



DETA Consultores

DESARROLLADORA DE TALENTOS

JOYERÍA TORRES

CLIENTE

PERFIL DE PUESTO

Dirección General

Joyería Torres

Gobernar Joyería Torres como máxima autoridad: definir la estrategia y el crecimiento, supervisar y controlar las cuatro áreas administrativas y la Dirección Comercial, sostener el control interno con segregación de funciones y autorizar la operación financiera de alto nivel y la relación institucional, para crecer ordenado sobre resultados medidos.

MÁXIMA AUTORIDAD

GOBIERNO

CONFIDENCIAL

V2 · SEPTIEMBRE 2026

01 · OBJETIVO DEL PUESTO

PROPÓSITO CENTRAL

Gobernar Joyería Torres como máxima autoridad: definir la estrategia y el crecimiento, supervisar y controlar las cuatro áreas administrativas y la Dirección Comercial, sostener el control interno con segregación de funciones y autorizar la operación financiera de alto nivel y la relación institucional, para crecer ordenado sobre resultados medidos.

02 · ÁREAS DE EFECTIVIDAD (TABLA ESTRATÉGICA)

ÁREA	PESO	KPIS	ENTREGABLES
Dirección Estratégica y Crecimiento	25%	- Plan estratégico anual aprobado antes del 31 de enero 100% de las inversiones y aperturas mayores aprobadas por escrito - Apertura de Guadalajara condicionada a 4 de 4 hitos de gobierno cumplidos	- Plan estratégico anual con metas y presupuesto de expansión - Caso de negocio por cada inversión o apertura de sucursal
Gobierno y Supervisión de las Áreas Administrativas y Comercial	30%	- Sesión de dirección de rendición de cuentas al menos 12 veces al año 100% de las áreas administrativas y de la Dirección Comercial con nombramiento y objetivos por escrito - Revisión trimestral de fronteras con 0 funciones duplicadas entre las cuatro posiciones administrativas	- Marco de gobierno con línea de reporte y cadencia de juntas - Nombramientos y objetivos por escrito de las cuatro áreas administrativas y de la Dirección Comercial - Reporte trimestral de fronteras entre áreas con acuerdos y responsables
Control Interno y Salvaguarda Patrimonial	25%	- Segregación de funciones vigente en el 100% de las posiciones que tocan efectivo o metal - Soporte documental obligatorio en el 100% de las salidas de efectivo 1 arqueo sorpresa de caja y de metal en resguardo al mes, con acta firmada - Revisión de dirección del control interno al menos 2 veces al año	- Modelo de control interno y matriz de segregación aprobados - Política de resguardo de efectivo y metal con soporte documental - Actas de arqueo archivadas por sucursal y por mes
Autorización Financiera y Relación Institucional	20%	100% de los pagos e inversiones por encima del límite definido autorizados por escrito antes de su ejecución 100% de las líneas de crédito con aprobación documentada - Reporte de resultados y riesgo al Consejo de Socios al menos 4 veces al año	- Expediente de líneas de crédito y condiciones vigentes - Reporte de resultados y riesgo al Consejo de Socios

03 · COMPETENCIAS BLANDAS REQUERIDAS

Visión Estratégica		Alto
Toma de Decisiones		Alto
Gestión del Riesgo		Alto
Rendición de Cuentas		Alto

04 · COMPETENCIAS TÉCNICAS REQUERIDAS

Planeación estratégica y evaluación de inversiones		Alto
Gobierno corporativo y control interno		Alto
Autorización financiera y relación bancaria institucional		Alto

05 · REQUISITOS Y FRONTERAS DEL PUESTO

ESCOLARIDAD	Licenciatura en Administración, Negocios o afín, o trayectoria empresarial equivalente comprobable; deseable posgrado en dirección de empresas	REPORTA A	Consejo de Socios
EXPERIENCIA	Experiencia dirigiendo una empresa comercial con varias sucursales, con manejo de relación bancaria institucional, gobierno corporativo, control interno y decisiones de inversión y expansión	SUPERVISA A	Gerencia General · Tesorería y Efectivo · Nómina y Recursos Humanos · Control y Conciliación Administrativa · Administración e Inventario · Dirección Comercial · Gerencia de Taller
MODALIDAD	Presencial	HERRAMIENTAS CLAVE	Banca electrónica empresarial Cierre mensual de resultados por sucursal Matriz de segregación de funciones Tablero de indicadores del negocio Hoja de cálculo (Excel o Google Sheets)

ÁREA DE EFECTIVIDAD 01

Dirección Estratégica y Crecimiento

25%

FUNCIONES CLAVE

- Definir la visión y el plan de crecimiento, y traducirlo en metas anuales para la Gerencia General, las áreas administrativas y la Dirección Comercial
- Aprobar las inversiones y las aperturas de sucursal que superen el monto que la propia Dirección establezca
- Condicionar la apertura de Guadalajara al cumplimiento de los hitos de gobierno y control interno, sin adelantarla a la capacidad instalada
- Fijar las prioridades de la empresa y el orden de ejecución de la reestructura
- Decidir sobre el cierre mensual de resultados con cifras, no con estimaciones

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Planeación estratégica

Visión, metas anuales y presupuesto de crecimiento.

ÁREA TÉCNICA 02

Evaluación de inversiones

Caso de negocio y expansión por etapas.

KPI 01

Plan estratégico anual aprobado antes del 31 de enero

KPI 02

100% de las inversiones y aperturas mayores aprobadas por escrito

KPI 03

Apertura de Guadalajara condicionada a 4 de 4 hitos de gobierno cumplidos

ÁREA DE EFECTIVIDAD 02

Gobierno y Supervisión de las Áreas Administrativas y Comercial

30%

FUNCIONES CLAVE

- Supervisar y controlar de forma directa las cuatro posiciones administrativas (Tesorería y Efectivo, Nómina y Recursos Humanos, Control y Conciliación Administrativa, Administración e Inventario) y la Dirección Comercial
- Nombrar a la Gerencia General y a los responsables de las áreas administrativas y comercial, y definir sus objetivos y su ámbito de autoridad
- Aprobar las políticas de operación, personal y control interno, y exigir su aplicación en todas las sucursales
- Presidir la sesión de dirección donde las áreas rinden cuentas de resultados y acuerdos con responsable y fecha
- Resolver los conflictos de frontera entre áreas y definir a qué puesto corresponde cada función, sin traslape
- Consolidar una sola línea de mando bajo la Dirección, con la Gerencia General enfocada en la sucursal matriz

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Gobierno corporativo

Línea de reporte, delegación y rendición de cuentas.

ÁREA TÉCNICA 02

Diseño organizacional

Separación de funciones y fronteras nítidas entre áreas.

KPI 01

Sesión de dirección de rendición de cuentas al menos 12 veces al año

KPI 02

100% de las áreas administrativas y de la Dirección Comercial con nombramiento y objetivos por escrito

KPI 03

Revisión trimestral de fronteras con 0 funciones duplicadas entre las cuatro posiciones administrativas

ÁREA DE EFECTIVIDAD 03

Control Interno y Salvaguarda Patrimonial

25%

FUNCIONES CLAVE

- Disponer que la empresa opere con segregación de funciones, de forma que quien cobra no sea quien paga, resguarda ni registra
- Aprobar la matriz de segregación y actualizarla cuando cambie la estructura de puestos
- Establecer como política que toda salida de efectivo cuente con soporte documental y autorización previa
- Ordenar los arqueos sorpresa de caja y de metal en resguardo y revisar las actas resultantes
- Exigir el cierre mensual de resultados con cifras como base para decidir y para dimensionar el riesgo patrimonial

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Control interno

Segregación de funciones y objetivos de control por rol.

ÁREA TÉCNICA 02

Salvaguarda de activos

Resguardo de efectivo y metal con soporte documental.

KPI 01	Segregación de funciones vigente en el 100% de las posiciones que tocan efectivo o metal
KPI 02	Soporte documental obligatorio en el 100% de las salidas de efectivo
KPI 03	1 arqueo sorpresa de caja y de metal en resguardo al mes, con acta firmada
KPI 04	Revisión de dirección del control interno al menos 2 veces al año

ÁREA DE EFECTIVIDAD 04

Autorización Financiera y Relación Institucional

20%

FUNCIONES CLAVE

- Autorizar por escrito las inversiones y los pagos que superen el límite que la propia Dirección defina
- Representar a la empresa ante la banca para líneas de crédito y financiamiento de expansión, y delegar la operación bancaria diaria en la Gerencia General
- Rendir cuentas al Consejo de Socios sobre resultados, riesgo y avance de la reestructura
- Alinear con el Consejo de Socios las decisiones de estructura, presupuesto y patrimonio

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

ÁREA TÉCNICA 01

Autorización financiera

Límites de gasto, inversión y financiamiento por nivel.

ÁREA TÉCNICA 02

Relación institucional

Banca de crédito y rendición de cuentas a la propiedad.

KPI 01	100% de los pagos e inversiones por encima del límite definido autorizados por escrito antes de su ejecución
KPI 02	100% de las líneas de crédito con aprobación documentada
KPI 03	Reporte de resultados y riesgo al Consejo de Socios al menos 4 veces al año