



Digital Valley Spain

Proyecto de Alcance Regional

Adenda al Anexo 8 – Estudio económico-financiero como respuesta al requerimiento con referencia 10/459656.9/24; 10/467755.9/24

Octubre 2025



pwc

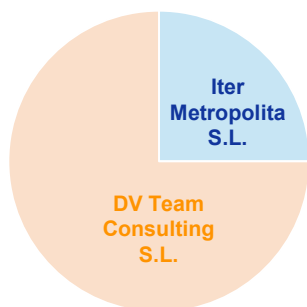
Se espera la entrada de un nuevo socio a la estructura societaria de Digital Valley Spain, S.L. que robustecerá las capacidades tanto técnicas como económicas que aseguren el desarrollo del proyecto en los términos comprometidos con la CAM

Estructura de inversores de Digital Valley Spain

Actualmente, Digital Valley Spain cuenta con dos sociedades accionistas para el desarrollo del proyecto: DV Team Consulting S.L. e Iter Metropolitana S.L. Sin embargo, la compañía se encuentra en un proceso de Due Diligence para la entrada de un nuevo socio con una amplia y contrastada experiencia en el ámbito de este proyecto. Esta entrada está **sujeta al estado de avance** del proyecto en cuanto a la obtención de la calificación PAR se refiere.

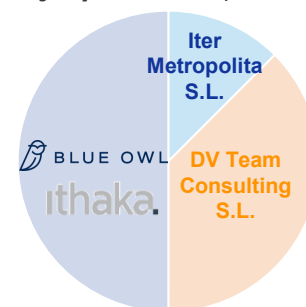
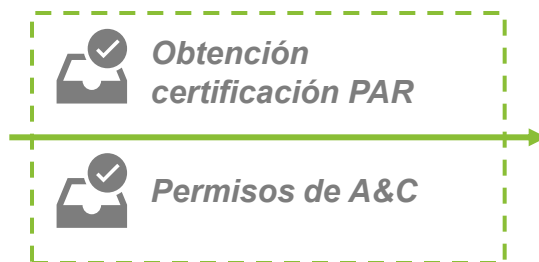
Como prueba de este compromiso de entrada y participación en la sociedad Digital Valley Spain, S.L., Blue Owl Digital Infrastructure, parte de Blue Owl Capital, e Ithaka Infrastructure Partners, han firmado una **carta de intenciones** donde muestra el interés y apoyo para **formar parte del proyecto y aportar las capacidades financieras correspondientes**.

Estructura societaria actual de Digital Valley Spain, S.L.



Los socios de **DV Team Consulting e Iter Metropolitana** han liderado las fases previas de diseño del proyecto, estudios de viabilidad, y tramitación administrativa hasta la obtención del PAR (tramitación ambiental, energética, urbanística...)

Estructura societaria futura de Digital Valley Spain, S.L. (Ilustrativo)



La entrada de **Blue Owl Digital Infraestructura e Ithaka Infrastructure Partners** marcará un momento clave para dar paso al desarrollo de los trabajos y determinar la configuración final de los Data Centers y el modelo de negocio futuro para su operativa

DV Team Consulting, S.L. e Iter Metropolitana, S.L. son los principales socios actuales de DVS y cuentan con una dilatada carrera profesional que permite cubrir tanto los dos pilares del proyecto, las nuevas tecnologías y la sostenibilidad

Socios actuales de Digital Valley Spain como promotor del proyecto

DV Team Consulting S.L.

DV Team Consulting, S.L. es una entidad mayoritariamente participada de Sales For You Consulting, S.L.



- **Fundada** en el año **2006** como **consultora de ventas**, con un servicio de desarrollo de negocio **especializado en el sector IT** y en la **industria del Data Center**
- **Colabora** con **diferentes empresas** del sector en el ámbito de **ingenierías, instalaciones, EPC** y **fabricantes** de **diferentes tipos de soluciones**
- Presencia en **España y México**
- **Proyectos** empresariales **propios: STEELNET¹ y Digital Valley Spain²**
- **Participación** en proyectos de **diseño y construcción de Data Center** para clientes como Global Switch, Interxion (Digital Realty), Telefónica, Nabiax, Equinix, Bancomex, Walhalla, D-Alix y Data 4, entre otros.
- **Socio fundador de la Asociación Española de Data Centers en el año 2021**, además de miembro de la Junta Directiva y uno de los promotores principales de la idea. Hoy en día esta asociación aglutina a mas de 70 empresas entre socios, partners y principales partners del sector.

Iter Metropolitana S.L.

*Iter Metropolitana S.L. forma parte del **Holding Copropietario** de Alter Enersun, S.A.*



- **Fundada** en el año **2009**, **conjunto de empresas** al servicio de la transición energética
- **Apuesta** por **sectores críticos** para la sociedad del futuro: **energía, agricultura e industria** y nuevos negocios, sin alejarse de los valores empresariales que definen su cultura
- **Su misión**, es **contribuir al progreso** socioeconómico y la protección medioambiental para mitigar los riesgos del cambio climático
- **Su objetivo** es **invertir y desarrollar** empresas y proyectos de alto valor añadido para la transición energética, y conseguir los objetivos de la UE
- **Desarrollan soluciones** llave en mano y el mantenimiento de proyectos fotovoltaicos y eólicos en **España, Portugal, Italia y México**
- Diez años después, Alter es líder en España con una cartera de más de **600 MW en operación para 2023**

¹ Diseño y fabricación de racks y soluciones a medida de cerramientos de pasillos fríos y calientes

² Creación de un espacio sostenible para la ubicación de campus de data center con generación de energías FV e hidrogeno
Noviembre 2022

DV Team Consulting, S.L. destaca por estar compuesto por unos socios que son un referente en el sector de los Data Centers en el ámbito nacional experiencia y conocimiento en proyectos de Data Centers y tecnologías de la información

Capacidades de los inversores de DVS: DV Team Consulting, S.L.



DV Team Consulting, S.L., gracias a los miembros que forman parte de su equipo directivo, **cuenta con la experiencia para el desarrollo de negocio** y outsourcing comercial especializado en la industria **del Data Center**.



Equipo de profesionales, dedicados al desarrollo estratégico de negocios dentro del ámbito de las tecnologías de la información.



Fundadores, miembros y representantes en Spain DC, asociación española de los Data Centers.



A diferencia de otros, desde Sales4U han apostado por una **estrategia de ultraespecialización** que les permite ofrecer **soluciones precisas** en un entorno tan técnico como el de las infraestructuras digitales donde su conocimiento real y contrastado junto con la visión estratégica, les otorga una **ventaja competitiva difícil de igualar**.



Actualmente, operan con éxito **tanto en España como en México**, pero están trabajando para **escalar internacionalmente** sin perder la calidad que les define

Octubre 2025

IX Premios tecnología e innovación – La Razón

Sales4U recibe el premio a la compañía líder en Outsourcing tecnológico para el desarrollo de negocio de infraestructuras digitales. En un sector donde la competencia se mide en conocimiento, ejecución y capacidad de adaptación, Sales4U ha sabido consolidarse como un actor estratégico y diferencial en el ecosistema tecnológico, especialmente en el ámbito de los DataCenters.

Alter Enersun destaca por su capacidad de gestión y experiencia con los activos renovables, estableciéndose como un actor clave para el desarrollo del proyecto

Capacidades de los inversores de DVS: Iter Metropolitana S.L.



! A través de **Alter Enersun**, Iter Metropolitana cuenta con los activos y la experiencia necesarios para **abarcAR toda la cadena de valor de los activos renovables**, desde la ingeniería hasta la construcción, operación y el mantenimiento. Gracias a esto, cuenta con los medios y capacidades para el desarrollo de proyectos de renovables, tramitación urbanística, evaluación ambiental, gestión de permisos de acceso y conexión, etc.

Alter Enersun, presente en **España, Italia, Portugal y México**, cuenta con **más de 800 empleados**, que destacan en el desarrollo de instalaciones fotovoltaicas, que opera y de las cuales vende la energía



CÁCERES
137 MW



HUELVA
49,9 MW



KAMBUL
37,7 MW

Alter está expandiéndose con **proyectos de hidrógeno verde** para grandes consumidores, con una inversión prevista de **más de 1.100 millones de euros para 2027**



Blue Owl se posiciona como el principal socio para formar parte del proyecto teniendo en cuenta no solo el interés y compromiso mostrado sino las capacidades técnicas, económicas y experiencia previa en este tipo de acuerdos y proyectos

Capacidades de los inversores de DVS: Owlith (Blue Owl Digital Infrastructure e Ithaka Infrastructure Partners)

DV Team Consulting, S.L. e Iter Metropolitana, S.L., han **firmado una carta de intenciones con Owlith** para asociarse con el proyecto Hub Digital Valley Spain impulsado conjuntamente bajo el promotor Digital Valley Spain, S.L. Owlith será una entidad formada por una asociación entre **Blue Owl Digital Infrastructure e Ithaka Infrastructure Partners**.



Blue Owl Digital Infrastructure es una entidad que se centra en la adquisición, financiación, desarrollo y operación de Data Centers y activos de infraestructura digital relacionados.

Cuenta con una capacidad de Data Centers alquilados y propios de 6,4 GW distribuidos en 104 instalaciones de centros de datos. Blue Owl Digital Infrastructure forma parte de Blue Owl Capital, que cotiza en la Bolsa de Nueva York con más de 284 mil millones de dólares en activos bajo su gestión.

+284 B\$ Total AUM¹

6,4 GW Capacidad gestionada de DCs



Ithaka Infrastructure Partners es una firma de inversión europea con sede en Madrid, dedicada a proporcionar soluciones de capital flexibles y a medida, en el sector de infraestructura mid-market de Europa Occidental y Reino Unido. Gracias a su mandato de capital flexible de Ithaka invierte a lo largo de toda la estructura de capital, incluyendo equity, deuda y soluciones estructuradas, tanto a nivel activo como a nivel corporativo. Esta flexibilidad le permite adaptar cada transacción a los objetivos específicos de sus socios. Desde su fundación en 2014, Ithaka ha invertido más de 1.500 millones de euros en sectores como: energías renovables, estadios de fútbol, infraestructura social y urbana, gestión del ciclo integral del agua e infraestructura digital.

+1.500 M€ invertidos hasta el momento

Cabe destacar que Digital Valley Spain, S.L. ha solicitado una reunión tanto con la Consejería de Digitalización como con la Dirección General de Economía e Industria, que están pendiente de ser convocadas, en las que se espera poder **aportar un mayor detalle sobre estos socios**

Para financiar el proyecto, Digital Valley Spain, definirá la estrategia que mejor se adecúe a las necesidades económico-financieras del proyecto para cada una de las fases del mismo

Estrategia de financiación del proyecto

La estrategia de financiación del proyecto asumida por Digital Valley Spain se basará en el uso de capital propio y deuda de los socios accionistas



MEDIOS PROPIOS



Digital Valley Spain asumirá con una combinación de **capital propio y deuda** la parte correspondiente de la financiación de manera que se asegure la viabilidad económica del proyecto. La entrada de los socios **Blue Owl Digital Infraestructura e Ithaka Infrastructure Partners** y su **experiencia en el desarrollo de proyectos de esta magnitud**, permitirá desarrollar la mejor estrategia de financiación para el proyecto a través de **capital propio y deuda**. Cabe considerar la **solidez económica**, la **reputación que les precede en el sector** y la capacidad de disponer de diferentes herramientas de financiación como la emisión de deuda a través de bonos corporativos, buscar asociaciones estratégicas con empresas tecnológicas para compartir costes y riesgos o reinversión de los propios flujos de caja operativos para complementar estas alternativas, asegurando la viabilidad económica del proyecto.

El proyecto, al dividirse por fases, permitirá distribuir las inversiones según cómo vayan avanzando cada una de ellas, destacando la fase de construcción donde se concentrará el grueso de la inversión

Financiación por fases



Las inversiones se repartirán a lo largo de dos fases, la fase de urbanización y la de construcción, donde **la segunda fase concentrará el grueso de los esfuerzos económicos** por parte de los accionistas del proyecto, pero será una fase en la que ya empezará a negociarse el modelo de negocio final con los interesados en el uso de las instalaciones.

Las sociedades comprometidas con el Hub Digital Valley Spain cuentan con los recursos necesarios para garantizar la viabilidad económico-financiera del proyecto

Viabilidad económico-financiera



Para **justificar la viabilidad del proyecto**, se toma de referencia la Ley de Contratos del Sector Público¹, que vincula la viabilidad de un proyecto con la solvencia económica y financiera del empresario, por lo que **una entidad tendría la capacidad de ejecutar un proyecto si demuestra unos indicadores acordes** con el tamaño del proyecto que se pretende construir. Según el artículo 87.1 de esta ley, hay tres indicadores para medir esta solvencia, el **volumen anual de negocios**, un seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales o bien el **patrimonio neto**.



Activos bajo gestión

+284.000 M\$

Capital invertido hasta el momento



1.500 M€

Volumen de negocio

9,9 M€

Patrimonio neto

47,4 M€



Aunque este proyecto no está en un proceso de licitación pública, podemos realizar el análisis de viabilidad y la comparación con los gastos correspondientes al primer año para verificar **que los recursos de las sociedades comprometidas con Hub Digital Valley Spain cubren con holgura los costes de los primeros años**

¹ Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014

Teniendo en cuenta la información aportada (datos económicos de los socios, definiciones de solvencia y cartas de compromiso), se justifica la viabilidad de las inversiones y del correcto desarrollo del proyecto

Conclusiones

1 Artículo 36.g) de la Ley 9/1995, de 28 de marzo, de Medidas de Política Territorial, Suelo y Urbanismo

g) Estudio económico-financiero justificativo de la viabilidad del Proyecto en relación al coste total previsto, con indicación de la consignación de partida suficiente en el capítulo de gastos del presupuesto correspondiente al primer año de la ejecución en el caso de promoción pública, así como, en todo caso, de los medios, propios y ajenos, en la disposición de la entidad o persona responsables de dicha ejecución para hacer frente al referido coste.

2 Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público

Artículo 87. *Acreditación de la solvencia económica y financiera.*

1. La solvencia económica y financiera del empresario deberá acreditarse por uno o varios de los medios siguientes, a elección del órgano de contratación:

a) Volumen anual de negocios, o bien volumen anual de negocios en el ámbito al que se refiera el contrato, referido al mejor ejercicio dentro de los tres últimos disponibles; b) justificante de la existencia de un seguro de responsabilidad civil por riesgos profesionales; c) Patrimonio neto, o bien ratio entre activos y pasivos, al cierre del último ejercicio económico.

3 Información de los medios propios y ajenos para hacer frente la ejecución del proyecto

Aportados los principales datos sobre la solvencia financiera de los socios y accionistas que liderarán el proyecto Hub Digital Valley Spain junto con otro tipo de capacidades y referencias como son la gestión de otros activos, recursos humanos o presencia internacional

✓ Según la información inicialmente presentada en el Estudio Económico-Financiero (Anexo 8 presentado con la Memoria), la inversión necesaria para los primeros años del proyecto es de 3,4 M€ en el año 1 (estimado para los primeros trabajos de adquisición del terreno) y de 82,1 M€ en el año 2 (estimado para la continuación de la adquisición del terreno y de los primeros trabajos de urbanización)¹. **Estos valores quedan cubiertos por la capacidad económica y financiera de los socios del proyecto.**

✓ Factores analizados como ratios financieros clave, capacidad de generación de flujo de caja, solvencia y liquidez, tamaño y estructura de capital, entre otros, permiten **garantizar la viabilidad económico-financiera.**

DV Team Consulting, S.L.
Calle Pollensa 2 planta 2 (edificio Artemisa)
28290 Las Rozas de Madrid , Madrid

**Declaración de compromiso de DV Team Consulting, S.L. para el desarrollo del
proyecto HUB Digital Valley Spain**

Por la presente, DV Team Consulting, S.L., en calidad de socio de Digital Valley Spain S.L., empresa promotora del proyecto HUB Digital Valley Spain, se compromete a aportar los medios y recursos técnicos y económicos para garantizar la viabilidad y el desarrollo de este proyecto, que aspira a ser el mayor campus tecnológico digital de Europa, con una capacidad de 840 MW destinada a Data Centers en San Sebastián de los Reyes.

Desde DV Team Consulting, S.L., entendemos la relevancia de este proyecto para el avance tecnológico y económico de la región, tanto a nivel local como autonómico y nacional, y estamos convencidos de que el HUB Digital Valley Spain no solo será un referente en estos ámbitos, sino que además creará otras oportunidades de significativo impacto en la comunidad. Por ello, nos comprometemos a aportar los recursos humanos, técnicos y económicos que sean necesarios para el desarrollo y continuidad del proyecto.

Atentamente,

02615089N LUIS
RAMON LORENZO
DE JUAN (R:
B10956308)

Firmado digitalmente
por 02615089N LUIS
RAMON LORENZO DE
JUAN (R: B10956308)
Fecha: 2025.10.15
08:25:00 +02'00'

En representación de DV Team Consulting, S.L.

D. Luis Ramon Lorenzo de Juan

Administrador

Madrid a 15 de octubre del 2025

Gracias

www.pwc.es

Este documento contiene exclusivamente información de carácter general. PricewaterhouseCoopers, S.L., no promueve mediante este documento prestar servicios o asesoramiento profesional alguno. Por lo tanto, la información contenida en el mismo no podrá considerarse, ni integrar asesoramiento profesional, ni será utilizada como base para tomar decisiones o adoptar medidas que puedan afectar en cualquier ámbito. Antes de tomar cualquier decisión o adoptar medidas relacionadas con el alcance o la información contenida en el mismo, se deberá contar con un asesoramiento profesional cualificado y personalizado a su situación y ámbito de interés. Ninguna entidad de la red de firmas de PwC acepta ni asume obligación, responsabilidad o deber de diligencia alguna respecto de las consecuencias de la actuación u omisión por su parte o de terceros, con base en la información contenida en este documento, o con respecto a cualquier decisión fundada en la misma.

© 2023 PricewaterhouseCoopers, S.L. Todos los derechos reservados. PwC se refiere a la firma miembro española y, en ocasiones, puede referirse a la red de PwC. Cada firma miembro es una entidad legal separada e independiente. Consulta www.pwc.com/structure para obtener más detalles.