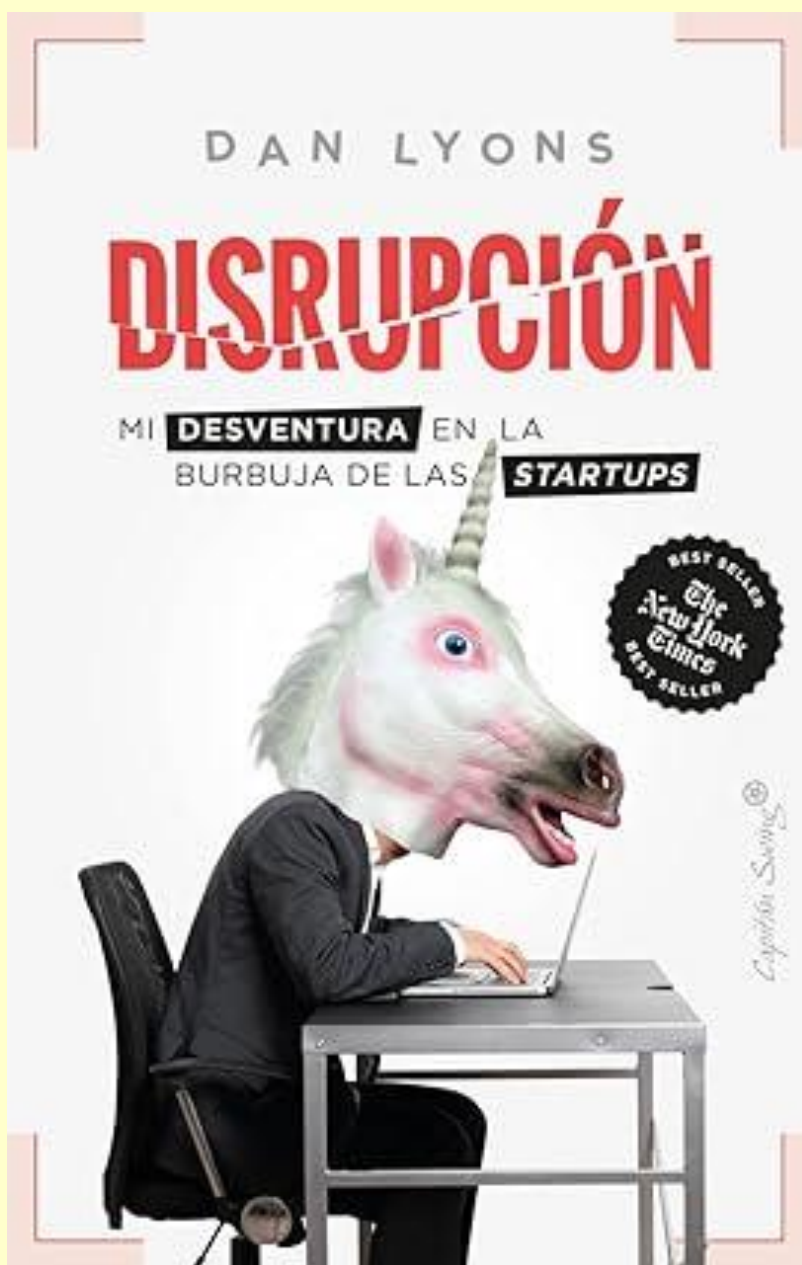




EL LADO OSCURO DE LAS START-UPS



Desata tu Genio Interior: El Ciclo de la Invención de Tina Seelig



“Los líderes del futuro se distinguen por una mentalidad que abraza el cambio, desafía lo establecido y busca constantemente nuevas formas de aprender y crear valor para sus organizaciones”

“El aprendizaje continuo es el motor del éxito empresarial en el siglo XXI. Aquellos profesionales que invierten en su desarrollo y se adaptan a los nuevos desafíos son los que impulsan la innovación y generan valor para sus organizaciones”

“Los Analfabetos del siglo XXI no son aquellos que no saben leer y escribir, son aquellos que no saben aprender, desaprender y volver a aprender”

¿Alguna vez has tenido una idea brillante que se quedó solo en tu cabeza?

EL LADO OSCURO DE LAS START-UPS

Tina Seelig, una renombrada experta en creatividad de la Universidad de Stanford, nos invita a cerrar esa brecha entre el pensamiento y la acción con su libro "Insight Out: Get Ideas Out of Your Head and Into the World".

Para conocer a Tina Seelig, dar clic en la imagen de abajo:



En su libro, Tina nos presenta una herramienta poderosa y práctica: **el Ciclo de la Invención.**

Seelig nos muestra que la capacidad de innovar y emprender no es un don exclusivo de unos pocos elegidos, sino una habilidad que todos podemos aprender y desarrollar. El Ciclo de la Invención se compone de cuatro etapas interconectadas, cada una con sus propias actitudes y acciones clave para llevarnos de la imaginación a la realidad:

EL LADO OSCURO DE LAS START-UPS



1. Imaginación: **El Punto de Partida de lo Posible**

Aquí es donde todo comienza. La Imaginación no es solo soñar despierto; es el acto de involucrarse y ser profundamente curioso. Se trata de imaginar lo que podría ser, haciendo preguntas audaces y abiertas sobre las posibilidades, sin temor a no tener una respuesta inmediata. Es el lienzo en blanco donde tus pensamientos más salvajes y sin restricciones pueden tomar forma.

2. Creatividad: **Convierte tus Ideas en Soluciones**

Una vez que has imaginado, la Creatividad entra en juego. Aquí, la clave es experimentar. No le temas a las pruebas pequeñas, a ver qué funciona y qué no. La motivación es el motor que te impulsa a seguir experimentando. La creatividad es el arte de aplicar esa imaginación inicial para abordar un desafío específico, buscando ángulos y enfoques únicos.

3. Innovación: **Refuerza tu Enfoque**

Con la creatividad en marcha, pasamos a la Innovación. En esta etapa, el enfoque es fundamental. Es hora de replantear el problema desde diferentes perspectivas. Tina Seelig destaca algo fascinante: las restricciones no son obstáculos, ¡son catalizadores!

EL LADO OSCURO DE LAS START-UPS

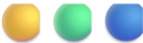
Nos obligan a pensar de manera más ingeniosa y a encontrar soluciones verdaderamente únicas. La innovación toma esas soluciones creativas y las perfecciona.

4. Emprendimiento: Haz que Suceda

Finalmente, llegamos al Emprendimiento, el clímax del ciclo. Aquí se trata de persistencia y de escalar tus ideas. No basta con tener una gran solución; hay que llevarla al mundo real. El emprendimiento también implica inspirar a otros a imaginar, a unirse a tu visión y a hacer que la idea crezca y genere un impacto significativo.

Taller Práctico: EL CICLO DE LA INVENCION Y EL LADO OSCURO DE LAS START-UPS

El objetivo es que se comprenda la importancia de la ética y la innovación responsable en el éxito empresarial. Comprender la interconexión entre el pensamiento creativo, el ciclo de la invención, la ética empresarial y la prevención del fraude para construir startups sostenibles.

 PARA CONTESTAR LAS PREGUNTAS DE ESTE TALLER, LEER EL SIGUIENTE E-ABSTRACT DANDO CLIC EN ["EL LADO OSCURO DE LAS START-UPS: APPLE, THERANOS y HUBSPOT"](#)

Objetivos Específicos de la lectura y de este taller reflexivo:



Identificar las etapas clave del ciclo de la invención.



Analizar casos de éxito y fracaso empresarial desde una perspectiva ética y de innovación.



Desarrollar habilidades de pensamiento crítico para reconocer dilemas éticos en startups.



Proponer soluciones éticas a problemas empresariales.

EL LADO OSCURO DE LAS START-UPS

1 Cuando piensan en una startup exitosa, ¿qué características les vienen a la mente? ¿Y qué pasa con las que fracasan?

2 Piensen en una invención reciente que haya impactado sus vidas positivamente. ¿Qué valores o principios creen que guiaron su creación? ¿Qué diferencia hay entre Principios y Valores?

3 El Pensamiento Creativo es una habilidad que se puede desarrollar y el ciclo de la invención es un proceso iterativo que permite “destrabar tu mente creativa”.

El Pensamiento Creativo, "No es algo mágico, es una habilidad que podemos cultivar, es un conjunto de herramientas para 'inventar' en lugar de solo 'descubrir'. Piénsenlo como el 'ingenium' o talento innato que nos permite concebir nuevas ideas."

¿Cuál es la diferencia entre Inventar y Descubrir?

4 Steve Wozniak es el "verdadero arquitecto de la revolución Apple".

Wozniak, con su pasión por la tecnología y su ingenio, dio vida al Apple I y Apple II. Su creatividad, alineada con las etapas del ciclo de la invención, fue crucial para el éxito inicial de Apple. Él no buscaba fama o riqueza a toda costa, sino la excelencia en la ingeniería y la creación de algo útil."

¿Cómo creen que la pasión y los valores de Wozniak influyeron en el éxito de Apple en sus inicios?

Usando los cuatro pasos básicos del ciclo de la invención (imaginación, creatividad, innovación y emprendimiento), ¿en qué fases participó Steve Jobs y en cuales Steve Wozniak?

5 La creatividad y la invención son clave en los negocios, pero también cómo la ética es el pilar para evitar el fraude y construir empresas que perduren.

Veamos la otra cara de la moneda: cuando la ética se olvida, incluso en el mundo de la innovación.

Elizabeth Holmes 'imaginó' una gran idea: análisis de sangre con una gota. Fue 'creativa' al diseñar el dispositivo Edison. Pero aquí es donde la historia toma un giro oscuro. El dispositivo nunca funcionó como prometía, y en lugar de honestidad y mejora, hubo mentira y engaño a inversores, socios como Walgreens y pacientes.

"Theranos falló estrepitosamente en las etapas de desarrollo, prueba y validación, y en lugar de monitoreo y mejora continua, optaron por el fraude. Su 'innovación' no era real, era una fachada."

¿Qué valores se violaron en el caso de Theranos?

¿Cómo creen que esto afectó a la empresa a largo plazo?

Usando los cuatro pasos básicos del ciclo de la invención (imaginación, creatividad, innovación y emprendimiento), ¿en qué fase se generó Elizabeth cometiéndole fraude?

6 El Caso **HubSpot y "la Disrupción"**, este caso, aunque no es un fraude tecnológico como Theranos, nos muestra cómo la obsesión por el crecimiento y la búsqueda de financiación a cualquier costo pueden llevar a comportamientos poco éticos: marketing agresivo y engañoso, falta de transparencia en despidos, una cultura laboral que roza la explotación.

Dilema Ético, si bien HubSpot no creó un producto que no funcionaba, pareciera ser que siguiendo el ciclo de la invención falseó la información.

Investiguen ¿qué es un dilema ético?

¿Qué dilemas éticos observan en el caso HubSpot y sus prácticas de negocio?

Si estuvieran trabajando en una startup y vieran prácticas como las de Theranos o HubSpot, ¿qué harían? ¿Cómo se sentirían?"

7 Considerando que

- La falta de ética no solo daña a inversores y empleados, sino también la reputación y la viabilidad a largo plazo de la empresa.
- Las universidades tienen un papel crucial en formar emprendedores éticos. No se trata de solo enseñar habilidades técnicas y financieras, sino también valores como la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y el respeto.
- Formar líderes íntegros significa además de aplicar el pensamiento creativo y el ciclo de invención, lo hagan dentro de un marco ético, es nuestra misión.

Imagina ahora que eres el CEO de una startup prometedora de software. Estás a punto de cerrar una ronda de inversión crucial que te salvará de la quiebra. Sabes que tu producto tiene un error significativo que afecta la privacidad de los usuarios, pero no has podido solucionarlo a tiempo. Si revelas el error, la inversión podría caerse. ¿Qué haces?

Discutan y propongan una solución ética, justificando su respuesta basándose en los principios discutidos en el taller.



J U A N C A R L O S E R D O Z A I N

Consejero de Alta Dirección
inGenius - eaBC

jcer@eabc.consulting

55.5102.5069

www.eabc.website