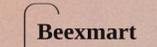
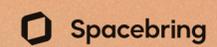
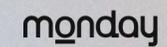
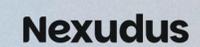


## THE ATICCO HUBS

**GABI ESPÍN**  
COFUNDADOR Y CEO ATICCO

**NAIARA CHALER**  
CHIEF OPERATING OFFICER AT ATICCO



**ATICCO**

**THE PLACE TO BECOME**

**CWSC 2025 - ATICCO HUBS**



Gabriel Espín  
CEO & cofounder de Aticco



Naiara Chaler  
COO de Aticco

# HELLO!

- 01 Sobre Aticco
- 02 Hubs verticalizados
- 03 Barcelona Finance Hub
- 04 Learnings





# **SOBRE ATICCO & NUESTRO PLAN DE EXPANSIÓN**

# GRUPO ATICCO

## ÁTICCO

Espacios de coworking y  
oficinas flexibles en  
Barcelona, Madrid y  
Valencia

## ÁTICCO LIVING

Edificios de  
coliving (vivienda  
compartida) en  
Barcelona

## ÁTICCO LAB

Programas de  
aceleración de startups,  
Innovación Corporativa e  
Inversión en Startups



## YOU WILL LOVE THESE FEATURES



### NOS ENCARGAMOS DE TODO

Diseñamos tu oficina a tu medida con todo lo que tu equipo necesita y nos encargamos de todo para que tú solo tengas que preocuparte por lo más importante, crecer tu negocio.



### INSTALACIONES ESPECTACULARES

Todos los servicios que necesitas y más: salas de reuniones, gimnasio, restaurante, terrazas impresionantes y piscina con vistas al mar. ¿Por qué conformarse con menos?



### ACTIVIDADES Y EVENTOS COMUNIDAD

Una amplia variedad de actividades diseñadas para nuestra comunidad. Talleres, actividades de bienestar, eventos de networking. Un paraíso para ti y tu equipo.

# ¿POR QUÉ ATICCO?

# INSTALACIONES INCREÍBLES



Salas de reuniones para equipos de todos los tamaños



Oficinas llenas de luz natural



Terrazas alucinantes con vistas a la ciudad



Zonas lounge y cafeterías



Gimnasio equipado para todo tipo de entrenamientos



Piscina con vistas al mar



Estacionamiento para coches y bicicletas



# ESPACIOS PARA EVENTOS & RESTAURANTE



Disponemos de 8 espacios diferentes para todo tipo de talleres y eventos corporativos con todos los servicios: catering, streaming, fotografía y vídeo, y todo lo que necesitas para el summit perfecto.



De 8 a 16h de lunes a viernes, podrás disfrutar de café de especialidad, té matcha, platos preparados, barra de ensaladas, entre otras opciones saludables y económicas.



# ACTIVIDADES Y EVENTOS EN COMUNIDAD SEMANALES



Desayuno todos los martes con opciones tanto dulces como saladas.



Afterwork con happy hour



Actividades de bienestar como sesiones de yoga y fitness.



Más de 50 talleres al año con expertos en temas de actualidad



Eventos de networking y mucho más.



# ATICCO EN NÚMEROS

**14**

COWORKINGS EN  
BARCELONA, MADRID Y  
VALENCIA

**+62K**

M2 DE ESPACIOS DE  
COWORKING Y EL MÁS  
GRANDE DE  
BARCELONA

**+500**

EVENTOS Y  
FORMACIONES CADA  
AÑO

**+8K**

MIEMBROS EN  
NUESTRA COMUNIDAD

**+400**

EMPRESAS QUE  
CONFÍAN EN NOSOTROS



# NUESTROS ESPACIOS

Sea como sea tu empresa, en Aticco tenemos un espacio que se adapta perfectamente a tus necesidades y a la cultura de tu organización.

Con el Mobility Program accede a todos nuestros centros, sin coste extra.

## BARCELONA



URQUINAONA



MED



BAILÉN



BOGATELL



VERDAGUER



HOSPITALET



BCN FINANCE HUB



CATEDRAL



SANTS



MONUMENTAL

## MADRID



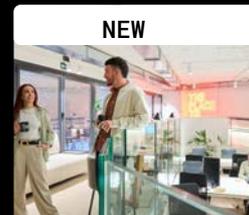
MARIA DE MOLINA



CASTELLANA



PRÍNCIPE DE VERGARA



COLÓN

## VALENCIA

# PLAN 2025



- En Aticco tenemos **VOCACIÓN DE LIDERAZGO** y vamos a seguir **CRECIENDO** todo lo que podamos
- Ampliar en Madrid y Valencia, ciudades con alta demanda y donde ya tenemos presencia
- Abrir en el resto de ciudades Tier 2 que aún no estamos: Málaga, Lisboa; y también en Tier 3: Bilbao, Sevilla, Zaragoza...
- Nuestro plan: Intentar abrir  $\approx$ 1 edificio al mes, ¿es posible?
- Retos principales:
  - Encontrar los activos que se ajusten a nuestras necesidades y expectativas
  - Seguir puliendo nuestro proceso de aperturas
  - Generar la suficiente demanda, paralela a la oferta que vamos creando con este crecimiento
  - Alinear ,en tiempo y forma, crecimiento y desarrollo con la tesorería disponible.

# PLAN 2025





# HUBS SECTORIALES

# ¿QUÉ ES UN HUB?



# ¿QUÉ ES UN HUB?

Un **hub de innovación** es un espacio físico y relacional que impulsa el desarrollo económico y tecnológico mediante la **concentración de talento, conocimiento, empresas e instituciones** en torno a un **sector o vertical estratégico**. Su objetivo es acelerar la innovación, fomentar la colaboración y facilitar la transformación del tejido productivo.

Se estructura en torno a varios pilares:

- **Ecosistema conectado**
- **Comunidades VERTICALIZADAS**
- **Espacios de trabajo flexibles**
- **Espacios de encuentro y relación**
- **Programación activa de eventos y formaciones**

En conjunto, un hub de innovación actúa como **plataforma de impulso económico, atracción de talento y generación de oportunidades**, convirtiéndose en un nodo clave dentro del tejido empresarial e institucional del territorio.



# ¿QUÉ ES UN HUB?



# ¿QUÉ ES UN HUB?

## ACTORES:

- Empresas de todos los tamaños
- Startups y emprendedores
- Inversores
- Instituciones públicas
- Asociaciones
- Instituciones educativas

# ¿QUÉ ES UN HUB?

## ACTORES:

- Empresas de todos los tamaños
- Startups y emprendedores
- Inversores
- Instituciones públicas
- Asociaciones
- Instituciones educativas

## ¿QUÉ SE HACE EN UN HUB?:

- Espacio de trabajo flexible
- Eventos de Comunidad y Networking
- Eventos especializados
  - Presentaciones
  - Formaciones
  - Pitch Competition con inversores
- Programas de Aceleración de Startups
- Programas de Innovación Corporativa
- Evento anual de referencia

# ¿QUÉ ES UN HUB?

## ACTORES:

- Empresas de todos los tamaños
- Startups y emprendedores
- Inversores
- Instituciones públicas
- Asociaciones
- Instituciones educativas

## MODELOS DE NEGOCIO:

- Espacios de coworking
- Espacios de eventos
- Hub Members
- Hub Partners

## ¿QUÉ SE HACE EN UN HUB?:

- Espacio de trabajo flexible
- Eventos de Comunidad y Networking
- Eventos especializados
  - Presentaciones
  - Formaciones
  - Pitch Competition con inversores
- Programas de Aceleración de Startups
- Programas de Innovación Corporativa
- Evento anual de referencia



**¿QUÉ HUBS TENEMOS EN ATICCO?**

# ¿QUÉ HUBS TENEMOS EN ATICCO?

## Madrid Health Hub / Legal Tech Hub:

- Hub gestionado con un partner
- Contenido y gestión depende del partner
- Marcas consolidadas:
  - MHH: Caso de éxito en Barcelona, la idea es replicarlo en Madrid, con Aticco.
  - Legal Tech Hub: No tienen espacio físico. Testeando la PV añadida de un espacio.

# ¿QUÉ HUBS TENEMOS EN ATICCO?

## Barcelona Finance Hub:

- Concurso público
- Hub gestionado enteramente por Aticco
- Contenido y gestión depende 100% de Aticco
- Equipo propio
- Creación y lanzamiento de marca propia
- Soporte institucional (Generalitat) en cuanto a comunicación

## Madrid Health Hub / Legal Tech Hub:

- Hub gestionado con un partner
- Contenido y gestión depende del partner
- Marcas consolidadas:
  - MHH: Caso de éxito en Barcelona, la idea es replicarlo en Madrid, con Aticco.
  - Legal Tech Hub: No tienen espacio físico. Testeando la PV añadida de un espacio.



# BARCELONA FINANCE HUB

BARCELONA  
FINANCE HUB  
by ATICCO

# UN ESPACIO *ÚNICO* DE CONEXIÓN PARA EL ECOSISTEMA FINANCIERO

Forma parte de un ecosistema internacional de primer nivel focalizado en la innovación financiera.

Conexión Comunidad Afterworks Afterworks Comunidad **QUIERO SER MIEMBRO**  QUIERO SER COWORKER Comunidad Conexión Ecosistema Innovación Meetups Network

# BARCELONA FINANCE HUB

📍 *Passeig de Gràcia 19*

## HIGHLIGHTS

- 3.251 m2
- Floors: 5
- Meeting rooms: 5
- Workshop rooms: 2
- Rooftop Terrace
- Restaurant
- Event space for up to 106 people



# VALOR DEL BFH

La propuesta de valor del BFH:

- Formar parte del **ecosistema financiero**, facilitando la conexión con agentes clave: inversores, representantes de grandes y medianas empresas, startups, mentores...
- Acceder a **eventos sectoriales** para conocer y estar al día de tendencias
- Ampliar la **red de contactos** del sector
- **Compartir hitos y contenido propio con la comunidad** financiera a través del hub.



# EN NÚMEROS

Miembros actuales: **100 empresas**

- Miembros, en general, valoran la red de conexiones (eventos, networking, etc)

Miembros con espacio: **30 empresas**

Total ocupantes: 380 personas

- La razón de compra sigue siendo la localización, el espacio de trabajo
- Valoran como “nice to hub” la pertenencia a un Hub



En general:

- Todos valoran el branding de relacionarse con un Hub especializado
- Un **80%** aprovechan realmente de la experiencia de poder hacer networking y conexiones con empresas del sector.

# RETOS DEL BFH

**Espacio, diseño  
& facilities en el  
espacio**

**Programa de  
contenidos  
para darle valor  
al Hub**

**Equipo de  
gestión del Hub**

**Ramp up:  
Estrategia de  
ventas del Hub  
(diferente)**

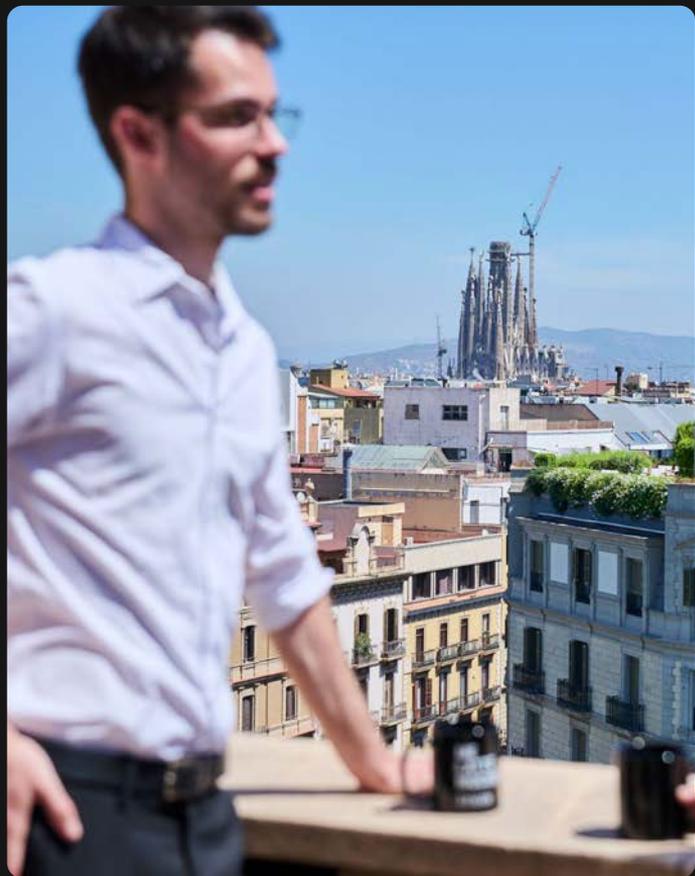
**Comunicación  
Adhoc**



# ESPACIO, DISEÑO & FACILITIES



# ESPACIO, DISEÑO & FACILITIES



# ESPACIO, DISEÑO & FACILITIES



# PROGRAMA DE CONTENIDOS

Eventos de conexión realizados: desde su apertura, en Septiembre de 2024, se han realizado **149 eventos** dedicados a la conexión y divulgación entre empresas del ámbito financiero.

Algunos ejemplos de actividades que fomentan la conexión entre empresas son:

- **Sesiones de Founders Fundamentals:** sesiones mensuales sobre compartir sobre tecnología, procesos o habilidades.
- **Sesiones Future Finance Series:** paneles de discusión y keynotes sobre fintech, insurtech, legaltech o proptech con asistencia de emprendedores, directivas y directivos y representantes de corporaciones del sector.
- **Presentación de startups al ecosistema,** donde empresas emergentes del sector son presentadas a medianas y grandes empresas interesadas en la innovación.

Más de **6.000 personas** han asistido físicamente en alguno de estos encuentros, creando una amplia base de networking centrado en este sector



# PROGRAMA DE CONTENIDOS



# EL FUTURE FINANCE DAY

- Más de 350 asistentes
- La jornada ofreció mesas redondas abiertas al público sobre IA, banca digital, tokenización, etc.
- El BFH organizó eventos propios como un speed dating entre startups, grandes empresas e inversores y una Pitch Competition para startups del sector fintech.
- Evento con soporte institucional por parte de la Generalitat, Sabadell BStartup, CaixaBank...



# EQUIPO DE GESTIÓN



Equipo del edificio



Equipo especializado en los contenidos y miembros del Hub



Equipo de apoyo: Marketing, Ventas, Administración



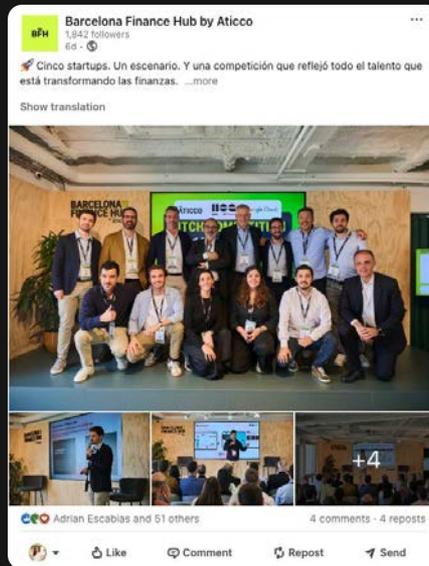
# COMUNICACIÓN DEL HUB

Landing page propia +  
Comunicación genérica como espacio de Aticco

Redes sociales propias

Mensajes mucho más segmentados

Hub bastante genérico dentro del sector



## ARTICULOS DESTACADOS



BFH NEWS

December 2, 2024

### Barcelona marca el paso del futuro financiero europeo

El Barcelona Finance Hub arranca con fuerza: +30 eventos, +100 miembros y partners, y un espacio que dinamiza la innovación financiera en BCN.

BARCELONA FINANCE HUB  
MAY 14, 2025



# LEARNINGS

**¿POR QUÉ LOS OPERADORES DEBERÍAN (O NO DEBERÍAN) CONSIDERAR LA ESPECIALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO?**



# ¿POR QUÉ LOS OPERADORES DEBERÍAN (O NO DEBERÍAN) CONSIDERAR LA ESPECIALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO?

**Espacio y  
Localización, siguen  
siendo claves**



# ¿POR QUÉ LOS OPERADORES DEBERÍAN (O NO DEBERÍAN) CONSIDERAR LA ESPECIALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO?

**Espacio y  
Localización, siguen  
siendo claves**

**Nuevos modelos de  
negocio que pueden  
generar  
oportunidades (y  
retos)**



# ¿POR QUÉ LOS OPERADORES DEBERÍAN (O NO DEBERÍAN) CONSIDERAR LA ESPECIALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO?

**Espacio y  
Localización, siguen  
siendo claves**

**Nuevos modelos de  
negocio que pueden  
generar  
oportunidades (y  
retos)**

**Menor churn, ya que  
se crea una  
Comunidad fuerte y  
participativa**



# ¿POR QUÉ LOS OPERADORES DEBERÍAN (O NO DEBERÍAN) CONSIDERAR LA ESPECIALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO?

**Espacio y  
Localización, siguen  
siendo claves**

**Reto representación  
de TODO el  
Ecosistema**

**Nuevos modelos de  
negocio que pueden  
generar  
oportunidades (y  
retos)**

**Menor churn, ya que  
se crea una  
Comunidad fuerte y  
participativa**



# ¿POR QUÉ LOS OPERADORES DEBERÍAN (O NO DEBERÍAN) CONSIDERAR LA ESPECIALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO?

**Espacio y  
Localización, siguen  
siendo claves**

**Reto representación  
de TODO el  
Ecosistema**

**Es difícil de explicar  
/ poner en valor, el  
adicional**

**Nuevos modelos de  
negocio que pueden  
generar  
oportunidades (y  
retos)**

**Menor churn, ya que  
se crea una  
Comunidad fuerte y  
participativa**



# ¿POR QUÉ LOS OPERADORES DEBERÍAN (O NO DEBERÍAN) CONSIDERAR LA ESPECIALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO?

**Espacio y  
Localización, siguen  
siendo claves**

**Reto representación  
de TODO el  
Ecosistema**

**Reticencias  
compartir espacio  
con competidores**

**Es difícil de explicar  
/ poner en valor, el  
adicional**

**Nuevos modelos de  
negocio que pueden  
generar  
oportunidades (y  
retos)**

**Menor churn, ya que  
se crea una  
Comunidad fuerte y  
participativa**



# ¿POR QUÉ LOS OPERADORES DEBERÍAN (O NO DEBERÍAN) CONSIDERAR LA ESPECIALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO?

**Espacio y  
Localización, siguen  
siendo claves**

**Reto representación  
de TODO el  
Ecosistema**

**Reticencias  
compartir espacio  
con competidores**

**Limitación del  
mercado (ventas)**

**Es difícil de explicar  
/ poner en valor, el  
adicional**

**Nuevos modelos de  
negocio que pueden  
generar  
oportunidades (y  
retos)**

**Menor churn, ya que  
se crea una  
Comunidad fuerte y  
participativa**



# ¿POR QUÉ LOS OPERADORES DEBERÍAN (O NO DEBERÍAN) CONSIDERAR LA ESPECIALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO?

**Espacio y  
Localización, siguen  
siendo claves**

**Reto representación  
de TODO el  
Ecosistema**

**Es necesario tener  
una estructura  
suficiente para  
desarrollarlo**

**Reticencias  
compartir espacio  
con competidores**

**Limitación del  
mercado (ventas)**

**Es difícil de explicar  
/ poner en valor, el  
adicional**

**Nuevos modelos de  
negocio que pueden  
generar  
oportunidades (y  
retos)**

**Menor churn, ya que  
se crea una  
Comunidad fuerte y  
participativa**



**Esperamos que os haya gustado y os  
haya resultado interesante**

# THANKS

**Esperamos que os haya gustado y os  
haya resultado interesante**

