



Profundiza más

Recurso de Profundización

Ejemplo práctico: ¿Transformacional o transaccional?

- ✓ **Descripción del recurso:** Este recurso presenta un ejemplo práctico en el que se comparan dos coordinadores de ventas con estilos de liderazgo distintos: uno transformacional y otro transaccional.

A través del análisis de sus estrategias y resultados, los estudiantes pueden observar cómo el enfoque de un líder influye en la motivación del equipo, el cumplimiento de metas y la rotación del personal.

Mientras el líder transaccional se centra en recompensas, cumplimiento de reglas y supervisión directa, logrando resultados inmediatos, pero limitando la innovación y el compromiso profundo, el líder transformacional inspira, motiva y promueve el desarrollo de sus colaboradores, generando un desempeño colectivo más sostenido y un equipo más comprometido.

Este recurso permite conectar la teoría con la práctica, mostrando cómo los distintos enfoques de liderazgo (clásicos y contemporáneos) se aplican en contextos comerciales reales y cómo el estilo del líder puede transformar la cultura del equipo, potenciar el rendimiento y favorecer la retención del talento.

- ✓ **Desarrollo:**

Escenario

La empresa *Global Market S.A.* busca lanzar un nuevo producto en un mercado altamente competitivo. Dos coordinadores de ventas, **Pedro y Laura**, dirigen equipos distintos y aplican estilos de liderazgo diferentes para alcanzar la meta en el mismo plazo.

Personajes

Pedro: líder transaccional, centrado en reglas claras, supervisión y recompensas inmediatas.



Profundiza más

Laura: líder transformacional, inspiradora y motivadora, fomenta visión compartida y desarrollo del talento.

Diego: vendedor experimentado que busca nuevos retos.

María: vendedora junior, entusiasta pero insegura.

Narrador: guía para la reflexión del estudiante.

Escena 1 ➔ Reunión con Pedro (Liderazgo transaccional) ➔ (El equipo entra a la sala. Pedro se sienta al frente con un cronómetro y un cuadro de metas en la pizarra).

Pedro: Bien, equipo, tenemos un objetivo claro: vender 200 unidades del nuevo producto en dos semanas. Quien lo logre recibirá un bono adicional del 10%. Quien no lo cumpla, quedará fuera de la bonificación trimestral.

Diego: Entendido, jefe. ¿Podemos sugerir nuevas estrategias para captar clientes?

Pedro: No, Diego. Ya definí el guion de ventas. Su tarea es seguirlo exactamente. No quiero improvisaciones.

María: Tengo algunas dudas sobre cómo presentar el producto, ¿podría recibir una capacitación rápida?

Pedro: María, no hay tiempo para eso. Revisa el manual y aplícalo. Cada minuto cuenta. *(El equipo asiente en silencio, algunos motivados por el bono, otros tensos por el riesgo de perder recompensas.)*

Narrador: El estilo de Pedro muestra un **liderazgo transaccional**: reglas claras, recompensas y control directo. Esto genera resultados inmediatos, pero puede limitar la innovación, la motivación intrínseca y la participación activa del equipo.

Escena 2 ➔ Reunión con Laura (Liderazgo transformacional) ➔ (El equipo entra. Laura sonríe y coloca un cartel con el lema: “Juntos conquistamos el mercado”).

Laura: Compañeros, este lanzamiento es una gran oportunidad. Más que vender 200 unidades, quiero que logremos demostrar que somos el equipo más innovador de la empresa. ¿Qué ideas tienen para acercarnos mejor a los clientes?

Diego: Podríamos ofrecer una demostración virtual a clientes clave. Eso nos diferenciaría.

Laura: ¡Excelente propuesta, Diego! Encárgate de liderar ese proyecto, y quien quiera sumarse será bienvenido.



Profundiza más

María: Yo todavía me siento insegura en las presentaciones, ¿podría acompañar a Diego para aprender?

Laura: Por supuesto, María. Tu entusiasmo es valioso. Diego, guíala en este proceso, y María, sé tú quien prepare el guion de la demo.

(El equipo sonríe, motivado y participativo. Todos sienten que aportan al proyecto.)

Narrador: El estilo de Laura muestra un **liderazgo transformacional**: visión inspiradora, motivación constante y desarrollo del talento. Esto fortalece la cohesión, la creatividad y el compromiso sostenido, además de impulsar los resultados comerciales.