

UCEDD Hojas de Asesoramiento

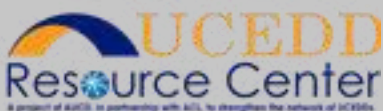
Enero de 2021



Las hojas de asesoramiento de UCEDD son realizadas por la Asociación de Centros Universitarios sobre Discapacidades (AUCD) a través del Centro de Recursos de UCEDD (UCEDD Resource Center, URC).

CONTENIDO

¿Qué se aborda en esta hoja de asesoramiento?	1
¿Por qué es importante?	1
¿Cómo funciona?	2
¿Cómo se financia?	3
Recursos importantes	3
Más información	4



Admin Essentials Cómo y Cuándo Crear un Rol de Gerente Comercial

¿Qué se aborda en esta hoja de asesoramiento?

Esta hoja de asesoramiento analiza las tareas y los roles de los gerentes comerciales y cómo y cuándo financiar el puesto. Se resume una conversación de mesa redonda virtual sobre el tema, realizada el 9 de septiembre y archivada [aquí](#).

La serie Admin Essentials reúne a los directores y gerentes comerciales de UCEDD con expertos en contenido, a menudo directores de UCEDD jubilados, para abordar los desafíos administrativos urgentes. Estas mesas redondas virtuales brindan la oportunidad de compartir recursos, solucionar problemas e intercambiar ideas sobre soluciones creativas para una amplia gama de temas administrativos.

¿Por qué es importante?

El funcionamiento de un UCEDD implica un conjunto complejo de funciones comerciales, financieras y operativas. Al liderar y administrar estas funciones, los directores de UCEDD podrían preguntarse: ¿cuándo es el momento adecuado para contratar personal adicional para administrar los aspectos fiscales de nuestro centro? A medida que crece un UCEDD, el volumen de tareas de gestión empresarial puede comenzar a monopolizar el tiempo del director. En última instancia, los directores deben tener la libertad de liderar y priorizar la generación de nuevos fondos y nuevas

asociaciones. La incorporación de personal para apoyar los aspectos de gestión fiscal del centro será una adición bienvenida para el director y mejorará la capacidad de expansión del UCEDD, mientras se asegura el cumplimiento del UCEDD con los reglamentos de gestión de subvenciones y adquisiciones locales, estatales y federales y orientación. Un gerente comercial eficaz ayuda a las UCEDD a administrar múltiples subvenciones; realizar un seguimiento de los presupuestos, gastos y metas y productos; seguir los reglamentos federales, estatales y locales; y aplicar las mejores prácticas en la gestión de subvenciones. Sin embargo, crear y financiar la función puede ser un desafío.

Esta hoja de consejos asesoramiento brinda recomendaciones, estrategias prometedoras y lecciones aprendidas de los directores anteriores de UCEDD sobre cómo y cuándo crear una posición de gerente comercial.

¿Cuáles son algunas estrategias prometedoras?

Dado que los UCEDD operan dentro de un contexto más amplio, el desarrollo de estrategias de gestión empresarial debe responder a las diversas partes interesadas y sus prioridades y procesos, a menudo dispares. Los UCEDD son responsables ante sus patrocinadores, administran a todo el personal de su centro y necesitan informar a proyectos o subvenciones individuales.

Consideraciones de las partes interesadas (Stakeholders)

La Universidad (p. ej., previo a la adjudicación, posterior a la adjudicación, nómina)	Fuentes de financiamiento
<ul style="list-style-type: none"> Las oficinas suelen tener sus propias reglas de contabilidad y presentación de informes. Es posible que la información precisa que necesita para otras partes interesadas solo esté disponible en otras oficinas de la universidad. <p>Si es parte de un sistema estatal, los procesos universitarios pueden estar dictados por reglamentos estatales (por ejemplo, compras y adquisiciones)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Los funcionarios del proyecto pueden tener diferentes personalidades, necesidades de información o procesos. Es necesario realizar un seguimiento de los acuerdos de financiamiento y los requisitos y expectativas asociados para las metas y productos, el uso de fondos, la evaluación y los informes.
Su centro	Proyecto
<ul style="list-style-type: none"> ¿Quién es el Investigador Principal (Principal Investigator, PI por sus siglas en inglés) de cada subvención? ¿Quién se encarga de la gestión fiscal, la gestión de recursos humanos y el trabajo programático? Es posible que desee que una persona supervisada por el director realice las funciones de gestión empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> El personal, los socios y los asesores puede que quieran conocer información sobre su proyecto en tiempo real. Los socios comunitarios también pueden necesitar información específica sobre una subvención individual.

El personal que maneja las funciones comerciales debe estar preparado para trabajar con otras oficinas de la universidad, coordinarse con los funcionarios del proyecto e informar a los proyectos individuales. Cada uno de estos entornos tiene sus propias formas de funcionar y cada uno de estos participantes puede cambiar con el tiempo. Juntos, los directores y gerentes comerciales pueden comenzar a navegar por estas dinámicas cambiantes para administrar de manera efectiva las operaciones comerciales del UCEDD.

¿Cuándo establecerlo?

Los directores de los UCEDDs han descubierto que, una vez que su centro crece más allá de **\$1,5 a 2 millones** o más en financiamiento (o 4 a 5 subvenciones o contratos grandes), y cuando el número de FTE que registran a UCEDD se expande más allá de **8 a 10 FTE**, pueden estar llegando a un punto de inflexión por y necesitar un gerente comercial.

Con más fondos y más gente, se vuelve más difícil administrar los aspectos financieros del centro. Los UCEDDs más pequeños probablemente puedan manejar estos aspectos con el personal de su centro y el personal de la universidad. Sin embargo, es posible que los UCEDDs más grandes no puedan. El tiempo de los directores de UCEDD puede comenzar a estar dominado por las tareas de gestión fiscal, reduciendo su tiempo para otros roles importantes de liderazgo. A medida que esto sucede, es importante considerar la posibilidad de establecer una función de gerente comercial.

Una buena regla general, si siente que necesita uno...probablemente lo necesite.

¿Qué hacen los gerentes comerciales?

Los gerentes comerciales supervisan los aspectos comerciales y fiscales del UCEDD. Algunas tareas comunes incluyen:

- Preparación de costos de personal
- Gestión de los presupuestos operativos y de beneficios complementarios
- Conciliación de la contabilidad con la oficina comercial de la universidad.
- Informar la disponibilidad del presupuesto, el estado actual y las proyecciones para cada subvención
- Seguimiento del personal FTE y de financiamiento en todas las subvenciones
- Supervisión del personal en nómina, informes de tiempo y esfuerzo, etc.
- Generación de presupuestos y narrativas para aplicaciones y contratos de subvenciones
- Enlace con las oficinas de la universidad
- Participación en la auditoría anual
- Gestión de propiedades, vehículos e instalaciones
- Creación de controles internos para seguir todas las pautas federales
- Monitoreo de cualquier cambio en las reglas y la guía

El tiempo de los directores de UCEDD puede comenzar a estar dominado por las tareas de gestión fiscal, reduciendo su tiempo para otros roles importantes de liderazgo.

Algunos UCEDDs tienen gerentes comerciales que también asumen la función de enlace de recursos humanos entre UCEDD y la Oficina de Personal/Recursos Humanos de la Universidad. Sin embargo, muchos UCEDDs separan estas funciones entre diferentes miembros del personal.

Al crear una descripción de puesto para un gerente comercial, debe considerar:

- trabajar en estrecha colaboración con la oficina de recursos humanos
- revisar otras descripciones de puestos de toda la universidad y la red AUCD (por ejemplo, programas patrocinados, extensión, otros UCEDDs)
- comparar salarios para el puesto
- incluir estratégicamente a miembros de toda la universidad.

¿Cómo se financia a un gerente comercial?

Muchos UCEDDs “crecen” para establecer un puesto de gerente comercial. La mayoría comenzará por reservar una parte del FTE de un empleado para las funciones de gerente comercial y, con el tiempo, a medida que UCEDD crezca, esta función puede expandirse a un puesto de tiempo completo dedicado a los aspectos de Gestión Comercial del UCEDD.

Sin embargo, el establecimiento de la función de gerente comercial también puede comenzar con:

- la Universidad que proporciona personal FTE para esta función;
- la Universidad o UCEDD que reinvierte en la recuperación de costos indirectos para apoyar esta función;
- El UCEDD compra el apoyo de un gerente comercial de en un servicio compartido, o de una unidad más grande dentro de la Universidad

Rara vez, los UCEDDs tendrán la cantidad total de recursos para contratar a alguien al principio. A menudo, el puesto deberá ser un puesto compartido o un puesto a tiempo parcial.

Importante tener en cuenta: Algunos fondos externos y fondos de subvenciones básicas se pueden utilizar para apoyar las funciones administrativas. Algunos centros tienen a su gerente comercial completamente financiado por su subvención principal. Otros escriben un porcentaje de cada subvención que obtienen para incluir los costos administrativos. También puede solicitar utilizar la parte del indirecto de la universidad para pagar al gerente comercial.

Servicios compartidos

Algunas universidades están avanzando hacia modelos de servicios compartidos. Esto puede verse diferente en cada lugar:

1. Los centros más pequeños pueden ir a un centro de negocios compartido en el que pueden comprar para recibir servicios de gestión fiscal. Esto es diferente a las oficinas previas y posteriores a la adjudicación y la oficina de subvenciones y contratos. Su propósito: ayudar a los centros más pequeños a realizar las funciones comerciales.
2. Algunos centros están formando coaliciones con otros centros con una necesidad similar o un área temática similar. Ellos ponen en común sus recursos para financiar a alguien que trabaje en la gestión empresarial en todos los centros.
3. Algunos de estos centros son mucho más pequeños, por lo que su gerente comercial podría asumir de 2 a 3 proyectos como parte de un consorcio y su costo se enviaría a otros centros que no son lo suficientemente grandes como para tener personal fiscal.
4. Otra opción es cuando un UCEDD se convierte en experto en un servicio. Luego pueden vender sus servicios a la universidad u otros centros. Por ejemplo, ICI Boston era experto en desarrollo de medios web y online y tenía su propio estudio de medios. Vendieron sus servicios a la universidad que buscaba apoyo para la capacitación. Usaron los fondos

adicionales para pagar sus operaciones comerciales.

Recomendaciones

- Establecer y contratar un gerente comercial competente mejorará la relación del UCEDD con la oficina comercial de la Universidad, la oficina del Programa Patrocinado, las oficinas de Recursos Humanos, etc., lo que permitirá un tiempo de respuesta y procesamiento de documentos más rápidos, como órdenes de compra, contratos, solicitudes de trabajo.
- Los gerentes comerciales pueden brindar cierta experiencia a los directores de proyectos sobre formas efectivas de subcontratar dinero de una subvención. Dado que también están monitoreando las reglas y reglamentos sobre el gasto de subvenciones, pueden proporcionar recomendaciones que también están en línea con la responsabilidad fiscal del centro.
- Los materiales de la oficina de la universidad suelen demorarse unos meses en publicarse y eliminar gravámenes. Por lo tanto, los informes fiscales de las oficinas comerciales de la Universidad con frecuencia no están actualizados. Muchos UCEDDs mantienen un conjunto separado de procesos de monitoreo o informes paralelos, para que los gerentes de comerciales y el personal fiscal puedan ejecutar informes (para el director y los investigadores principales) que están actualizados, reflejando saldos precisos. Los informes paralelos pueden ser fundamentales para la gestión continua de subvenciones.
- La forma en que se hacen las cosas en la universidad cambia constantemente, por lo que debe tener una excelente relación con todos los participantes en los distintos entornos y una comprensión clara de las funciones que desempeña cada participante. Al entenderlo, puede influir en él.

¿Cuáles son los recursos relevantes?

- [¿Cómo y cuándo crear un archivo de seminarios web del gerente comercial?](#)
- [Ejemplo de descripción del puesto de gerente comercial](#)
- [Gestión fiscal: informes de rutina](#)
- [Lista de verificación de la revisión fiscal](#)

Para más información

Sarah DeMaio, Maestría en Trabajo Social (Master of Social Work, MSW)

Asociación de Centros Universitarios sobre Discapacidades (Association of University Centers on Disabilities, AUCD por sus siglas en inglés)

1100 Wayne Ave., Suite 1000, Silver Spring, MD 20910

301-588-8252; sdemaio@aucd.org



ASSOCIATION OF UNIVERSITY CENTERS ON DISABILITIES

THE LEADERSHIP, EDUCATION, ADVOCACY & RESEARCH NETWORK

Preguntas en español llama a Jeanette Córdova, Gerente de Programas Bilingüe, jcordova@aucd.org o 240.821.9372 Ext. 224.

Este informe fue publicado por la Asociación de Centros Universitarios sobre Discapacidades y financiado por la Oficina de Discapacidades Intelectuales y del Desarrollo a través del contrato de asistencia técnica N.º HHSP23320110016YC. El contenido de este documento no refleja necesariamente las opiniones o políticas de la Oficina de Discapacidades Intelectuales y del Desarrollo, la Administración para la Vida Comunitaria, el Departamento de Salud y Servicios Humanos de EE. UU. o el Gobierno de EE. UU.

Para obtener más información, visite www.aucd.org/urc.