

# Portafolio de Evidencias Liderazgo

Román Almaraz Ana Laura



# Portafolio de Evidencias - Liderazgo

## Índice

[Actividad 1. Tu Objetivo](#)

[Actividad 2. Tipo de Motivación](#)

[Actividad 3. La Perseverancia](#)

[Actividad 4. ¿Qué harías si...?](#)

[Actividad 5. Las Funciones del Líder](#)

[Actividad 6. Tipos de Liderazgo](#)

[Actividad 7. ¿Cómo tomas decisiones?](#)

[Actividad 8. Caso Cinépolis](#)



## Actividad 1. Tu Objetivo

¿Cuál es tu objetivo al participar este curso?

Disénalo con el acrónimo SMART



**Objetivos:** Aplicar los conocimientos aprendidos a lo largo del curso, especialmente cuando termine la carrera (ingeniería informática) e ingrese a la industria en el área de tecnologías, para tener fuertes habilidades sociales y así poder relacionarme y comunicarme de manera más fluida y asertiva, y no quedarme atrapada en mi zona de confort con interacciones humano-maquina.

### Cuestionario

1. **¿Qué aprendí de la actividad?**  
Establecer claramente el por qué decidí tomar este diplomado planteando mis objetivos que estoy dispuesta a alcanzar.
2. **¿Cuáles fueron las dificultades que tuve para realizar la tarea?**  
Enfocar todos mis objetivos y plantearlos de una manera clara y congruente.
3. **¿Cómo lo solucionas?**  
Anotando una lista de objetivos y relacionándolos.

Román Almaraz Ana Laura



## Actividad 2. Tipo de Motivación

### Evaluación Diagnostica

1. **¿Qué es lo que más te gusta de tus estudios?**  
La amplia gama de oportunidades que puedes tener en diferentes áreas, no solo tecnológicas si no también como líder en diversos campos.
2. **¿Qué es para ti la motivación?**  
La razón por la cual haces las cosas para completar nuestros objetivos.
3. **¿Cuáles son las habilidades de un líder?**  
Debe de tener habilidades sociales, ser claro, asertivo, convincente, responsable y ser un buen guía para que su equipo de trabajo cumpla con los objetivos requeridos.
4. **¿Qué es la inteligencia emocional?**  
La habilidad de reconocer las propias emociones y saber cómo gestionarlasy para no dejarse llevar por estas en el calor del momento.

### pirámide de Maslow – Identifica tus necesidades





## Productos y Servicios



De las marcas de productos y servicios que aparecen en la lamina anterior, por favor selecciona dos que hayas comprado y usado y responde lo siguiente:

1. **¿Qué tipo de necesidad de la pirámide de Maslow te satisfizo?**
2. **¿Cuál fue el tipo de motivación que tuviste para hacer la compra o probarlo?**

R= Amazon y TikTok Facebook

1. Necesidad de seguridad (recursos) y necesidad de pertenencia (social).
2. Intrínseca y Extrínseca.

## Cuestionario

1. **¿Qué aprendí de la actividad?**  
El como el tipo de motivación que nosotros presentamos varia dependiendo de nuestras necesidades.
2. **¿Cuáles fueron las dificultades que tuve para realizar la tarea?**  
Observar que de los productos y servicios presentados solamente había hecho uso de uno solo.
3. **¿Cómo lo solucionas?**  
Remplazando la aplicación más parecida (en cuanto al uso dado) por la única que frecuento.

Román Almaraz Ana Laura



### Actividad 3. La Perseverancia

Después de ver el siguiente video, da tu definición:

<https://www.youtube.com/watch?v=GEBVNY7BewM>

#### *¿Qué es la perseverancia?*

La determinación para seguir intentando las cosas para alcanzar un objetivo, sin rendirse en el camino a ello aun si se presentan dificultades. Lo importante es no frustrarse y abandonar todo, si no hacer frente a esas dificultades y superarlas hasta alcanzar la meta.

---

#### Cuestionario

---

1.    **¿Qué aprendí de la actividad?**  
Siempre existe una motivación por alcanzar un objetivo detrás de una persona perseverante.
2.    **¿Cuáles fueron las dificultades que tuve para realizar la tarea?**  
No ser redundante con las palabras para la definición.
3.    **¿Cómo lo solucionas?**  
Esclareciendo mis ideas para plantearlas claramente.



## Actividad 4. ¿Qué harías si...?

Llegas a una clínica del IMSS sin cita y te sientes muy mal, necesitas que te vea un doctor, pero no estas clasificado como emergencia; sebes que la recepcionista te dirá que debes esperar a que haya algún espacio si es que faltara algún paciente a su cita.

### Equipo 1 – Los taqueros de hielo 🧊

- Platicar con la recepcionista para hacerle saber nuestra urgencia, solicitando que se apiade de tu padecimiento y que en cuanto vea un lugar disponible, te llame o te ponga en primer lugar en la lista de “personas sin cita”
  - Mantener una actitud comprensiva y empática al explicar la urgencia. Evitar ser demandante o insistente, más bien con un enfoque en compartir la situación con calma y sinceridad. Usar un tono respetuoso y amable para solicitar su comprensión.
- Pagar por que me atiendan
  - Si estás dispuesto a pagar por la consulta, muéstrate agradecido por la oportunidad de ser atendido y evita cualquier actitud que pueda ser percibida como exigente. Expresa tu gratitud por la ayuda que te están brindando.
- Negociar con un paciente que te ceda su turno, con una actitud positiva, le puedo establecer que tengo la urgencia y si él o ella no está tan grave como yo, sería una situación de ganar-ganar.
  - Muestra una actitud humilde y respetuosa. Explica tu urgencia de manera honesta y sé comprensivo si el otro paciente no puede ceder su lugar.
- Actuar más enfermo de lo normal; tal vez la actitud sea manipuladora, pero “el fin justifica los medios”
  - Si decides actuar más enfermo de lo normal, hazlo con moderación y evita exagerar. Mantén una actitud humilde y evita incomodar o asustar a los demás pacientes. Sé consciente de que fingir una enfermedad grave puede generar malentendidos y no ser ético.
- Decir que se tiene una enfermedad grave y que se necesita atender rápido



- Si decides comunicar que tienes una enfermedad grave, hazlo con respeto y veracidad. Evita exagerar y mantén la compostura. Tu actitud debe reflejar preocupación genuina por tu salud sin manipular la situación.
- Fingir que tu enfermedad es contagiosa; agradeciendo cualquier ayuda que te puedan brindar.
  - Este enfoque es arriesgado y desaconsejable, ya que podría causar alarma innecesaria entre el personal y los pacientes. Es preferible buscar soluciones sin recurrir a generar temor o incomodidad en los demás.
- Ir a otro lugar, como las farmacias similares
  - Si decides buscar atención en otro lugar, mantén una actitud positiva y respetuosa en todo momento. Agradece cualquier orientación que te puedan proporcionar y comprende que cada establecimiento tiene sus políticas y capacidades.
- Si tengo influencias dentro del IMSS pedir ayuda a esa persona
  - Si conoces a alguien que trabaje en el IMSS, aborda la situación con prudencia y sin exigir. Solicita ayuda de manera respetuosa y reconoce que los procedimientos deben seguirse.
- Ir a una clínica particular si no creo poder aguantar, entendiendo que las demás personas tienen su cita y sus propios problemas, tomando una actitud positiva con quien me esté atendiendo pues sólo está haciendo su trabajo.
- Pedir a una enfermera que me diagnostique para ver si realmente estoy mal; la actitud sería empática y buscando la “eficiencia de los turnos”
  - Al solicitar la evaluación de una enfermera, mantén una actitud de apertura y respeto. Explica tu situación con claridad y solicita su ayuda de manera cortés.
- Buscar la ayuda no solo con una recepcionista.
  - Solicitar ayuda con distintas personas tanto médicos como enfermeros hasta que al menos revisen que estoy estable y lo suficientemente capaz de esperar a que haya disponibilidad.



## Cuestionario

---

**1. ¿Qué aprendí de la actividad?**

Aprender nuevas técnicas que puede aplicar si se me presenta una emergencia similar para obtener la ayuda o tratamiento que necesite de manera rápida.

**2. ¿Cuáles fueron las dificultades que tuve para realizar la tarea?**

Discutir entre los compañeros de equipo cuales serían las técnicas más viables y cual seria el mejor lenguaje que se pudiera utilizar para lograr la pronta atención.

**3. ¿Cómo lo solucionas?**

Estableciendo como prioridad que al comunicar nuestra petición evitemos a toda costa ser agresivos.



## Actividad 5. Las Funciones del Líder

Después de ver el clip “Sin Monos en la Espalda”:

<https://www.youtube.com/watch?v=htmKHZqlbGw>

### Equipo 1 – Los taqueros de hielo 🍷

1. **Determinar las estrategias utilizadas para la delegación y administración de tiempo que se presentan.**
  - a) Identificar de quién es el chango (responsabilidades).
  - b) No encargarse de todos los changos de los colaboradores (supervisión).
  - c) Evitar frustrar a los empleados con una excesiva asignación de changos (límite de responsabilidades).
  - d) El jefe supervisa la alimentación de los changos de los empleados. (supervisión y liderazgo)
  - e) Matar o alimentar a los changos, según su utilidad o viabilidad.
  - f) No aceptar más de lo que se puede hacer (límites, responsabilidades por organigrama).
  - g) Entender las dos artes de aconsejar efectivamente y delegar.
  - h) El jefe apoya al desempeño de los empleados; cada empleado alimenta a su chango (brindar apoyo, pero no tomar responsabilidades ajenas).
  - i) Mantener la comunicación para saber cómo va el chango y recibirlo de inmediato.
  - j) Alimentar changos o asesinarlos (Mantener al personal capacitado. La supervisión debe ser en persona no por teléfono, ni por correo).
2. **El grupo se dividirá en dos equipos para dirigir un debate en el que los equipos no estarán a favor de la conducta observada debe de ser una de las funciones del líder, mientras que los equipos pares estarán en contra.**
  - Los alumnos que respaldan los puntos mencionados argumentaron que la implementación efectiva de estrategias de gestión del tiempo, delegación de



funciones, asignación de tareas y revisión de pendientes son esenciales para garantizar la eficiencia y el cumplimiento de objetivos en cualquier entorno laboral. Sostuvieron que estas prácticas ayudan a estructurar y organizar el trabajo, garantizando la productividad del equipo y el logro de metas en el plazo establecido. Además, destacaron que establecer líneas de mando y responsabilidad claras es fundamental para evitar confusiones y garantizar la rendición de cuentas en el grupo.

- Por otro lado, los alumnos opuestos a estos puntos plantearon que la imposición rígida de estas estrategias de liderazgo puede tener consecuencias negativas. Argumentaron que el exceso de control en la gestión del tiempo y la delegación de tareas podría limitar la creatividad, autonomía y desarrollo individual de los miembros del equipo. Expresaron su preocupación sobre la posibilidad de que una distribución inflexible del tiempo de trabajo y libre afecte la calidad de vida laboral y la motivación de los integrantes del grupo. Además, resaltaron que establecer líneas de mando demasiado rígidas podría obstaculizar la colaboración y la libre expresión de ideas, lo que limitaría la innovación y el crecimiento del equipo.

**3. Después del debate, en sus mismos equipos, realizarán una lista de cuando menos cinco funciones del líder.**

Funciones del líder

- Administrar el tiempo
- Delegar funciones
- Asignar tareas y revisar pendientes de los subordinados
- Distribuir tiempos de trabajo y libres
- Establecer líneas de mando/ responsabilidad
- Comunicación efectiva y asertiva
- Responsabilidad no es lo mismo que problema
- Líder no es lo mismo que jefe



## Cuestionario

---

1. **¿Qué aprendí de la actividad?**  
A cuáles deben ser las actitudes, cualidades y habilidades de un líder para que este sea funcional.
2. **¿Cuáles fueron las dificultades que tuve para realizar la tarea?**  
Tener que estar en el lado negativo (en contra) del debate porque tenía que ser contradictorio a mis perspectivas.
3. **¿Cómo lo solucionas?**  
Adentrándome en el papel de oponente sabiendo que las opiniones que comparto no son las que realmente pienso o me definen como persona.



## Actividad 6. Tipos de Liderazgo

### Equipo 1 – Los taqueros de hielo 🧊

1. En equipo determina cuál de los tipos de liderazgo que vimos consideras que tiene cada uno de los siguientes personajes y explica por qué.
2. Indica cual es el tuyo.



#### **Claudia Sheinbaum Pardo**

Claudia Sheinbaum, como alcaldesa de la Ciudad de México hasta enero de 2022, ha mostrado una tendencia hacia un liderazgo participativo. Suele tomar decisiones tras considerar diversas opiniones y perspectivas, busca involucrar a diferentes grupos y fomenta la colaboración en la toma de decisiones. Se ha caracterizado por buscar la participación ciudadana en la planificación y ejecución de políticas públicas. Con esto, es observable un liderazgo transformacional con sus seguidores.



#### **Samuel Alejandro García Sepúlveda**

Samuel Alejandro García, senador y político mexicano, ha demostrado ciertos rasgos de un liderazgo transformacional. Ha propuesto cambios radicales y novedosos en su enfoque político, buscando generar un impacto significativo y transformador en la sociedad. Este tipo de liderazgo se centra en inspirar a otros hacia un cambio positivo, buscando impulsar reformas y modificaciones importantes en la estructura existente. De forma general, se percibe un liderazgo entre





democrático y autocrático por la naturaleza de su profesión y su forma de trabajo, además de tener un discurso que representa un liderazgo orientado a los logros del Estado.

### **Bertha Xóchitl Gálvez Ruiz**

Bertha Xóchitl Gálvez, senadora y política mexicana, ha sido identificada por su estilo de liderazgo más autocrático. Ha mostrado tendencias hacia la toma de decisiones de manera independiente y la imposición de sus ideas sin considerar mucho las opiniones o aportaciones externas. A menudo se le ha asociado con un estilo de liderazgo más centrado en el control y la toma de decisiones unilateral. Con esto, se percibe un liderazgo directivo, especificando cómo se tienen que hacer las cosas, además de aparentar tener características transaccionales en su discurso.



### ***Mi tipo de liderazgo***

Considero que mi forma de liderar es muy liberal, lo cual me haría un tipo de líder transformacional.

#### **Cuestionario**

---

1. **¿Qué aprendí de la actividad?**  
Identificar y darle un nombre al tipo de liderazgo de estos candidatos y tener una perspectiva más clara del actuar de estos basándonos en su forma de liderar.
2. **¿Cuáles fueron las dificultades que tuve para realizar la tarea?**  
Tratar de moderar mis opiniones sobre cierta candidata a la presidencia.
3. **¿Cómo lo solucionas?**  
Separar mis sentimientos personales hacia esta candidata y enfocarme solamente en su trayectoria política para tener una opinión más objetiva.

**Román Almaraz Ana Laura**



## Actividad 7. ¿Cómo tomas decisiones?

1. **Escribe los pasos que realizas para tomar una decisión.**
  - I. Identificar los pros y contras de las opciones.
  - II. Evaluar cual es la opción más factible.
  - III. Asegurar de que en verdad soy capaz de lograrlo o quererlo.
  - IV. Tomar la decisión.
2. **Después de ver el video**  
<https://www.youtube.com/watch?v=pZ9YdAVw5kQ> **escribe**  
**cuales pasos agregarías a tu toma de decisiones.**
  - I. Comprender el problema.
  - II. Ponderar los criterios.
  - III. Identificar la prioridad para atender el problema.
  - IV. De ser necesario, repetir el proceso para tomar la mejor opción.

---

### Cuestionario

---

1. **¿Qué aprendí de la actividad?**

A tener un mejor proceso para una toma de decisiones consciente y con resultados efectivos.
2. **¿Cuáles fueron las dificultades que tuve para realizar la tarea?**

Pensar en el proceso que hago para la toma de decisiones (que generalmente es de forma implícita) y plasmarlo en una lista.
3. **¿Cómo lo solucionas?**

Imaginando un escenario hipotético en el cual tengo que tomar una decisión y enlistar los pasos dl proceso que realizo.



## Actividad 8. Caso Cinépolis

### Equipo 1 – Los taqueros de hielo 🧊

En equipo analizaron el caso Cinépolis (adjunto información) y responderán las siguientes preguntas:

**1. ¿Cómo se reinventó Cinépolis para enfrentar la competencia de las grandes cadenas estadounidenses en México?**

La Organización Ramírez cambió su nombre de Organización Ramírez por el de Cinépolis en 1994, y en un rápido movimiento estratégico para hacer frente a la competencia y sacar ventaja de su larga experiencia en el mercado mexicano.

Cinépolis se reinventó para enfrentar la competencia de las grandes cadenas estadounidenses en México abriendo su primer conjunto de nueve salas en Tijuana en 1994, inaugurando la modalidad que daría inicio a la época moderna de la empresa. Además, aprovecharon el auge inmobiliario relacionado con la construcción de nuevos centros comerciales en todo el país para expandirse.

**2. ¿Qué factores contribuyeron al éxito de Cinépolis en México y en el extranjero?**

La estrategia de diversificación y expansión internacional (se detalla en la pregunta 4) que usaron les permitió enfrentar la saturación del mercado mexicano y la competencia de las grandes cadenas estadounidenses.

Priorizaron la innovación y la mejora continua, lo que les permitió mantenerse a la vanguardia en la industria cinematográfica.

En 1997 las salas tipo estadio, con filas de butacas instaladas en un declive pronunciado para que el espectador tuviera mejor visibilidad de la pantalla, y macropantallas de hasta 260 metros cuadrados, lo cual mejoraba significativamente la experiencia de ver películas (se detalla en la pregunta 5).



### **3. ¿Cómo se adaptó Cinépolis a los cambios en el mercado y en la industria del cine?**

Lo hizo a través de una estrategia de diversificación y expansión internacional (se detalla en la pregunta 4).

Se enfocó en ofrecer una experiencia de lujo a sus clientes, con salas VIP y macropantallas que mejoraba significativamente la experiencia de ver películas. Además, de innovación en términos de servicio al cliente y en la institucionalización de la empresa

Destacó por su enfoque en la innovación y la mejora continua, lo que les permitió mantenerse a la vanguardia en la industria cinematográfica.

Por último, su visión estratégica, su enfoque en la profesionalización del cuerpo directivo y su capacidad para identificar oportunidades de crecimiento en mercados internacionales contribuyeron a su adaptación a los cambios en el mercado y en la industria del cine.

### **4. ¿Qué estrategias utilizó Cinépolis para expandirse a nivel internacional?**

Cinépolis utilizó varias estrategias para expandirse a nivel internacional. En primer lugar, la empresa decidió diversificar sus fuentes de ingresos e incursionar en otras industrias, como los medios de comunicación y la distribución automotriz en Michoacán, al mismo tiempo que expandía su presencia en el mercado internacional abriendo salas cinematográficas en países de Centroamérica por su cercanía geográfica y cultural, además de sus bajos niveles de saturación de mercado en comparación con México.

En poco tiempo, inauguraron con éxito más conjuntos en Guatemala, El Salvador, Honduras, Panamá e incluso Colombia, y para 2006 ya era líder de la región. También se aventuraron en la India, formando alianzas estratégicas con desarrolladores de centros comerciales.



Además, la empresa se enfocó en ofrecer una experiencia de lujo a sus clientes, con salas VIP y macropantallas que mejoraba significativamente la experiencia de ver películas

También, se destacó por su enfoque en la innovación y la mejora continua, lo que les permitió mantenerse a la vanguardia en la industria cinematográfica

Por último, la visión estratégica de la empresa, su enfoque en la profesionalización del cuerpo directivo y su capacidad para identificar oportunidades de crecimiento en mercados internacionales contribuyeron a su adaptación a los cambios en el mercado y en la industria del cine

La industria del cine indio, Bollywood, es el mayor productor de películas a nivel mundial. Este nicho de mercado fue considerado como una oportunidad estratégica, que se estudia en el plan de negocios y aunado a las condiciones de las instalaciones. Mejora la calidad de la proyección y de las salas de cine, que antes no tenían los estándares actuales.

**5. ¿Cómo se diferenció Cinépolis de sus competidores en términos de innovación y servicio al cliente?**

También se enfocaron en la institucionalización de la empresa y en la profesionalización del cuerpo directivo

Lo hizo al enfocarse en ofrecer una experiencia de lujo a sus clientes, con salas VIP, como la tecnología 4DX y la Sala Junior, y macropantallas que mejoraba significativamente la experiencia de ver películas.

Además de aliarse con una empresa surcoreana para ser el primer cine en todo México en tener el formato Screen X. Los cuales se ubican en CDMX



Estas estrategias permitieron a Cinépolis diferenciarse de sus competidores al ofrecer una experiencia única y de alta calidad para sus clientes.

Cinépolis vio un área de oportunidad respecto a las dulcerías de los cines, misma que implementó en un país con una ideología y costumbres diametralmente diferentes a México.

**6. ¿Qué hubieran hecho ustedes diferente a lo que se hizo?**

Enumerar asientos (este punto no se menciona en el documento).

Estándares de seguridad aplicados a siniestros, rutas o salidas de evacuación.

Tal vez la entrada o presentación con el pueblo indio, ya que son demasiado cerrados y tradicionalistas. Ellos tenían desconfianza por las empresas extranjeras, por lo que ganar confianza del pueblo indio, podría haber facilitado el proceso.

En este mundo competitivo y que no deja de actualizarse; el cine es una industria que podría peligrar por los cambios en la tecnología, por lo que consideramos que hubiera sido una opción viable dejar vigente la aplicación de Cinépolis Klic para seguir en esta competencia con las plataformas que exhiben películas de reciente estreno.

---

**Cuestionario**

---

**1. ¿Qué aprendí de la actividad?**

El gran impacto que implica el ser líder y el cómo ser uno bueno en ser uno conlleva al éxito.

**2. ¿Cuáles fueron las dificultades que tuve para realizar la tarea?**

Pensar en que hubiéramos hecho diferente.

**3. ¿Cómo lo solucionas?**

Adentrándonos en el papel y escenario del caso, como si nosotros fuéramos los actores principales, para dar solución.