



# Multiverse Reporte Anual

# Un viaje que empezó con un punto

**Todavía recuerdo esa tarde frente a un pizarrón, donde inició todo.**

El ecosistema emprendedor de Guatemala y su desarrollo se volvieron una de mis pasiones de vida. Entender que el 45.9% de los emprendimientos activos de Guatemala no genera ningún empleo me quitaba el sueño. Fue ahí donde inicié a investigar y buscar cuáles eran los posibles cuellos de botella o desconexiones que nuestro sistema emprendedor tenía, ¿dónde estaban los cabos sueltos?. Tuvimos largas conversaciones y discusiones con los co-fundadores de este proyecto, donde buscábamos cuál sería la mejor forma de atender a aquellos emprendedores que, teniendo buenas ideas, capacidades y equipos extraordinarios, se quedan frustrados por falta de capital o por estrategias incorrectas para manejar este capital. Planteamos muchas maneras de iniciar, hasta que notamos que a pesar de las diversas maneras para atacar este reto, había algo que siempre se nos repetía.... **Un punto conector en el centro**...eso que mapeamos con un punto, lo definimos como una plataforma que haría el trabajo de interconectar a la oportunidad de negocio con el que tenía un capital disponible para invertir. Ese punto contenía dentro de sí muchas posibilidades y opciones que explorar. Ese punto dio inicio a lo que hoy llamamos Multiverse, una plataforma que se mantiene en constante evolución y dinamismo, para atender las necesidades de emprendedores con ideas claras que quieren crecer y trascender a ser escalables y duplicar o triplicar sus ventas. Esos proyectos que con su éxito moverán la aguja y harán que el emprendimiento en Guatemala trascienda, transforme y genere valor para nuestro país.

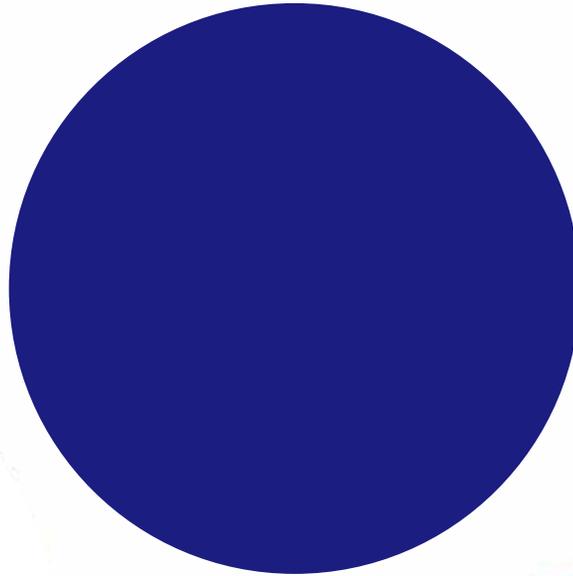
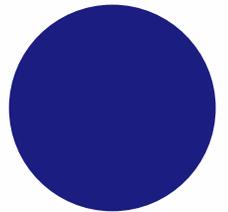
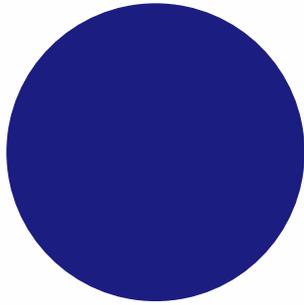
**Ese es el universo de posibilidades que queremos crear y co-crear constantemente y que inició solamente como un punto.**

**Rocío Pinto**

Co-fundadora & CEO



**45.9%**  
no generan  
**EMPLEO**



# ¿Qué hicimos en 2015?

---



## Documentación de procesos y necesidades del ecosistema

Mapeamos e identificamos qué existía en el ecosistema de Guatemala en ese momento y desarrollamos un formato para empezar a atender a emprendedores.



## Montaje de oficina

Empezamos las operaciones en nuestra oficina en Zona Pradera. Diseñamos un espacio abierto y visualmente limpio para trabajar. Con la oficina terminada ya estábamos listos para empezar a recibir emprendedores.



## Formación del equipo

Formamos el equipo de Multiverse que se encargaría de ejecutar lo que habíamos definido al empezar las operaciones. El equipo estaba conformado por 3 personas, que se complementaban muy bien en sus destrezas y capacidades.



## Inicio de programación de la plataforma

Teníamos claro que queríamos ser el punto conector del ecosistema emprendedor chapín, y con esa base diseñamos nuestra plataforma. La plataforma se encargaría de recibir solicitudes de cualquier emprendedor en búsqueda de inversión.

# Resultados 2015

---



## Inicio de operaciones en Multiverse

Iniciamos a recibir emprendedores a pesar de no tener nada de programación, la idea fue hacer pruebas de todos los procesos "a mano" previo a programarlos. Decidimos ponernos en marcha sin excusas... teníamos claro que un viaje de 1,000 pasos inicia con dar el primero.



## Primer Deal Externo

Con la ayuda de los procesos que habíamos desarrollado, pudimos realizar la primera negociación para la búsqueda de inversión. Este fue el primer levantamiento de Multiverse.

## Lo que hicimos en el 2015

En Julio del 2015 fue el año en el que iniciamos con Multiverse. 6 meses en los que nos enfocamos en montar la operación, oficinas, equipo y procesos para poder hacer las primeras pruebas. Para nuestra sorpresa, conseguimos hacer la primera colisión entre un emprendedor y un inversionista de la red, que terminó siendo el primer proyecto fondado de Multiverse. Aunque validamos nuestra metodología en muchos aspectos, nos dimos cuenta de que existían muchas oportunidades para mejorar el modelo...es importante permanecer en estado "líquido".

# ¿Qué hicimos en 2016?

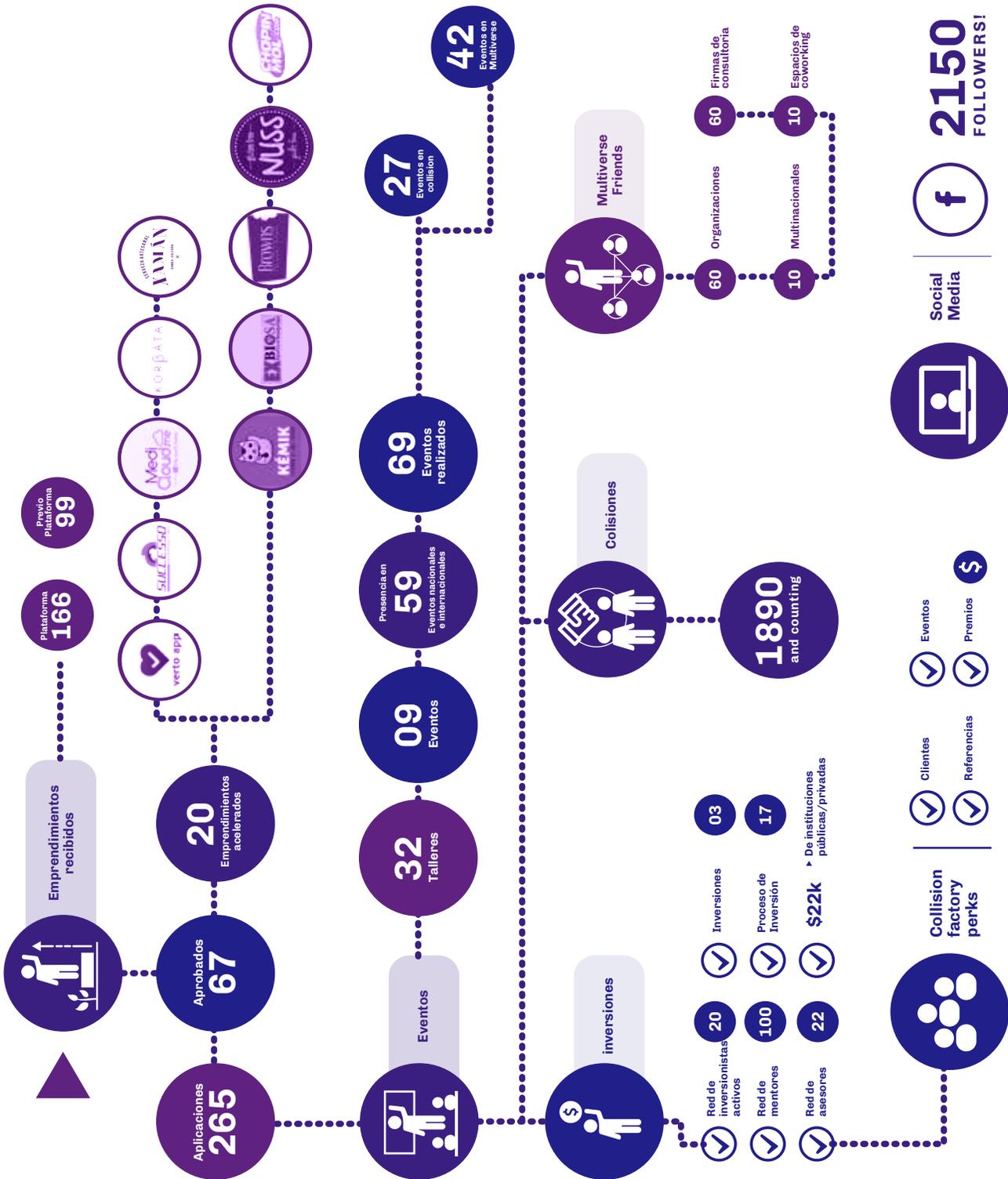
Aunque los resultados fueron positivos en términos de investigación en 2015, nos dimos cuenta que seguíamos, sin un modelo escalable y definido.

En 2016 recibimos a emprendimientos en grupos o "batches". Les ofrecíamos un proceso de aceleración con distintos talleres que pudieran

ayudarlos a escalar. Algunos de los talleres que dimos fueron: "¿Cómo hacer un pitch de inversión?", "Modelos financieros", "Business Model Canvas", entre otros. Aunque los resultados fueron positivos, entendimos que cada emprendedor tenía necesidades distintas y que necesitábamos poder apoyarlos en temas específicos de su operación.



# Resultados 2016



# ¿Qué hicimos en 2017?

---

2017 fue el año en que decidimos iterar nuestros procesos para poder atender a cualquier emprendedor que nos contactara. Seguimos recibiendo proyectos y oportunidades, desde ideas de negocio hasta empresas con operación de más de 20 años. La experiencia de 2016 nos ayudó a crear los 5 programas que Multiverse ofrece a emprendedores.

Iniciamos 2017 diseñando con todo el conocimiento de los "Batches de 2016" y sintetizamos la propuesta de valor en 5 programas.

- 1. Executors' Lab:** Dedicado a ayudar a emprendimientos en etapa de creación y prueba de concepto.
- 2. Scale Up:** Diseñado para emprendedores maduros, con ventas y operación establecida para poder crecer y escalar sus ventas.

**3. Investment Readiness:** Un programa para preparar a los emprendimientos para inversión con todos los requisitos.

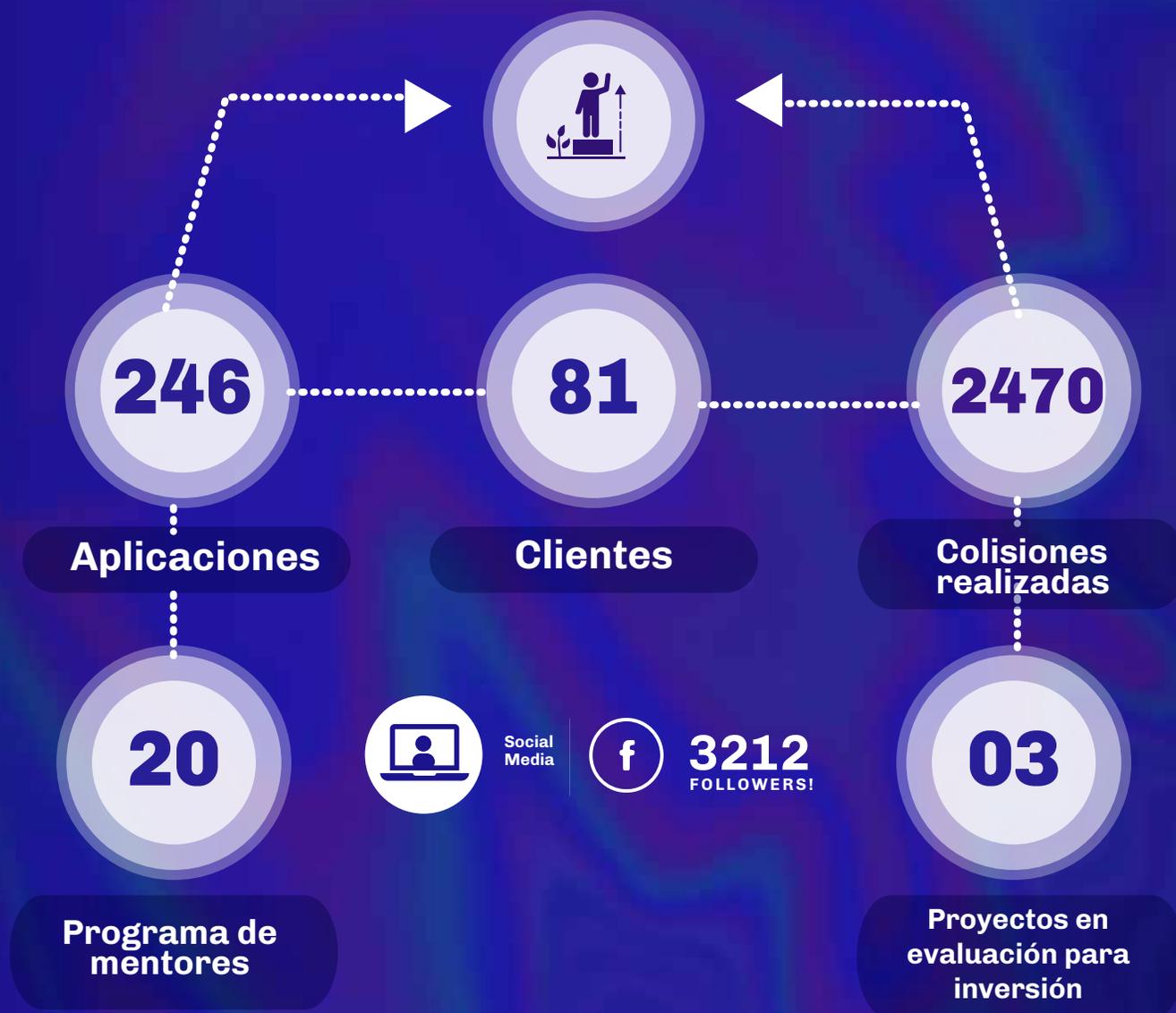
**4. Corporate Open Innovation:** Enfocado en corporaciones que necesitan la energía, la frescura y rapidez del emprendedor para innovar y mantenerse competitivos.

**5. Programa de mentores y asesores:** Pensado especialmente para que expertos y empresarios con experiencia compartan sus mejores prácticas con emprendedores.

2017 fue un año especial también porque logramos hacer alianzas estratégicas importantes para poder ofrecer mejores oportunidades a nuestros emprendedores. Con el apoyo del Banco Centroamericano de Integración Económica logramos levantar fondos no reembolsables para seis de nuestros emprendimientos. Se iniciaron las pláticas con la Asociación de Gerentes de Guatemala para poder ser el brinco de sus socios hacia la inversión. Se creó oficialmente el Multiverse Tec Fund, enfocado en apoyar a empresas de Tec. Y se trabajaron otras negociaciones que pronto estaremos lanzando.



# Resultados 2017



# Inicio Programas



Durante los primeros dos años de operación de Multiverse, recibimos solamente empresas y proyectos que ya estuvieran teniendo ventas. Esto claramente limitaba el alcance que teníamos hacia los emprendedores. Nuestra experiencia nos había enseñado que los emprendedores en etapas más avanzadas no tenían definidos temas básicos como el problema que estaban solucionando, los clientes, el tamaño de mercado, entre otros. Aunque teníamos un perfil definido de emprendedores que podíamos atender es ese momento, se nos acercaban constantemente emprendedores que buscaban ayuda para crear su negocio. Eran personas que tenían ideas de negocio y no sabían por dónde empezar, con quién hablar y cómo validar si su idea era buena. Nos dimos cuenta que podíamos agregar mucho valor a etapas tempranas del emprendimiento y fue así como surgió Executors' Lab.

Executors' Lab es un programa en el que traemos ideas de negocio a la realidad. Según el Monitor Global de Emprendimiento (GEM), estudio realizado por el Centro de Emprendimiento Kirzner, Guatemala es uno de los países con una de las tasas más altas de actividad de emprendimiento temprano (TEA) en el mundo. Sabíamos que 1 de cada 2 guatemaltecos

entre las edades de 18 y 34 años tienen una idea de negocio, por lo que nuestro aporte al ecosistema era fuerte. Executors' Lab recibe a emprendimientos en etapa de ideación y prueba de concepto, y durante dos meses seguidos los capacita en diferentes temas esenciales para el desarrollo de su negocio. Executors' Lab es un programa en el que ponemos a prueba las ideas de emprendedores guatemaltecos para entender si realmente son ideas con potencial. Con facilitadores expertos en distintos temas como ideación, innovación, investigación de mercados, modelo de negocios y validación, le damos la oportunidad a los emprendedores de tener un contacto directo con profesionales que los pueden apoyar y además tener la oportunidad de trabajar en su idea de negocio con un mentor de la red de Multiverse.

El objetivo de Multiverse es poder revolucionar el estándar de emprendimiento en Guatemala. Y estamos seguros que los emprendimientos que han pasado por nuestro programa tienen una visión más clara de lo que necesitan para alcanzar sus metas y ser exitosos. Nos motiva saber que con nuestro aporte mejoramos la calidad del emprendimiento y con ello apoyamos el crecimiento económico de nuestro país.

# La aventura de un Executor

**Soy Alvaro y me considero a mí mismo como una persona bastante inquieta, que no se conforma con el status quo y a la que siempre le ha gustado soñar; esas características fueron las que me motivaron a inscribirme al Executors Lab en marzo de 2017.**



**Álvaro Leonardo**

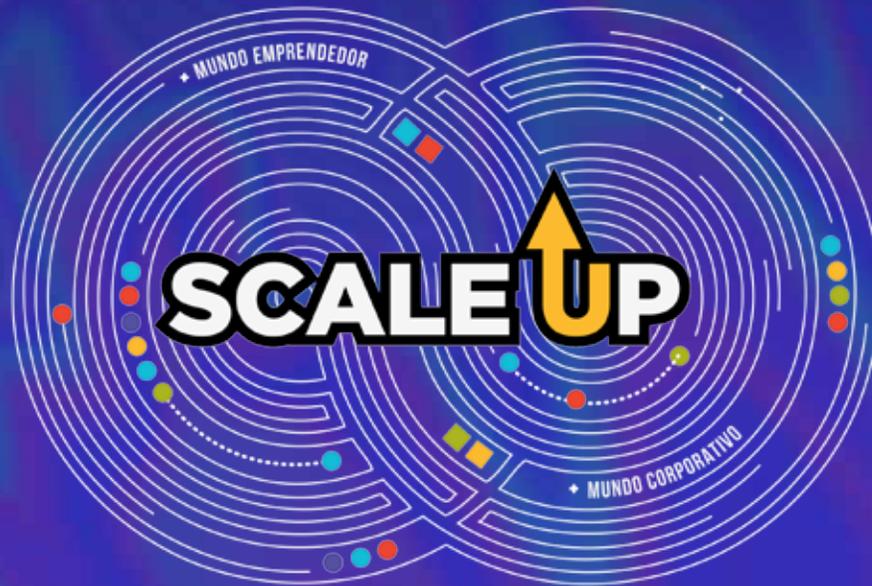
Para serles sincero, al inicio no tenía demasiadas expectativas y tampoco pensé que me vida fuera a cambiar radicalmente en los siguientes meses. Después de todo, estaba bastante cómodo económicamente y gozaba de estabilidad siendo gerente financiero para una compañía multinacional.

Al inicio del programa, estaba segurísimo de cómo conquistar el mundo con mi idea de negocios e incluso estaba temeroso de compartirla pensando que era tan buena, que cualquier emprendedor que la escuchara me la podría robar. De los aprendizajes más valiosos que tuve en el Executors Lab, es que el compartir las ideas con otras personas amplían la mente, porque usualmente se obtiene un feedback crítico y desinteresado, que es muy valioso en el proceso de validación de cualquier modelo de negocios y, de paso, se gana de referencias y networking con otras personas con más experiencia.

Un punto de inflexión para mí fue el inicio de las sesiones con mi mentor, ya que me permitieron aterrizar en dónde estaba el verdadero potencial de mi idea y diseñar una estrategia para ejecutarla. Después de muchas iteraciones, mi idea inicial había sufrido una completa metamorfosis, me sentía seguro de ella y también motivado al máximo para trabajar por ella. Me puse entonces como objetivo el levantar capital para renunciar a mi trabajo lo antes posible y emprender. Multiverse me facilitó el contacto de otros emprendedores para iniciar conversaciones y, después de varias reuniones, logré negociar un partnership con una startup que ya tenía el recurso humano y la infraestructura para ejecutar mi idea.

Finalmente pude renunciar a mi trabajo y desde Agosto de 2017 estoy emprendiendo este nuevo camino, el cual no ha sido nada fácil, pero ya nos encontramos en etapa de lanzamiento de Dexter, una plataforma de inteligencia de mercados para farmacéuticas en tiempo real. A la fecha ya he tenido reuniones con varias empresas multinacionales de la industria, las cuales estarán iniciando con un periodo de evaluación del producto. El ADN del equipo de Dexter es la tecnología y la innovación, por lo que tenemos también un amplio pipeline de productos que lanzaremos el próximo año, incorporando Machine Learning y otras técnicas de Inteligencia Artificial para la detección de insights que actualmente requerirían el esfuerzo de cientos de analistas poder identificar.

***El éxito no está garantizado para nadie, ¡pero soy fiel creyente de que el trabajo duro y no rendirse es lo que hace la diferencia!***



**Multiverse es el lugar donde se conectan emprendedores con necesidades y personas con capacidades y disposición para ayudarlos. El programa Scale Up está enfocado en emprendimientos constituidos y en búsqueda de oportunidades de crecimiento. Cada emprendimiento tiene necesidades diferentes y vive una realidad completamente particular y especial.**

En un momento, Multiverse ofrecía un programa estándar por el que pasaba cada emprendimiento reclutado por nosotros. Sin embargo, en la práctica nos dimos cuenta que un programa que ofrecía lo mismo a emprendedores con distintas necesidades no era atractivo ni funcional para ellos, ya que varios ya habían avanzado en algunos temas y necesitan

enfocarse en lo que realmente era urgente para ellos. Aún así, el factor común de todos era el deseo de crecer su negocio.

Es por eso que creamos el programa Scale Up, que se acopla a las necesidades de cada uno. El emprendedor presenta su proyecto y Multiverse crea un plan de trabajo personalizado dependiendo de la problemática que pueda tener. Nos enfocamos en cada proyecto con atención especial. Como requisito, se evalúa el modelo de negocio para entender cómo funciona y la escalabilidad que pueda tener el negocio mismo. Hemos tenido excelentes resultados, ya que se presentan propuestas que atacan puntualmente los retos del emprendedor, con soluciones realizables y nuevas oportunidades.

# La experiencia de un Scale Up

Nuss es una empresa dedicada a la repostería y panadería, con productos elaborados especialmente para personas con alergias e intolerancias alimenticias. Nos especializamos en alimentos sin gluten y lácteos, diferentes combinaciones de productos sin nueces, azúcar, huevo, soya, y además también hacemos productos veganos.



**Francis Navas**  
Directora Financiera  
y Comercial Nuss

El nombre Nuss, cuyo significado es nuez en alemán, representa simplemente un ingrediente. Éste no buscaba ser una marca de nombre propio y al mismo tiempo era simple, distinto, corto, fácil de pronunciar y fácil de recordar. Desde el inicio buscábamos brindar a las personas con intolerancias, una opción saludable y confiable, con los postres clásicos que nunca fallan e innovaciones que impactan el paladar con nuestras combinaciones y recetas únicas.

Empezamos hace más de dos años, produciendo en una pequeña cocina y tomando pedidos de clientes. Hoy en día la empresa está dedicada a la producción, venta y distribución de productos gluten free. Contamos con 7 líneas de productos y en mayo de este año abrimos nuestra primera tienda en La Noria. Esto logró llevar a Nuss de un trabajo minucioso, bajo pedido y en búsqueda de clientes, a una empresa consolidada, con clientes finales sumamente exigentes y conocedores. Algunos de nuestros clientes actuales son Café Barista, Mercadito de Lola, L'ostería, Bon Chef y Wild (primer restaurante gluten free en Guatemala). Tenemos más de 5,000 clientes pequeños, 2 tiendas, 5 clientes corporativos, 9,000 seguidores en Facebook y un increíble potencial de crecimiento en el mercado guatemalteco y regional.

Supimos de Multiverse en 2016 y nos interesó como una opción de crecimiento para Nuss. Participamos en uno de sus programas ese año y nos ayudó a entender la etapa en la que estábamos y lo que necesitábamos para poder crecer. Multiverse nos dio el contacto con Café Barista, que se ha convertido en uno de nuestros clientes más importantes. Este año tuvimos también la oportunidad de ser uno de los seis emprendimientos guatemaltecos en recibir fondos no reembolsables de la Iniciativa Dinámica del BCIE, que sin ayuda de Multiverse no habríamos recibido.

Queremos llegar a ser la empresa no. 1 de repostería gluten free en Guatemala. Queremos que nuestros clientes nos puedan encontrar en lugares estratégicos dentro de la ciudad y en un mediano plazo expandirnos a Centro América.

**Nuss, más que un postre... ¡es una nussperience!**



**Uno de los objetivos de Multiverse es conectar a emprendedores con potencial con inversionistas que pudieran aportar fondos y conocimientos a sus negocios. Los emprendedores guatemaltecos necesitaban infraestructura y apoyo para estructurar sus proyectos y volverlos “invertibles”. Este fue un término que empezamos a utilizar en Multiverse para referirnos a los proyectos y emprendimientos que estaban listos para inversión.**

Ser un emprendimiento “invertible” significa conocer exactamente cuál es el problema que la empresa está solucionando, cómo se comporta el mercado en el que opera, conocer los datos importantes de la industria y del negocio, tener estados financieros desarrollados y proyecciones de ventas. Implica también ser escalable y tener una estructura legal

fiscal y financiera sólida y eficiente para recibir fondos y crecer. Además, tiene documentos o contratos que le dan validez a su negocio. Tiene un equipo que demuestra resultados y que trae a la realidad las metas planteadas. Pero más importante que todo, un emprendimiento “invertible” sabe cuánto capital necesita, para qué usará esa inversión y cuál es la oferta para el socio inversionista.

Investment Readiness es el programa de Multiverse que se encarga de recibir proyectos y emprendimientos y asesorarlos en esta etapa. Se analizan todos los aspectos importantes para la búsqueda de inversión y se hacen los formatos desarrollados por Multiverse para alcanzar este objetivo.

# La sensación de estar listo para inversión

Actualmente el campo logístico en Guatemala está experimentando cambios drásticos en los niveles de desempeño y las tareas del día a día de las empresas.



**Erick Fuentes**  
Gerente General  
Legatus

Durante los últimos 3 años nuestra compañía Legatus ha desarrollado proyectos enfocados en generar ahorros en procesos de la cadena de suministro tales como distribución, almacenaje, consultorías y mano de obra directa especializada.

Nuestro cliente nos ha confiado diseñar un esquema de 4PL en el que hemos logrado tener más eficiencia, generamos ahorro a nuestros clientes e incrementamos las ventas y niveles de servicio en campo. Además, hemos podido reducir sus costos logísticos.

Multiverse ha sido un aliado durante el año 2017. Llegamos a Multiverse con la intención de buscar inversión para la empresa y tuvimos la oportunidad de trabajar en la preparación para inversión en conjunto con el equipo de Multiverse. A lo largo de las sesiones, nos dimos cuenta que necesitábamos desarrollar una estructura financiera que permitiera la búsqueda de inversión. Gracias al apoyo que nos ha brindado con los programas de asesoría financiera y fiscal, tenemos una mejor perspectiva de nuestro estado financiero actual. Nos brindaron herramientas muy valiosas para utilizar diariamente en nuestra compañía. El equipo de consultores y asesores en Multiverse se esforzó para lograr los resultados y alcanzar las expectativas que nosotros como cliente buscábamos al contratar estos programas de acompañamiento y asesoría.

***Seguramente estaremos desarrollando más negocios en el próximo año 2018, ya que creemos en las relaciones a largo plazo y en el apoyo mutuo de las empresas guatemaltecas.***



## Corporate Open Innovation

**El programa de innovación abierta nació con el objetivo de poder conectar a emprendedores con corporaciones y empresas multinacionales para combinar lo mejor de dos mundos. Esto representaba para los emprendedores una experiencia y gran oportunidad de negocios, y para las compañías un laboratorio de experimentación rápida y ágil.** Durante el desarrollo de este programa, Multiverse pudo trabajar de la mano con corporaciones y empresas que buscan tener un proceso iterativo con el objetivo de poder ser cada vez más eficientes y competitivos. Estos procesos muchas veces involucran innovar productos, procesos, metodologías, etc. Fue así como surgió la oportunidad de poder hacer retos de innovación abierta.

En la innovación abierta empresas se abren a innovar con personas externas a ella. Lo interesante es que cualquiera puede participar y proponer ideas de acuerdo a la problemática o retos por resolver de la empresa. Esta es una tendencia a nivel mundial, y cada vez más empresas optan por hacer innovación abierta. Una

de las ventajas de la innovación abierta es que las ideas y propuestas son completamente ajenas a la estructura existente, y no se “contaminan” con el día a día de la empresa que en ocasiones limita la creatividad.

Este año Multiverse desarrolló un programa de innovación abierta que se llamó “Concurso a la Innovación Corporativa”. Este es un reto que busca resolver una problemática puntual de una empresa. Multiverse se encargó de convocar a los participantes, seleccionarlos y prepararlos para presentar sus propuestas. Además, se les dieron talleres y asesorías para ayudarlos a definir su idea y el modelo de negocio. Multiverse acompañó a los participantes en todo el desarrollo del plan de negocios y al finalizar se eligieron a tres ganadores.

El futuro de las compañías grandes está en abrir espacios donde los colaboradores en conjunto con personas externas, actúan como emprendedores reales. Dándoles autonomía para crear y fallar estando conectados a la corporación.

# Una experiencia innovando en una corporación



**Diego Fernández  
& Townson Bickford**

Una reciente amiga que está muy relacionada en el mundo del emprendimiento en Guatemala me mandó un mensaje de WhatsApp contándome sobre el evento titulado, “Competencia a la Innovación Corporativa”, lanzado por Multiverse. Anteriormente ya había oído sobre Multiverse pero nunca había tenido la oportunidad de un acercamiento real.

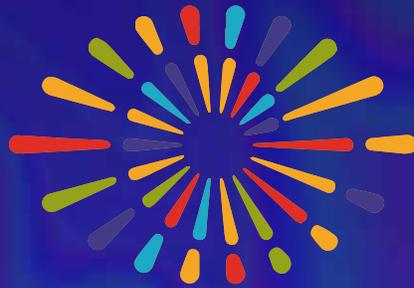
Sumamente interesado por el título, ingresé a la página de internet a leer un poco más sobre la competencia. Siendo sumamente sincero no me quedó al 100% clara la temática de la competencia, pero si estaban buscando mentes innovadoras esto era para mí. Automáticamente me registré, llené el formulario y para mi sorpresa me llamaron para la entrevista y fui seleccionado entre los 18 participantes finales.

La primera vez que me senté en el salón con los otros participantes se rompieron varias ideas erróneas que tenía sobre la competencia. Un segundo antes de entrar al salón de Collision Factory, me di cuenta que yo era claramente el más joven (estoy terminando ahorita mi segundo año de ingeniería Industrial en la Universidad del Valle de Guatemala) y yo había pensado que la competencia era para jóvenes universitarios. Por otro lado, yo asumí que el tema de innovación que tendríamos que desarrollar sería sumamente amplio, limitado simplemente por nuestra propia creatividad. Nuevamente erré, no sólo estaba ya limitada la innovación, sino que tenía un cliente misterioso establecido. La competencia era en realidad sobre Innovación Corporativa enfocada en la salchicha.

Inicié pensando que la salchicha era quizá el producto menos apasionante con el cual innovar, terminé la competencia enamorado del reto. Los talleres que Multiverse nos dio sobre innovación y emprendimiento, de la mano con haber trabajado con los directivos de esta misteriosa empresa y sobre todo la pasión por innovar, lograron abrir mi mente al sin fin de oportunidades y posibilidades que se podían hacer. A la mitad de la competencia tuve la brillante idea de integrar a un miembro más al equipo, un compañero de mi edad de la universidad, Esteban Celis.

Juntos logramos desarrollar una propuesta de valor un poco distinta al resto, una propuesta de valor que, según la junta directiva de la empresa, superó al resto. A diferencia de los demás, nos dimos cuenta de que innovar llega mucho más que innovar en el producto per se. Nosotros no innovamos ni un pelo en el producto como los demás grupos. Ofrecimos la misma salchicha de toda la vida, innovando en el mercadeo, la distribución y otros aspectos, pero repito, el producto como tal ni lo tocamos.

**De lección nos quedaron varias cosas, entre ellas es que la edad no limita las ideas. El que realmente busca innovar no debe de quedarse nunca con innovar solo el producto. Agradecidos por la oportunidad de aprender no queda más que agradecer a Multiverse por la enriquecedora oportunidad.**



## PROGRAMA DE **MENTORES Y ASESORES**

### Programa de mentores

**Multiverse es el vórtice de oportunidades y posibilidades para emprendimientos chapines. Teniendo ese objetivo en mente, desarrollamos en conjunto con asesores y personas reconocidas a nivel internacional, un programa en donde emprendedores pudieran tener acceso a profesionales de diferentes industrias.**

Encontramos a los mejores mentores para nuestra red. Personas que estuvieran comprometidas con apoyar el crecimiento de emprendimientos y de aportar al ecosistema emprendedor de nuestro país. Los mentores de nuestra red aportan tiempo, esfuerzo y dedicación a trabajar con nuestros emprendedores y poder encontrar soluciones a los retos que encuentran en el día a día, no sólo en lo profesional, sino en lo personal.

Ser parte de este programa es sumamente enriquecedor porque se reciben sugerencias, recomendaciones, opiniones y nuevas ideas de personas expertas. El emprendedor tiene a su alcance a un mentor que puede ayudarlo en la toma de decisiones. Los resultados del programa han sido excelentes y es una oportunidad que todo emprendedor disfruta tomar.

### Programa de mentores

**La red de asesores de Multiverse busca poder ofrecer a los emprendedores opciones para generar valor a sus negocios.**

Todo emprendedor necesita apoyo para impulsar su negocio adelante. Este apoyo puede ser desde administración financiera de un negocio hasta una estrategia de comercialización y mercadeo. En 2017 Multiverse logró desarrollar una red de asesores y mentores que ofrecen servicios técnicos a nuestros emprendedores. Esta es una opción muy atractiva porque tienen la oportunidad de trabajar con expertos en temas específicos y con mucha experiencia en el mercado. Además de que por ser parte de los emprendedores de Multiverse de que los servicios son mucho más atractivos de que lo encontrarían en el mercado. El atractivo principal de participar como emprendedor de este programa es el trabajar con profesionales apasionados por el emprendimiento y dispuestos a apostarle a proyectos nacionales.



## El primer fondo tecnológico de Guatemala

**Campus Tec es una de las instituciones que inició el ecosistema emprendedor en Guatemala y que actualmente es uno de los actores más importantes del ecosistema. Campus Tec es un referente de bienes raíces para empresas de tecnología, en donde se pueden encontrar decenas de empresas.**

Vimos como una alianza natural la relación entre Tec y Multiverse, ya que Multiverse es la plataforma que recibe emprendedores y tiene una metodología que brinda infraestructura y preparación a los emprendedores y prepara para la inversión, y Tec es un hub de emprendimientos tecnológicos.

En 2018 se lanzará el primer fondo de tecnología en Guatemala. Multiverse Tec Fund es un fondo creado especialmente para las empresas de Tec que estén en búsqueda de inversión. Multiverse apoya a estas empresas en la preparación para volverlas "invertibles" y atractivas para inversión. Actualmente estamos haciendo una recopilación de los datos de las empresas interesadas para iniciar el proceso de preparación para inversión. El fondo está en un proceso de creación y desarrollo, y la oficina estará lista para operaciones en enero en el tercer nivel de Tec 2 304.

Los General Partners del fondo tienen conexiones estratégicas a nivel mundial y un amplio network para apoyar al desarrollo de las empresas elegidas. Trabajarán con los emprendedores que se comprometan a dar el máximo y ellos darán lo mejor para conseguir su éxito.



# COLLISION FACTORY

BY MULTIVERSE

**Todo emprendedor requiere de espacios que brinden concentración para trabajar, en donde se propicie el pensamiento creativo y a la vez generen interacción activa entre otros emprendedores. Collision Factory es un espacio diseñado y conceptualizado para personas que busquen generar colisiones exitosas con emprendedores y otros actores dentro del ambiente emprendedor.** Es muy adaptable a las necesidades, ya que funciona de la misma manera para 1 persona, como para un equipo de trabajo.

La estratégica ubicación de Collision Factory pone a disposición de las personas un ambiente empresarial profesional, rodeado de grandes corporaciones de renombre nacional e internacional. Brinda todas las comodidades que una oficina normal, con salas de reuniones o espacios de trabajo abiertos, siendo el emprendedor beneficiado con un costo bajo en comparación de una oficina tradicional.

Collision Factory es el epicentro de los emprendedores top en Guatemala, es el lugar físico

donde se reúnen y trabajan los emprendedores de Multiverse, y también otras empresas en etapa de crecimiento. Además también lo usan corporaciones y empresarios lo utilizan como un tercer espacio para tener reuniones y eventos. Es el primer espacio de crowdworking en Guatemala, ya que en este lugar los emprendedores trabajan, aprender y tienen un apoyo en la experiencia y conexiones que Multiverse les puede brindar. Es gratificante poder ver el crecimiento que estas empresas tienen, trabajando dentro de Collision Factory y las conexiones que los emprendedores realizan dentro de este ecosistema emprendedor, han sido la clave para el éxito.

En el 2018 se tiene planeado ser parte de proyectos de nivel internacional que propiciarán mejores oportunidades dentro de nuestra red y ampliarán el conocimiento y herramientas disponibles para el ecosistema emprendedor chapín.



# Creando comunidad para un efecto multiplicador

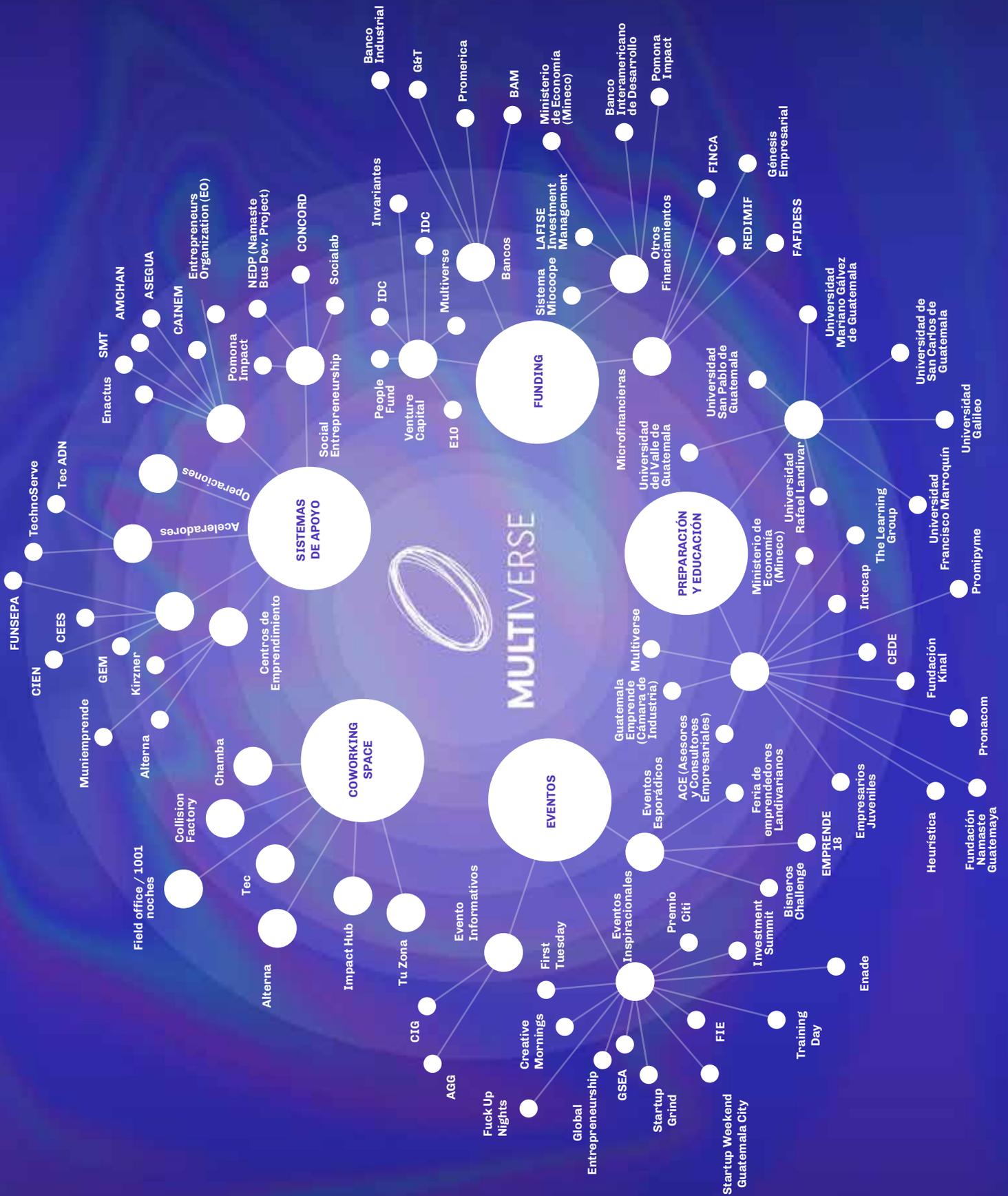
**Multiverse ha lanzado un mapa interactivo del ecosistema chapín con el objetivo de que formemos y fortalezcamos la comunidad emprendedora. Que los emprendedores tengan acceso a encontrar las opciones que necesitan.**

---

Crear un ecosistema emprendedor requiere de varios elementos claves: ubicación, ideas, emprendedores, inversión, network, pero sobre todo un ambiente de confianza, de colaboración, co-creación y gente que se pone en marcha. Las comunidades emprendedoras crean un efecto multiplicador, porque todos los involucrados que tienen diferentes habilidades que permiten colaborar juntos para crear.

Multiverse ha creado este primer mapa, que nos permite visualizar todo lo que existe en temas de emprendimiento, es vivo, así que lo invitamos a que colabore a agregar, modificar, reclasificar, entender mejor, lo que hemos puesto como una herramienta inicial para que construyamos el ecosistema que nos permitirá ir creciendo y evolucionando como país líder en el emprendimiento.

Todos los componentes están ya, y los que faltan están empezando a surgir... ¿estarías dispuesto a multiplicar con nosotros este efecto?



# Visión 2027



2027

## Multiverse

Uno de los componentes más importantes en una comunidad emprendedora es que esté liderada por emprendedores con visión a largo plazo. Ningún ecosistema exitoso del mundo se hizo en 5 o 10 años...

**¡Multiverse tiene una visión a largo plazo!**

Buscamos construir las mejores prácticas y herramientas para poder asesorar nuestros emprendedores. Buscamos ser conectores y que se multipliquen los conectores para poder dar más oportunidades a todo aquel que está en diferentes fases de su negocio. Buscamos construir una red internacional de asesores, mentores, inversionistas y emprendedores que se sientan atraídos a participar en nuestros programas, eventos, inversiones y comunidad.

Creemos que para atraer capital a nuestro país, somos los emprendedores quienes tenemos que marcar el paso, y trabajar cada día por elevar la calidad de nuestros emprendimientos, de la ejecución de nuestros negocios y de los productos y servicios que ponemos a disposición de nuestros clientes.

Si queremos un plan a largo plazo necesitamos una comunidad comprometida y participativa, en la cual la confianza y el trabajo duro y eficiente sean la manera de hacer las cosas. Para ello hemos construido un plan de 10 años de trabajo en el que consolidaremos nuestro modelo y armaremos la infraestructura necesaria para apoyar el emprendimiento nacional.

# Equipo Multiverse

**Luis Alfonso Bosch**  
Co-Fundador & Miembro de  
la Junta Directiva



**Ben Sywulka**  
Miembro de la Junta Directiva



**Juan Bautista Bosch**  
Co-Fundador & Presidente

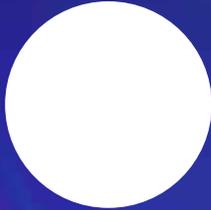


**Rocío Pinto**  
Co-Fundadora & CEO





**Mariana Grazioso**  
Process Officer



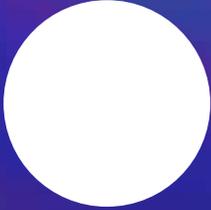
**Diego Ronquillo**  
Collision Factory Officer



**Ricardo Gavidia**  
Process Officer



**TEAM**



# Actividades y eventos



# Alineando a las estrellas

**Ben Sywulka**

Miembro de la Junta Directiva

**Si quieres innovar, alíate—llegarás más lejos, más grande, más barato, más rápido y mejor. Pero si quieres aliarte, prepárate para una aventura—para alinear las estrellas a veces hay que mover montañas.**

---

En el mundo de software existe un concepto llamado el "API" (Application Program Interface). Un api es como un conector que se construye que permite que varias herramientas de software se puedan interconectar fácilmente. Una de las razones por las cuales el mundo ha cambiado tanto en tan poco tiempo con la tecnología digital es por la existencia de apis. Las empresas tecnológicas ya no tienen que construir todo solos, sino que se apalancan en lo que otros han construido, construyen capas de valor específicas sobre las plataformas generales de otros. Los apis son los conectores que habilitan esa colaboración.

Cuando nos vamos al mundo humano, una gran parte del problema que tenemos es que no existen los apis humanos. Cuando un emprendedor quiere probar su idea con una empresa grande, no tiene con quién hablar, y aunque consiga la reunión, la empresa grande no tiene los conectores para ejecutar un piloto de la idea. Cuando una universidad quiere aliarse con empresas para crear valor en conjunto, también le cuesta saber con quién hablar, cómo agregar valor de la mejor forma posible, y cómo trabajar en conjunto. Cuando un startup quiere financiamiento, le cuesta muchísimo traducir su propuesta de valor de cliente a un lenguaje y una estructura que sea funcional para inversionistas. Cuando el gobierno quiere aliarse con el sector privado, o viceversa, para resolver problemas de fondo de país, le cuesta encontrar los mecanismos eficientes y transparentes para trabajar efectivamente en conjunto.

Estas alianzas sí se dan, pero tiende a ser un proceso lento, enmarcado en desconfianza y resguardos legales para proteger a los participantes en la alianza, y con procesos de decisión, aprobación y ejecución repletos de atrasos, complicaciones, malinterpretaciones y desgaste. Uno de los catalizadores más importantes para el desarrollo del país es la creación de capas de confianza y apis humanos que habiliten el trabajar en conjunto. Con este fundamento filosófico, Multiverse ha jugado un papel importante en promover el dinamismo económico y social del país. Multiverse está sirviendo de conector para facilitar la relación entre emprendedores chispudos e inversionistas visionarios, entre empresas grandes con necesidades de innovación y jóvenes innovadores que traen propuestas afuera de la caja, entre retos de país y actores clave que pueden trabajar en conjunto para resolver esos retos.

Estas interconexiones no son fáciles, y requieren de mucha humildad, gestión de expectativas, apertura a cometer errores y hacer mejoras en la próxima iteración, y requiere estar permanentemente rediseñando el avión mientras está volando. Al final, aliarse permite a todos lograr más con menos, llegar más lejos en menos tiempo, y entregar mejores resultados con menos esfuerzo. Pero aliarse no es fácil, es una aventura en la que a veces hay que mover montañas para alinear a las estrellas. Pero lo bueno es que entre más los hacemos, más hábiles nos volvemos, y curiosamente, las estrellas se empiezan a alinear por sí solas.

# Código de ética de Multiverse

Como actores importantes dentro del ecosistema emprendedor, acatamos una serie de principios y estándares éticos. Todos los miembros y colaboradores de Multiverse conocen que nuestra propuesta es crear y aportar valor al ecosistema de emprendimiento, de manera responsable, íntegra y ética. Por ello promovemos como parte de nuestra cultura los siguientes valores y nos apegamos a ellos:

## Integridad

- Debemos sostener nuestros principios, valores y manera de actuar en cualquier situación y/o circunstancia.
- Somos claros en nuestras intenciones, y las apegamos a nuestros valores y principios éticos.
- Nos asociamos únicamente con personas y grupos que comparten nuestros valores y principios éticos.
- Evitamos conflictos de interés, y tratamos de ser los más transparentes y honestos en nuestras relaciones.

## Respeto

- No robamos información, ideas, contactos, documentos, ni activos (tangibles o intangibles); promovemos la creación de nuevas ideas.
- Respetamos las opiniones de los demás y promovemos la libre expresión de ideas.
- Buscamos proteger la reputación de nuestros miembros y colaboradores. Hablamos con hechos y datos, y evitamos los juicios de valor y opiniones sin fundamento.
- Compartimos información de manera abierta y transparente, y evitamos los sesgos de información y/o comunicación.

## Responsabilidad

- Activamente buscamos nuestra participación y aceptamos las consecuencias de nuestros actos.
- Evitamos excusas, y buscamos ser proactivos para resolver y enmendar nuestros errores y/o consecuencias negativas.
- Nos apegamos a los compromisos y promesas pactadas.
- Tratamos en lo posible de documentar cualquier promesa o compromiso en un contrato o pacto firmado.
- Evitamos crear intencionalmente expectativas falsas, sobrevaloradas o subestimadas en nuestros miembros y colaboradores.

## Honestidad

- Actuamos de manera transparente y honesta en todo momento.
- No omitimos ni ocultamos información relevante de manera intencional; somos transparentes en nuestra comunicación.
- Operamos bajo una agenda transparente; no actuamos bajo agendas ocultas y/o que busquen manipular.
- Protegemos información sensible y/o confidencial, y nos comprometemos a cumplir los contratos de confidencialidad firmados.

## Confiableidad

- Buscamos alinear nuestras intenciones y nuestros actos. Procuramos mantener nuestras intenciones apegadas a nuestros principios y valores éticos.
- Buscamos proteger nuestra reputación, actuando siempre por el bien de nuestros miembros y colaboradores.
- Tomamos en consideración a todos nuestros miembros y colaboradores en todo momento.
- Buscamos consistencia en nuestros actos y resultados; actuamos para crear y mantener una reputación honorable.

# Alianzas

Para conectar el mundo creativo y emprendedor y crear colisiones imprescindibles en el ecosistema, Multiverse cuenta con una serie de alianzas de las cuáles te puedes apoyar para crecer tu emprendimiento y llevarlo al siguiente nivel.



