

DOSIER PARA INVERSORES

Mayo 2021

RESUMEN EJECUTIVO



01

PRODUCTO

iliCo Spaces es una empresa de coworking con varios centros alrededor de España. La empresa aporta valor a los miembros del coworking a través de la oferta de espacios cómodos, flexibles y asequibles, con una serie de servicios y comodidades, un proceso de alquiler totalmente flexible y finalmente, potenciando las relaciones sociales dentro de su comunidad; todo esto desarrollado en un marco tecnológico.

04

GO-TO MARKET

La captación de miembros se realiza a través de distintos portales en los que destacan buscaofi.com, la web corporativa y las referencias de otros miembros. Para 2021, se espera mejorar el alcance de la marca a través de una estrategia online y offline, así como el posicionamiento web.

02

MERCADO

Este nuevo modelo de espacios de trabajo nació en Estados Unidos y rápidamente se ha extendido por los países anglosajones. **España está en una fase temprana, pero se prevén grandes crecimientos** motivados por la creciente demanda y un mercado laboral cambiante, especialmente focalizado en nuevas formas de trabajar que se han visto potenciadas en los últimos años (flexibilidad, teletrabajo, digitalización, movilidad...).

05

TRACCIÓN

Desde su fundación en 2014, la empresa ha demostrado su capacidad para generar valor a la comunidad de miembros alcanzando una ocupación del 100% en tan sólo 2 años, y multiplicando su facturación anual en más de un 140% desde entonces. Para 2021, se espera poder llegar a los 10,5 millones € anuales.

03

MODELO DE NEGOCIO

El alquiler de puestos de trabajo es la fuente principal de ingresos. Actualmente, la empresa ofrece 2 modelos de soluciones:

- **Alquiler de puestos:** A elegir entre puestos fijos, flexibles o a tiempo parcial.
- **Alquiler de despachos.**

El ingreso medio por puesto es de 233€/mes y de 1.275€/mes por despacho. Además, la oferta de servicios adicionales y la organización de actividades y eventos suponen ingresos adicionales.

06

EQUIPO

iliCo está gestionada por un completo equipo de 6 profesionales. Todos ellos cuentan con una gran experiencia en el emprendimiento de proyectos y en la dirección y gestión ejecutiva de los mismos. Además, están especializados en áreas concretas que van desde la parte operativa a las finanzas o la gestión de producto.



DETALLES DE LA COMPAÑÍA

Nombre: iLiCo S.L.

Ubicación: Madrid

Fundación: 2014

Sector: Real Estate

Valoración Pre-money: 10.000.000 €

Necesidad financiera: 1.350.000 €

Accionistas actuales: Fundadores (100%)





ÍNDICE

01. OPORTUNIDAD

02. MERCADO

03. PROPUESTA DE VALOR

04. PRODUCTO

05. MODELO DE NEGOCIO

06. TRACCIÓN

07. GO-TO MARKET

08. FINANZAS

09. ROADMAP

10. COMPETENCIA

11. EQUIPO

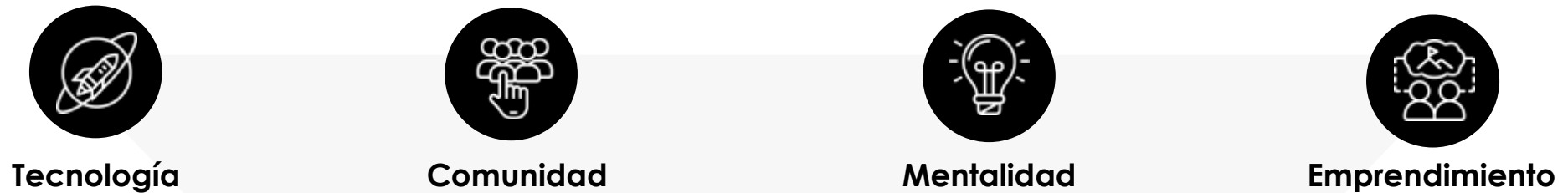
**12. OPORTUNIDADES DE
DESINVERSIÓN**

13. DETALLES DE LA RONDA

OPORTUNIDAD | El coworking, una nueva forma de trabajar



Las nuevas generaciones están revolucionando las formas tradicionales de trabajar buscando nuevos modelos que encajen con sus valores y necesidades. Estos cambios giran en torno a cuatro pilares esenciales:



Antiguo paradigma vs. Nuevo paradigma

Trabajo asalariado a largo plazo	Emprendimiento
Enfoque hacia la nómina	Enfoque hacia las oportunidades
Lealtad	Redes de contactos
Ascenso lento	Desarrollar una empresa en comunidad
	Reunir inspiración

OPORTUNIDAD | El crecimiento del coworking



Desde el nacimiento del primer espacio de coworking en Estados Unidos, el mercado ha crecido a ritmos agigantados; demostrando el potencial de demanda de esta nueva manera de trabajar, cada vez más presente también por la deslocalización que el contexto de 2020 ha traído al mercado laboral. Los países anglosajones han sido los primeros en apostar por este modelo, presentando mercados más maduros e incluso en fase de internacionalización. España, en una etapa más temprana, espera obtener altos crecimientos durante los próximos años.

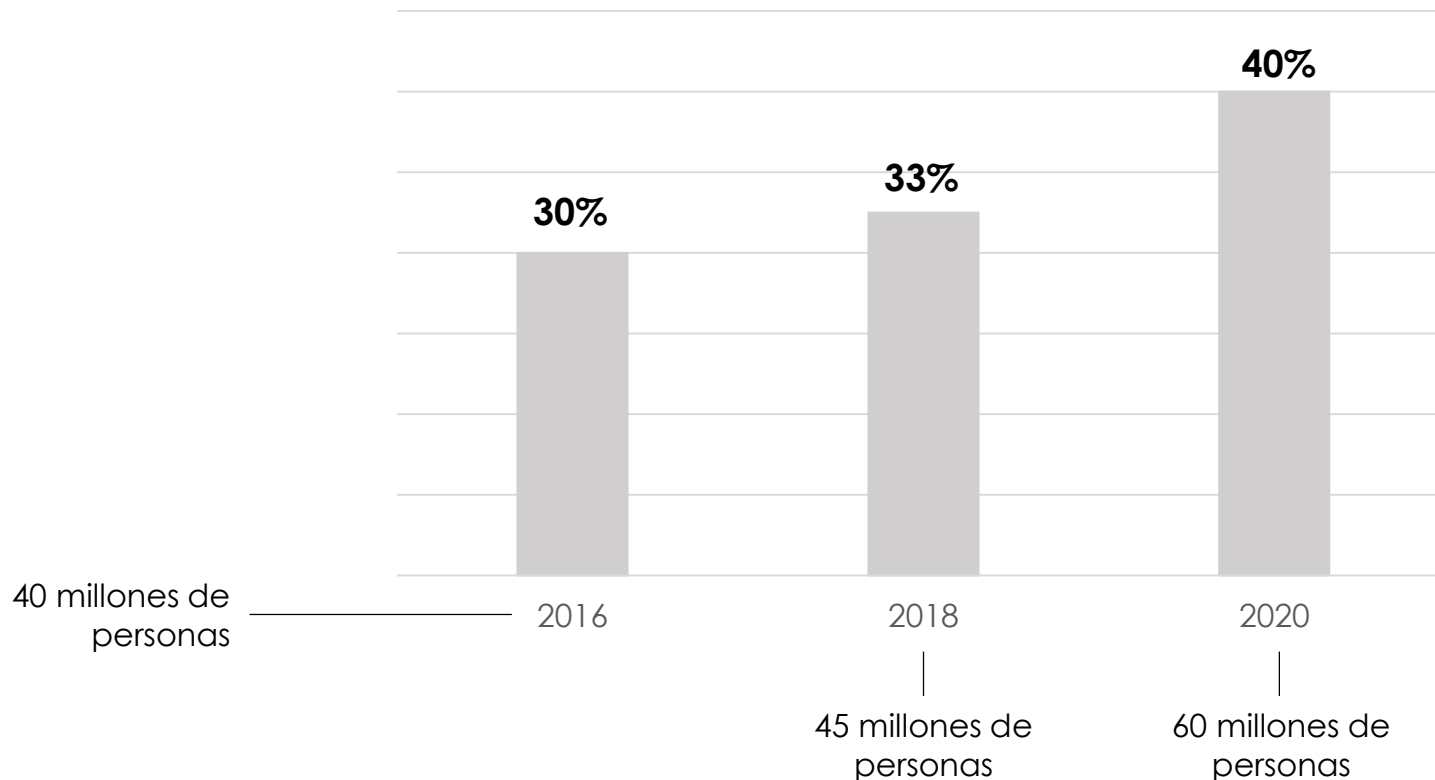


OPORTUNIDAD | Drivers de crecimiento



Los trabajadores están cambiando y son cada vez más las nuevas incorporaciones al mercado laboral las que optan por modelos de trabajo independiente, ya sea a través de la creación de startups, o como profesionales independientes. Estas personas buscan soluciones innovadoras para sus necesidades como los espacios de coworking.

Evolución de los Trabajadores Independientes
Porcentaje Global EEUU



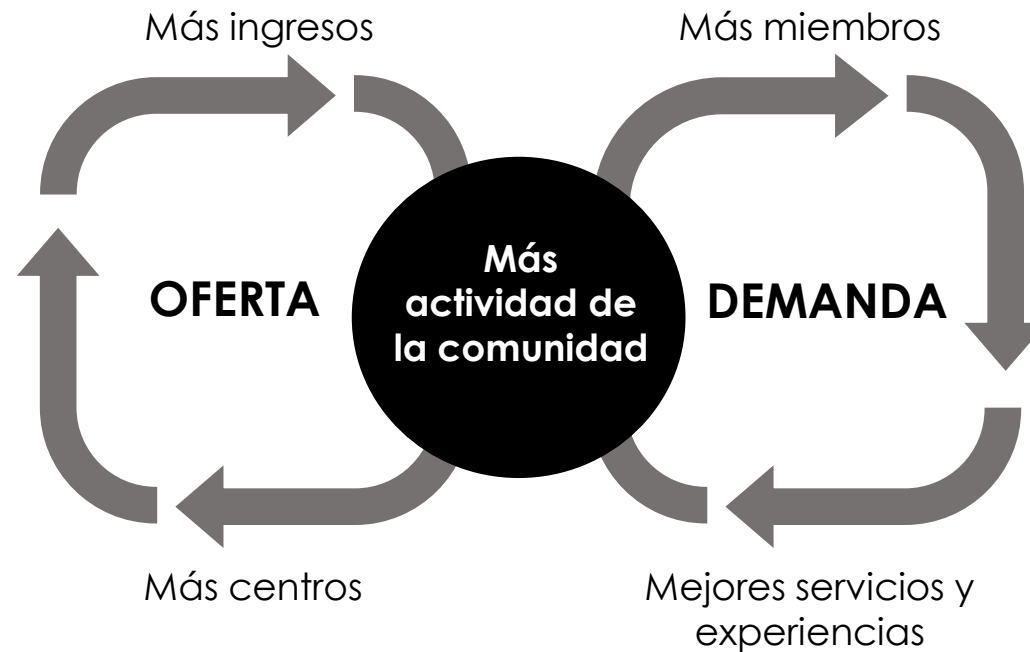
Crecimiento del **50%**

+ **350.000**
nuevos
negocios
al mes

OPORTUNIDAD | Drivers de crecimiento



Conforme crecen las comunidades de los coworking, se incrementan la oferta y la demanda de estos espacios de manera simultánea; creándose un positivo proceso de retroalimentación gracias a la actividad generada en el ecosistema.



PROPUESTA DE VALOR



iLiCo Spaces suma valor a estos grupos emergentes en el mercado laboral con una solución simple, asequible y flexible, que es capaz de ayudarles a impulsar su crecimiento tanto profesional como personal, así como a colaborar con profesionales afines dentro de un sistema rico y dinámico.

**Espacios inspiradores
y funcionales**



**Una comunidad colaborativa
y en sintonía de intereses**



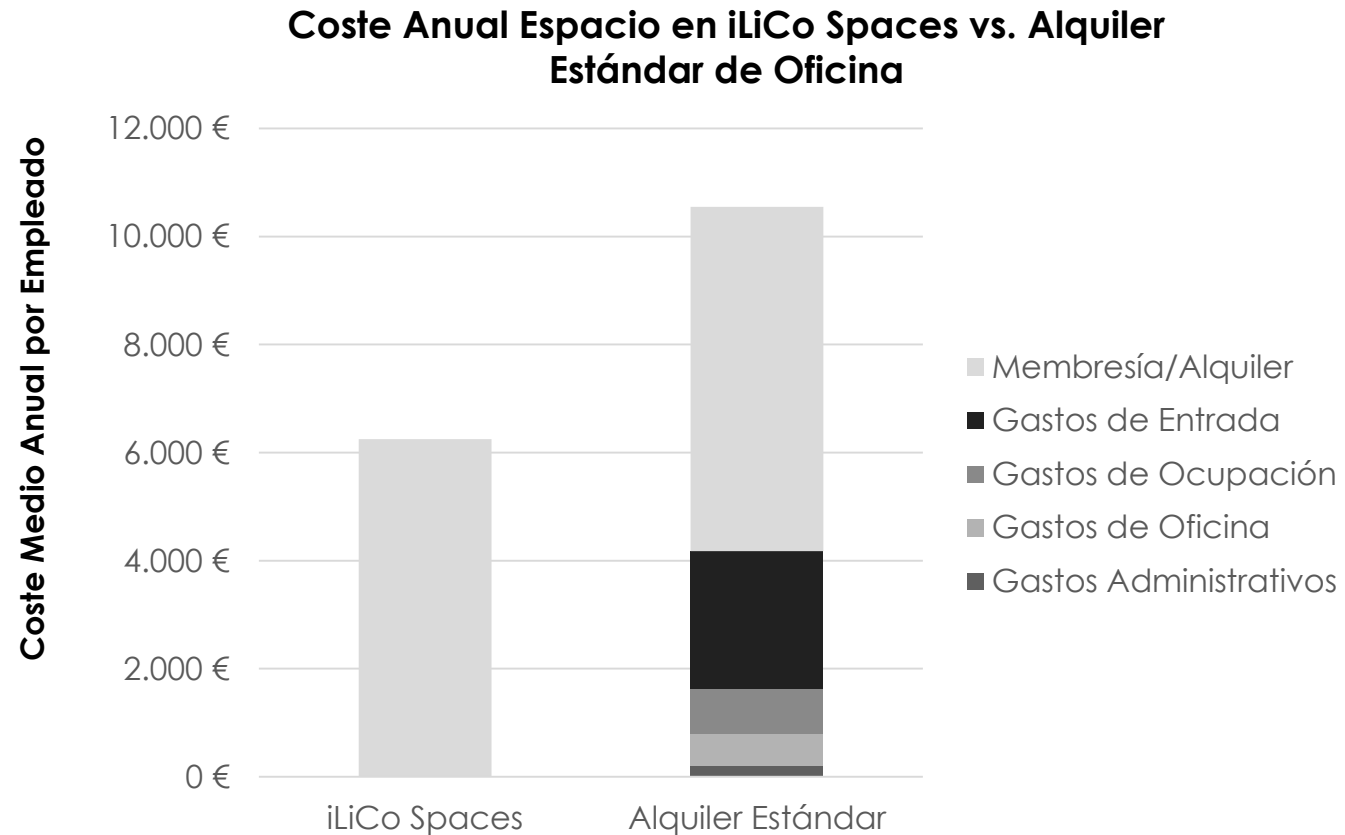
**Servicios para impulsar
el desarrollo**



PROPUESTA DE VALOR



Además de la comodidad y el valor que proporciona el ecosistema, iliCo Spaces ofrece un significativo ahorro en comparación con la alternativa más tradicional.



PRODUCTO



Ofrecemos cómodos espacios de coworking para nómadas digitales, startups y emprendedores que necesitan un espacio de trabajo a la altura de sus necesidades, así como para corporaciones que busquen deslocalizar su mano de obra.

Nuestros clientes están conectados a través de las últimas aplicaciones tecnológicas para extender el ecosistema colaborativo a todos los espacios y centros que tenemos.

Gracias a esto y la ubicación estratégica de nuestros centros en ciudades clave, podemos proporcionar un sistema de oficina móvil y flexible acorde con lo que la nueva mano de obra y las tendencias del mercado demandan.



**Centros
interconectados**



**Comunidad
global**



**Accesibilidad
vía móvil**



PRODUCTO



iliCo Spaces dispone de un modelo descentralizado en varias ubicaciones, siempre en zonas céntricas de las ciudades clave en el panorama empresarial. Actualmente, tiene 8 centros: 2 en Madrid, 2 en Barcelona, 2 en Bilbao, 1 en Valencia y 1 en Málaga, y otro en la línea de salida en Santa Cruz de Tenerife para estar listo en Octubre-Noviembre. Todos ellos bajo el mismo concepto: el acceso libre y flexible a espacios interconectados para trabajar, nutrirse y colaborar, con comodidades y servicios extra y con precios asequibles.

Modelo descentralizado



Centro de la ciudad



Mínimo


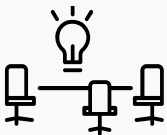

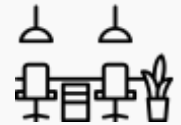
- 5 despachos privados
- 20 puestos fijos
- 15 puestos flexibles
- 10 salas de reunión
- 5 cabinas
- 1 cocina/cafetería
- 1 zona de descanso

MODELO DE NEGOCIO

| Alquiler de espacios colaborativos de trabajo



El modelo de negocio de iliCo Spaces se basa, principalmente, en el alquiler percibido por parte los miembros por sus puestos de trabajo. Actualmente, la empresa ofrece 2 modelos de soluciones:

	Puesto fijo 	Puesto flexible 	Puesto part-time 	Despacho 
Ingreso medio mensual	175€	125€	100€	975€
Coste medio mensual	113 €	81 €	65 €	500 €
Beneficio medio mensual	62 €	44 €	35 €	475 €

MODELO DE NEGOCIO | Servicios, actividades y otras vías de ingresos



Además del alquiler del puesto o despacho, iliCo Spaces monetiza su actividad a través de dos vías adicionales. Por una parte, cobrando una comisión sobre los servicios consumidos por los miembros y, por otra, organizando eventos o actividades sobre los que también cobra una comisión. Los miembros tienen la opción de elegir entre pagar una tarifa plana por servicios adicionales y/o eventos, o bien pagar la comisión derivada del servicio o evento concreto del que quieran hacer uso de manera puntual.





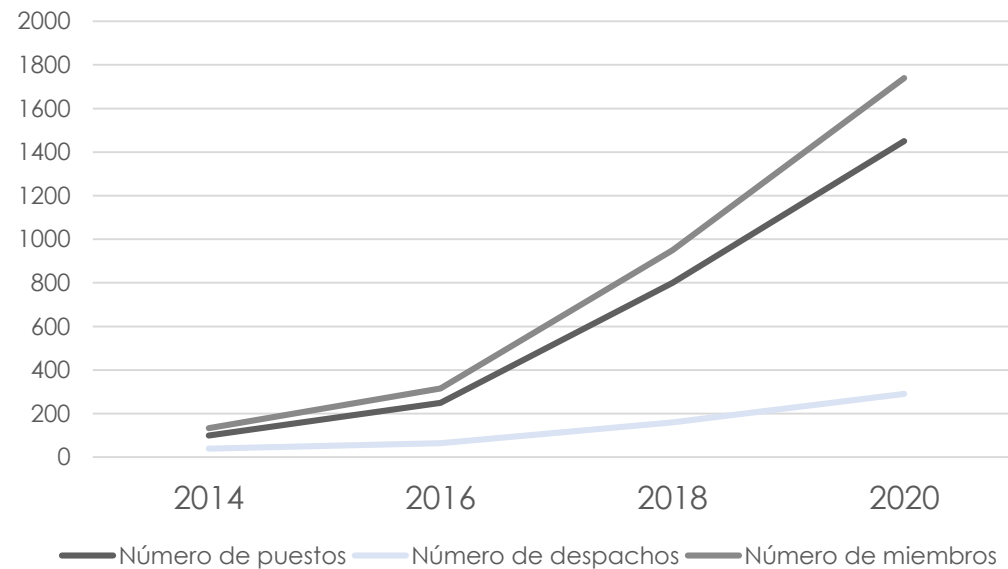
iLiCo Spaces ha alcanzado una facturación mensual de 7,2 millones € al finalizar el año 2020. Desde su fundación en 2014, la empresa ha demostrado su capacidad para generar valor a la comunidad de miembros alcanzando una ocupación del 100% en tan sólo 2 años, y multiplicando su facturación anual en más de un 140% desde entonces. El año que viene, gracias a la apertura del nuevo centro, se espera poder llegar a los 10,5 millones € anuales.

	2016	2017	2018	2020
Ocupación	100%	100%	99%	100%
Puestos	250	400	800	1450
Despachos	65	80	160	290
Ingresos	3 millones €	3,4 millones €	6 millones €	7,2 millones €
Margen	20%	28%	35%	60%

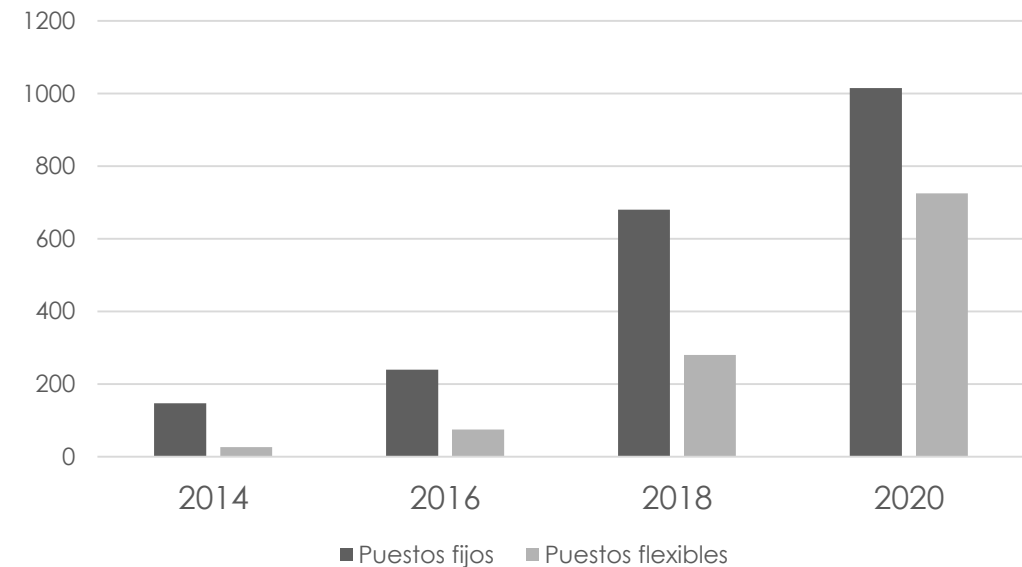
TRACCIÓN | Crecimiento del número de miembros



El crecimiento aumenta rápidamente gracias a la solidez de la estrategia y el embudo de ventas, y al aumento de la base de miembros. Además, las tendencias laborales han impulsado la demanda por soluciones flexibles y que permitan la deslocalización incluso dentro de las grandes empresas, que pueden ver también en el coworking una buena alternativa a las oficinas y sistemas tradicionales.



01 Evolución del número de miembros



02 Evolución del número de puestos y despachos fijos vs. puestos flexibles



La captación de miembros se realiza a través de varias herramientas; siendo la que se lleva a cabo a través de buscaofi.com la que ha generado más ventas hasta la fecha. Además, la empresa también ha cerrado colaboraciones con nuevos socios que ayudan en la captación de clientes.

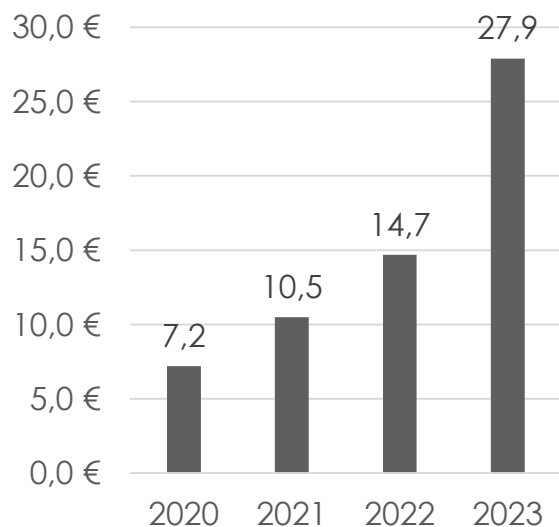
	 iLiCo Spaces	 BUSCAOFI.COM	 COWORKING HUB	 WEB ADS	Referencias
Visitas	14.523	276.045	2.047	49.725	-
Nº. Leads conseguidos	127	307	70	54	15
Ventas	30	19	5	-	10
Coste general	-	359 €	154,67 €	270 €	-
CAC	-	18,90 €	30,93 €	-	-

Estrategia de generación de leads

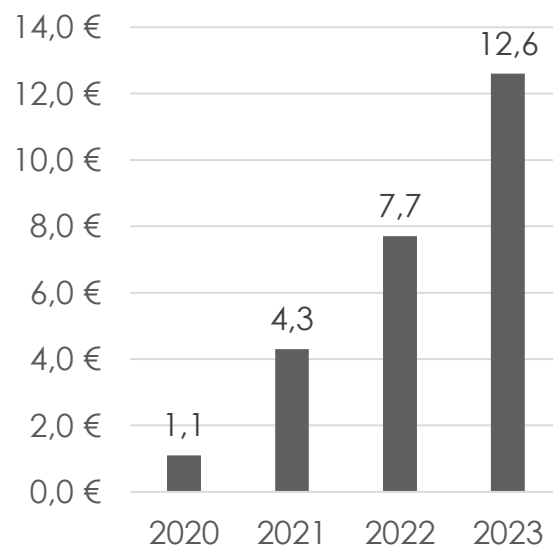
Online			Offline	
Web	SEM – Web Ads	Plataformas externas	Campaña de referencias	Eventos con invitaciones



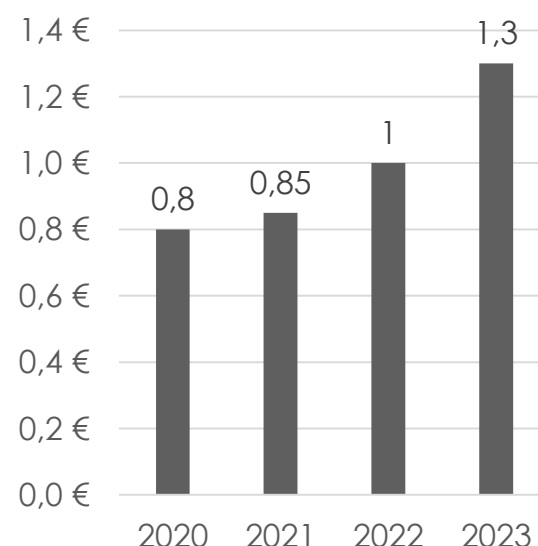
01 Ingresos (en millones de €)



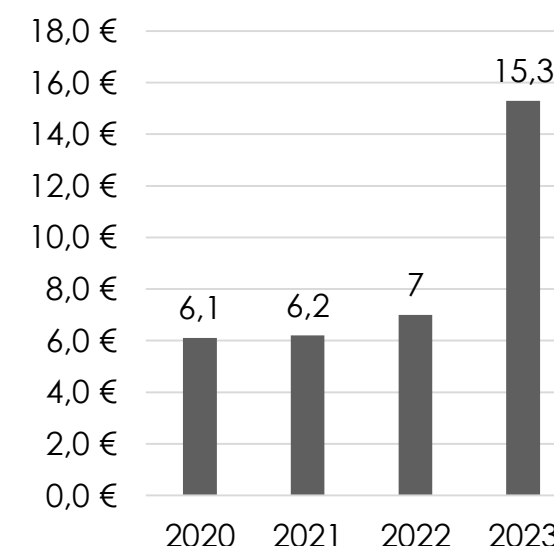
02 Margen Bruto (en millones de €)



03 Coste de Estructura (en millones de €)



04 EBITDA (en millones de €)



8 centros	290 despachos
725 puestos fijos	725 puestos flexibles

Una comunidad más grande y activa proporcionará un mayor poder de negociación a la empresa que le permita mejorar el margen consiguiendo mejores condiciones y ofreciendo precios más altos.

Las campañas de marketing y los salarios del personal conforman el grueso de los costes de estructura, pues a más centros y puestos, más inversión se necesita para captar clientes.

A partir del 2023, la empresa espera impulsar de forma agresiva el crecimiento de su EBITDA gracias al retorno de las inversiones realizadas y la apertura de nuevos centros.

FINANZAS | Ganancias y Pérdidas



iLiCo Spaces quiere acelerar su crecimiento y consolidarse a nivel nacional ubicando centros en todos los puntos clave del país. En 2021 pretende llegar a los 10,5 millones € con la apertura de un nuevo centro de coworking de 50 puestos y 10 despachos en Santa Cruz de Tenerife. Con un buen posicionamiento, su comunidad y una cartera de centros en expansión, iLiCo Spaces pretende consolidarse como la red de coworking de referencia en España.

	2020	2021	2022	2023
Ingresos	7.200.000 €	10.500.000 €	14.700.000 €	27.900.000 €
Espacios alquilados	1.740	1.800	1.860	1.970
Despachos	290	300	310	330
Puestos fijos	725	750	775	820
Puestos flexibles	725	750	775	820
COGS	6.100.000 €	6.200.000 €	7.000.000 €	15.300.000 €
Coste puestos	4.270.000 €	4.340.000 €	4.900.000 €	10.710.000 €
Coste despachos	1.830.000 €	1.860.000 €	2.100.000 €	4.590.000 €
Margen bruto	1.100.000 €	4.300.000 €	7.700.000 €	12.600.000 €
Costes estructura	800.000 €	850.000 €	1.000.000 €	1.300.000 €
Marketing	200.000 €	210.000 €	250.000 €	300.000 €
Salarios	300.000 €	530.000 €	560.000 €	800.000 €
Gastos generales	100.000 €	110.000 €	190.000 €	200.000 €
EBITDA	300.000 €	3.450.000 €	6.700.000 €	11.300.00 €

ROADMAP | Expansión nacional



Actualmente, la empresa tiene presencia en Madrid, Barcelona y Bilbao, donde ya se ha alcanzado el crecimiento esperado por la estrategia actual, así como en Valencia y Málaga. iLiCo Spaces prevé expandir su negocio en dichas ciudades, sumando a la expansión la ciudad de Santa Cruz de Tenerife. Estas 3 ciudades están aún en una fase muy incipiente y, por lo tanto, la empresa puede posicionarse como un jugador importante en cada una de ellas.

01 Valencia

- Hub tecnológico muy fuerte
- Gran porcentaje de trabajadores que encajan en el modelo y valores del coworking.



02 Málaga

- Creciente hub tecnológico.
- Ciudad con alta densidad de población y centro de grandes empresas.



03 Santa Cruz de Tenerife

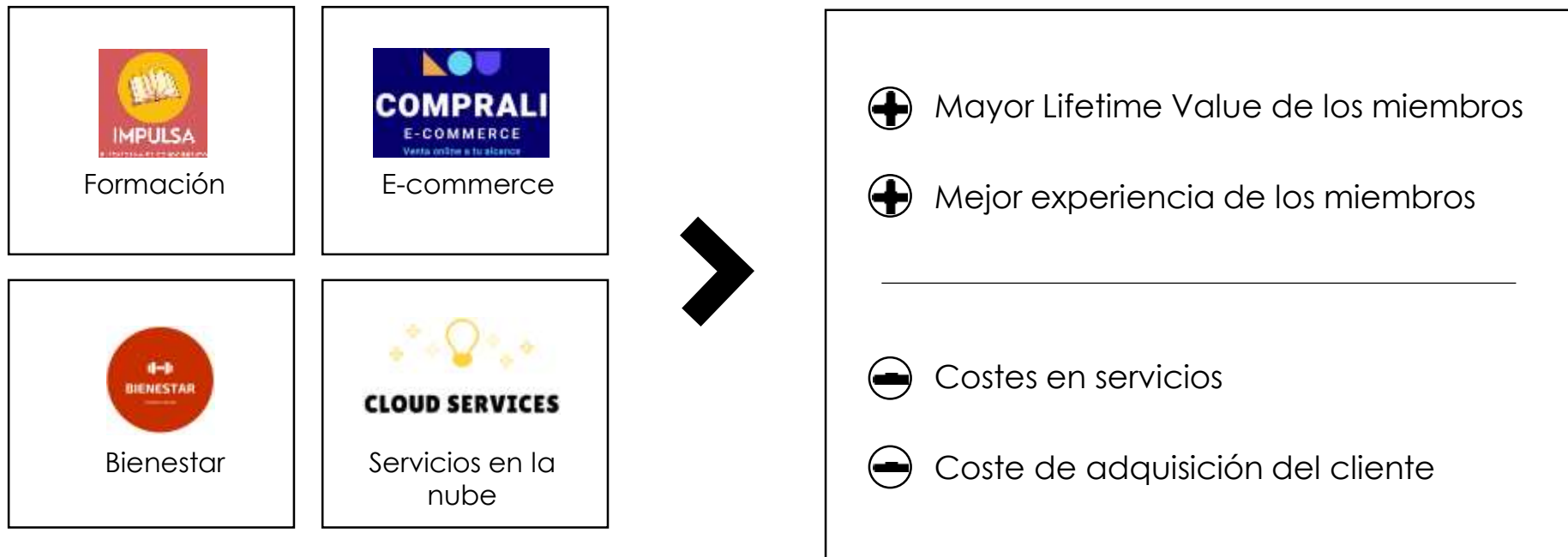
- Gran centro del sector servicios.
- Varios competidores prevén entrar en el mercado en 2021.



ROADMAP | Más allá de un puesto de trabajo



iLiCo Spaces pretende llegar a los 1.700 miembros a finales de 2021. El tener una comunidad cada vez mayor, permite negociar mejores oportunidades de acceso a servicios adicionales para nuestros miembros. Estos suponen, a su vez, nuevas vías de ingresos para la empresa que aumentan la rentabilidad de los centros de coworking a la vez que la satisfacción y el valor ofrecido a los miembros de la comunidad. Los siguientes son algunos de los servicios cuya oferta se pretende implantar a partir de la apertura del nuevo centro:



COMPETENCIA | Entorno competitivo



Grandes multinacionales ya han conseguido grandes sumas de dinero en el mercado del coworking. No obstante, España aún se encuentra en una fase temprana en comparación con otros países, por lo que iLiCo Spaces tiene la oportunidad de consolidarse eficazmente en el mercado como uno de los primeros jugadores.

 iLiCo Spaces		
Centros Madrid (2), Barcelona (2), Bilbao (2), Valencia (1), Málaga (1)	Centros Madrid (2), Barcelona (3)	Centros Madrid (2), Barcelona (1), Valencia (1)
Puestos activos 1.740	Puestos activos 1.080	Puestos activos 870
Pipeline 2021 Santa Cruz de Tenerife (+1) 1.800 puestos activos	Pipeline 2021 Madrid (+1) 1.296 puestos activos	Pipeline 2021 Barcelona (+1), Bilbao (+1) 1.304 puestos activos

EQUIPO | Liderazgo y visión



El equipo está 6 personas, todas ellas con una gran experiencia en el emprendimiento de proyectos y en la dirección y gestión ejecutiva. Desde sus inicios en la empresa, este equipo ha demostrado su visión y capacidad de ejecución, con un crecimiento sostenido desde el primer año.



REBECA MALDONADO

Directora Ejecutiva

Experiencia: Fundadora y Directora Ejecutiva de ABC, emprendedora e inversora.



ELOI SANTIAGO

Director de Operaciones

Experiencia: Cofundador y Director de Operaciones de MNÑ, diseñó y dirigió el funcionamiento de la cadena logística.



ITZIAR SEVILLANO

Directora Creativa

Experiencia: Cofundadora de DEF, dirigió el diseño de marca y supervisó la puesta en marcha de 100 tiendas.



ISIDORO SEGUI

Director Financiero

Experiencia: Director Financiero e inversor en OPQ.



VICTORIANO ÁLVARO

Director de Producto

Experiencia: Director General de GHI y Vicepresidente de Comunicación de JKL.



GEMA QUINTERO

Consejera

Experiencia: Presidenta y Directora Ejecutiva de RST.

OPORTUNIDADES DE DESINVERSIÓN



El coworking en España se encuentra ahora mismo en una etapa de crecimiento y dentro de unos años, grandes empresas nacionales o competidores internacionales pueden acabar comprando la compañía en busca de un crecimiento inorgánico, tal y como ha ocurrido en otros casos como el de Mamblo.

Por otro lado, se prevé que iLiCo Spaces empezará a generar importantes incrementos positivos en su EBITDA a partir de 2023, por lo que una recompra de participaciones por su parte, llegado el momento, también se considera una posibilidad.

01

Grandes operadores de coworking internacionales:



02

Grandes operadores de real estate:



03

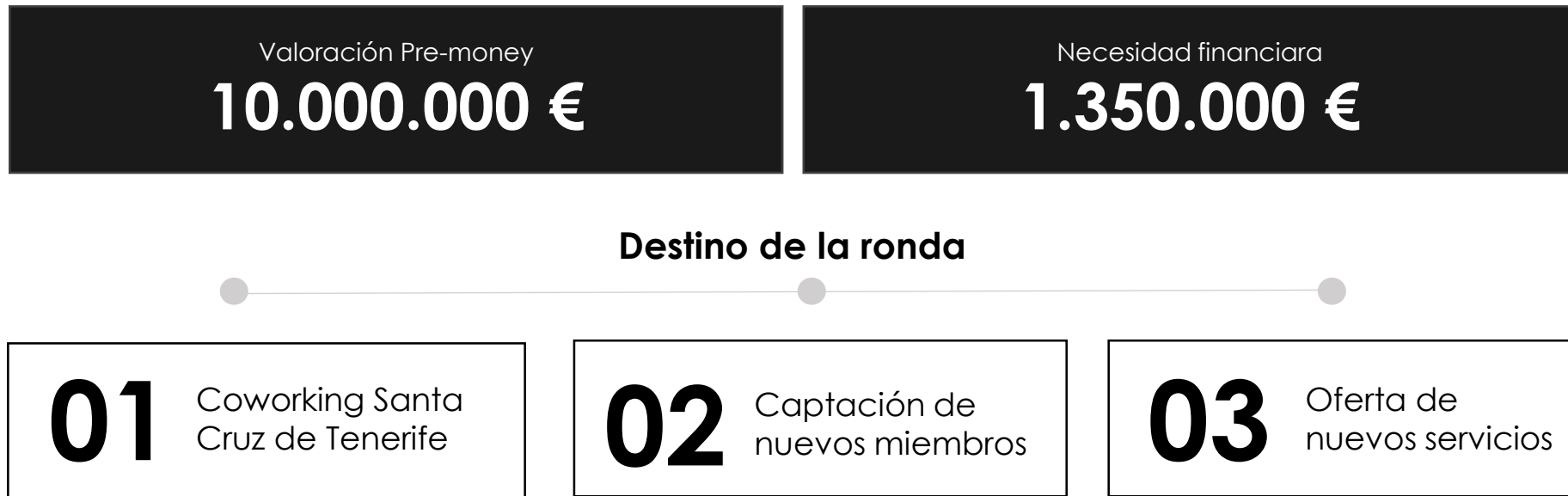
Casos de éxito del sector:

- Teko adquiere la empresa de coworking Mamblo. Diciembre 2020.
- Liton, coworking de Barcelona, factura más de 6 millones de € con un EBITDA positivo.

DETALLES DE LA RONDA



La ronda de financiación es de 1.350.000 €.




DATOS DE CONTACTO



**REBECA
MALDONADO**

Directora Ejecutiva

 rebeca.maldonado@ilicospaces.com

 +34 000 000 000

Disclaimer

La información y datos expuestos en este documento han sido elaborados con fines meramente educativos y sin ánimo de lucro, con el fin de proporcionar a nuestros lectores un ejemplo didáctico del tipo de contenido que se puede incluir en un dossier de empresa para la búsqueda de inversión privada. A pesar de la inspiración en documentos reales, los datos presentados son, por tanto, ficticios, y no representan en ningún caso un reflejo de la realidad, por lo que cualquier parecido o coincidencia de los mismos con empresas o datos reales es pura casualidad. La elaboración de este dossier se ha inspirado en el dossier de Wework de 2014 publicado por VISME y otros recursos de esta, así como en otra serie de recursos de Canva®.