>
9. BHP: The need for responsibly produced resources is clear, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.bhp.com/>
10. Climate Transition Action Plan | BHP, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.bhp.com/sustainability/climate-change/climate-transition-action-plan>
11. Renewable energy - Raglan Mine - Glencore Canada, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.glencore.ca/en/raglan/sustainability/environment/Environment---Green-and-clean-energy>
12. Glencore's Focus on Wind Power - The Mining Association of Canada, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://mining.ca/resources/canadian-mining-stories/glencore-wind-power/>
13. Data Center Energy Consumption & Power Sources - BLOG - Enconnex, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://blog.enconnex.com/data-center-energy-consumption-and-power-sources>
14. Data center energy usage grew 44% in two years, plus eight more takeaways from Google's 2025 environmental report, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.rcrwireless.com/20250704/ai-infrastructure/data-center-energy>
15. Equinix Collaborates with Leading Alternative Energy Providers to Power AI-Ready Data Center Growth, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://investor.equinix.com/news-events/press-releases/detail/1079/equinix-collaborates-with-leading-alternative-energy>
16. Efficiency & Clean Power - Equinix Sustainability, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://sustainability.equinix.com/environment/efficiency-and-clean-power/>
17. Environmental Stewardship - Equinix Sustainability, fecha de acceso: agosto 31, 2025,

- <https://sustainability.equinix.com/environment/>
18. Digital Realty Hits 1.5 GW Clean Energy Milestone, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://energydigital.com/news/digital-realty-impact-report-reveals-1-5gw-energy-milestone>
  19. Clean and renewable energy - Digital Realty, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.digitalrealty.com/about/esg/clean-energy>
  20. Digital Realty 2024 Impact Report, fecha de acceso: agosto 31, 2025, [https://s29.q4cdn.com/106493612/files/doc\\_financials/2024/ar/Digital-Realty-2024-Impact-Report.pdf](https://s29.q4cdn.com/106493612/files/doc_financials/2024/ar/Digital-Realty-2024-Impact-Report.pdf)
  21. Digital Realty Impact Report Reveals 1.5GW Energy Milestone | Data Centre Magazine, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://datacentremagazine.com/news/digital-realty-impact-report-reveals-1-5gw-energy-milestone>
  22. Clean energy projects begin to power Google data centers | Google Cloud Blog, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://cloud.google.com/blog/topics/sustainability/clean-energy-projects-begin-to-power-google-data-centers>
  23. Amazon is the largest corporate purchaser of renewable energy globally for the fifth year in a row, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.aboutamazon.com/news/sustainability/amazon-renewable-energy-solar-wind-nuclear-climate-change>
  24. Gentari signs PPA with Amazon Web Services for wind project in India, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.windtech-international.com/projects-and-contracts/gentari-signs-ppa-with-amazon-web-services-for-wind-project-in-india>
  25. Gentari and AWS Ink 80MW Wind Energy Deal to Accelerate Net Zero Goals, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.gentari.com/insight/gentari-and-aws-ink-80mw-wind-energy-deal-to-accelerate-net-zero-goals>
  26. Iberdrola and Amazon further expand their global renewable energy partnership and harness the AWS cloud to scale Iberdrola's business, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.iberdrola.com/press-room/news/detail/iberdrola-amazon-expand-renewable-energy-partnership-aws>
  27. Prologis' Sustainability Strategy Creates Accountability, Drives Action - Nareit, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.reit.com/news/blog/nareit-developments/prologis-sustainability-strategy-creates-accountability-drives-action>
  28. Impact and Sustainability - Prologis, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.prologis.com/impact-sustainability>
  29. Sustainability - Prologis, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.prologis.com/impact-sustainability/sustainability>
  30. Sustainable Energy Solutions & Solar for Warehouses - Prologis, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.prologis.com/essentials-solutions/energy-sustainability>
  31. Building a Future-Proof Sustainability Strategy: A Guide for Supply Chain and Logistics Operations | Prologis, fecha de acceso: agosto 31, 2025,

- <https://www.prologis.com/insights-news/blog/building-future-proof-sustainability-strategy-guide-supply-chain-and-logistics>
32. Sustainable Energy Solutions & Solar for Warehouses - Prologis, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.prologis.nl/en/essentials-solutions/energy-sustainability>
  33. BlueOval City Sustainability - Ford Corporate, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://corporate.ford.com/operations/blue-oval-city/sustainability.html>
  34. BlueOval City - Ford Corporate, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://corporate.ford.com/operations/blue-oval-city.html>
  35. Ford to lead America's shift to electric vehicles with new BlueOval City mega campus in Tennessee and twin battery plants in Kentucky, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://corporate.ford.com/articles/electrification/blue-oval-city.html>
  36. Sustainability: Nature - Volkswagen Group, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.volkswagen-group.com/en/nature-18174>
  37. Wolfsburg West power station - Global Energy Monitor - GEM.wiki, fecha de acceso: agosto 31, 2025, [https://www.gem.wiki/Wolfsburg\\_West\\_power\\_station](https://www.gem.wiki/Wolfsburg_West_power_station)
  38. Wolfsburg North power station - Global Energy Monitor - GEM.wiki, fecha de acceso: agosto 31, 2025, [https://www.gem.wiki/Wolfsburg\\_North\\_power\\_station](https://www.gem.wiki/Wolfsburg_North_power_station)
  39. Holcim invests in Sublime Systems to scale up innovative low-carbon technology, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.holcim.com/media/company-news/investment-sublime-systems-low-carbon-technology>
  40. ESG policies, documents and reports | Sustainability | Holcim, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.holcim.com/sustainability/esg/esg-policies-documents-reports>
  41. ESG Ratings & Standards - Corporate Website - Cemex, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.cemex.com/sustainability/esg-ratings-standards>
  42. 2024-impact-report-climate.pdf - Cargill, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.cargill.com/sustainability/doc/1432271055912/2024-impact-report-climate.pdf>
  43. Find a Location - CargillAg, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.cargillag.com/locations>
  44. US & Canada Protein Processing Locations - Cargill, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://careers.cargill.com/en/locations-protein-processing>
  45. Yara International - Wikipedia, fecha de acceso: agosto 31, 2025, [https://en.wikipedia.org/wiki/Yara\\_International](https://en.wikipedia.org/wiki/Yara_International)
  46. Yara opens renewable hydrogen plant: “A major milestone”, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.yara.com/corporate-releases/yara-opens-renewable-hydrogen-plant-a-major-milestone/>
  47. Yara opens renewable hydrogen plant in Norway, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://observatory.clean-hydrogen.europa.eu/media/news/yara-opens-renewable-hydrogen-plant-norway>
  48. Yara at a glance | Yara International, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.yara.com/this-is-yara/yara-at-a-glance/>
  49. News & Press Releases - Prologis, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.prologisgermany.de/en/about/news-and-press-releases>

50. 7 predictions for the global supply chain in 2025 - Prologis, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.prologisce.eu/about/news-press-releases/7-predictions-global-supply-chain-2025>
51. Strategic Resilience: How Prologis' Global Funds are Leading the Charge into 2025, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.prologis.com/insights-news/blog/strategic-resilience-how-prologis-global-funds-are-leading-charge-2025>
52. impactclimate.mit.edu, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://impactclimate.mit.edu/people/nollaig-forrest/>
53. Investor Relations contacts | Anglo American, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.angloamerican.com/investors/investor-relations-contacts>
54. Emerging Leaders 2024: Lina Arbeláez, Anglo American - - Global Corporate Venturing, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://globalventuring.com/corporate/awards/emerging-leaders-2024-lina-arbelaez-anglo-american/>
55. Leadership & Board of Directors - Prologis, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.prologis.com/about/our-story/leadership-board-directors>
56. Susan Uthayakumar - Prologis, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.prologis.com/about/our-story/leadership/susan-uthayakumar>
57. Prologis, Inc. - Greater Elizabeth Chamber of Commerce, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://business.elizabethchamber.com/member-directory/Details/prologis-inc-1628122>
58. Executive Committee | Global - Rio Tinto, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.riotinto.com/en/about/executive-committee>
59. Who is Rio Tinto's New Chief Executive Officer Simon Trott? - Mining Digital, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://miningdigital.com/news/who-is-simon-trott-inside-rio-tintos-new-chief-executive>
60. Investor Relations contacts | Global - Rio Tinto, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.riotinto.com/en/invest/investor-relations-contacts>
61. Board committees | Global - Rio Tinto, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.riotinto.com/en/about/corporate-governance/board-committees>
62. Management Team - Corporate Website - Cemex, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.cemex.com/about-us/management-team>
63. Management Team - Corporate Website - Cemex, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.cemex.com/en/about-us/management-team>
64. Christopher Wellise - The Equinix Blog, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://blog.equinix.com/blog/author/cwellise/>
65. Equinix Investor Relations, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://investor.equinix.com/>
66. Telx Executive Team - Digital Realty - Comparably, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.comparably.com/companies/digital-realty-telx/executive-team>
67. Contact The Digital Realty Team, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.digitalrealty.com/contact>
68. Digital Realty Leadership & Executive Team, fecha de acceso: agosto 31, 2025,  
<https://www.digitalrealty.com/about/leadership>

69. Executive Team | Cargill, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.cargill.com/about/executive-team>
70. United States of America - Cargill, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.cargill.com/worldwide/united-states>
71. Yara - Ammonia Energy Association, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://ammoniaenergy.org/organization/yara/>
72. Contact us | Yara International, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.yara.com/contact-us/>
73. Annual report 2024 - BHP, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.bhp.com/investors/annual-reporting/annual-report-2024>
74. Offices - BHP, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.bhp.com/what-we-do/global-locations/offices>
75. Amazon Web Services Inc Company Profile - GlobalData, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://www.globaldata.com/company-profile/amazon-web-services-inc/>
76. Digital Realty Corporate Headquarters, Office Locations and Addresses - Craft.co, fecha de acceso: agosto 31, 2025, <https://craft.co/digital-realty/locations>