

¿Qué hace un manager?

Es difícil determinar qué hace exactamente un manager porque a veces depende del negocio para el que trabaje.

LosRecursosHumanos.com - 18/06/2009

A menudo a los managers o (mandos medios) les cuesta describir que es lo que hacen. Investigadores como Henry Mintzberg y Warren Bennis, quienes han estudiado en detalle cómo los managers hacen su trabajo hablan de la naturaleza ad hoc del management y cómo los managers gastan mucho de su tiempo lidiando más con situaciones que van surgiendo que trabajando a partir de listas estructuradas de tareas y procesos. Por ello, cualquier descripción de la tarea de los managers debe ser realizada con cuidado porque managers de diferentes negocios realizan diferentes cosas en diferentes tiempos. Algunos intentos se han hecho de hacer listas de lo que hacen los managers. El ingeniero francés Henri Fayol dividía el trabajo de un manager en cinco categorías: 1) lo que va surgiendo y planificación 2) construir organizaciones y sistemas 3) dirigir a los subordinados 4) coordinar varias actividades a través del negocio 5) guiar estas actividades para que todas las partes del negocio trabajen juntas hacia un mismo fin. Uno de los más famosos escritores del management, el americano Peter Drucker, también destaca 5 categorías: 1) establecer objetivos 2) organización 3) motivar y comunicar 4) medición del trabajo logrado 5) desarrollar a las personas. Para ahondar más en la tarea del manager, hay varios conceptos clave que están ligados al trabajo del manager. Estos conceptos son: Efectividad. Que tan bien una persona o un área alcanza sus objetivos Eficiencia. Una medida de que tan bien un negocio está utilizando sus recursos. Lo que constituye la eficiencia varía de negocio en negocio. Emprendedurismo. Es un término colectivo para un grupo de comportamientos y acciones asociadas. Tiene fuertes connotaciones de creatividad y toma de riesgo, los emprendedores suelen ser imaginativos y a la vez aceptar altos niveles de riesgos. Las empresas suelen apreciar las cualidades emprendedoras en sus managers Ambiente. En términos de negocio, es el lugar, el tiempo y cultura en la cual la compañía opera. Muchas fuerzas ambientales van a afectar el negocio, incluyendo la competencia, la regulación, la economía, problemas sociales y más. Crecimiento. Es un término general que puede significar expandir el tamaño del negocio (número de empleados, bienes y servicios) Ingresos. Ingresos, beneficios del negocio Innovación. Innovación para desarrollar nuevos productos y servicios para los clientes, reducir costos, etc. Liderazgo. Se distingue a menudo liderazgo de management, en relación a que liderazgo tiene que ver con establecer objetivos e inspirar al resto de la organización para moverse hacia la consecución de esos objetivos.. Detallar un plan y su ejecución no es propio del lider. De todas formas el liderazgo es importante en algunos aspectos del management, especialmente en el management para el cambio. Beneficios. El exceso de ingresos. Tiene que ver con mayor capital que puede ser invertido para generar mayor capital o pérdidas. Recursos. Es lo que el negocio necesita. Recursos incluye los materiales necesarios para construir bienes y servicios, trabajo humano y conocimiento para hacer los productos, tecnología para asistir a la producción y distribución. No se otorgan recursos hasta que el capital no se libera. Tecnología: Incluye dispositivos técnicos y electrónicos usados para diseñar, confeccionar y distribuir productos. O dar soporte a la organización. Valor: Es lo que el negocio pone dentro de los productos y servicios que produce y vende. El proceso de construir valor se llama cadena de valor. En resumen, el management es la coordinación y la dirección de actividades propias y de otros para conducir las hacia un fin en particular. El propósito del management es llevar adelante las tareas necesarias para posibilitar al negocio a alcanzar sus objetivos. BIBLIOGRAFÍA. "Management. The Basics". Autor: Morgen Witzel. Ed. Routledge. N.Y. 2004