

	<b>Suplidora Nacional de Productos Básicos BANASUPRO</b>		
<b>Proceso Apertura de Centro de venta</b>			
<b>Código</b> PRO-PE-GM-03	<b>Fecha de Elaboración</b> 02/04/2022	<b>Fecha de Modificación</b> N/A	<b>Numero de Modificación</b> 00

### 1. OBJETIVO

Establecer un procedimiento para la apertura de un nuevo centro de venta.

### 2. ALCANCE

Aplicable a todos los centros de venta a nivel nacional.

### 3. PROPIETARIO

Gerencia de Mercadeo

### 4. ENTRADAS

El solicitante que desea aperturar un centro de venta envía la solicitud a las oficinas de Banasupro.

### 5. SALIDAS

Apertura de un nuevo centro de venta.

### 6. CLIENTE

Empleado de BANASUPRO

### 7. PROVEEDOR

BANASUPRO

### 8. INICIO

Solicitante envía una solicitud a Gerencia de Mercado requiriendo apertura de un centro de venta.

### 9. FIN

Se realiza el proceso de apertura del centro de venta.

	<b>Suplidora Nacional de Productos Básicos BANASUPRO</b>		
<b>Proceso Apertura de Centro de venta</b>			
<b>Código</b> PRO-PE-GM-03	<b>Fecha de Elaboración</b> 02/04/2022	<b>Fecha de Modificación</b> N/A	<b>Numero de Modificación</b> 00

### 10. ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO

1. El solicitante envía la solicitud para apertura un centro de venta.
2. Gerencia General recepciona la solicitud de apertura y Autoriza investigación.
3. Gerencia de Mercadeo realiza el análisis y delegación de la investigación.
4. Departamento de Investigación y Desarrollo realiza el diagnóstico previo y solicita un estudio de factibilidad.
5. Gerencia General decide si autoriza o no el estudio de factibilidad; si no lo autoriza Gerencia General elabora una nota indicando denegación y finaliza el proceso. Si lo autoriza el departamento de Investigación y desarrollo realiza el levantamiento de información.
6. Departamento de Investigación y Desarrollo procesa información para estudio de factibilidad.
7. Departamento de Investigación y desarrollo presenta el estudio de factibilidad.
8. Gerencia general decide si es viable o no la apertura del centro de venta; si no es viable se ofrece al solicitante la opción de un modelo híbrido, el solicitante recibe el oficio con la opción de modelo híbrido. El solicitante decide si acepta la opción híbrido o no; si no la acepta finaliza el proceso y si acepta se realiza el sub proceso de híbrido. Si es viable la apertura del centro de venta Gerencia General da instrucciones a Gerencia de Mercadeo para plan de apertura.
9. Departamento de Investigación y desarrollo comunica el plan de apertura.
10. Gerencia de mercadeo da seguimiento al plan de apertura.

### 11. DIAGRAMA DE FLUJOS

Debido a su extensión se incluye en el ANEXO. FLUJOGRAMA

### 12. INDICADOR DE SEGUIMIENTO

No procede.

### 13. DOCUMENTOS DE REFERENCIA

No procede.

### 14. EVIDENCIAS

Solicitud de apertura de centro de venta  
Solicitud estudio de factibilidad  
Oficios de denegación  
Oficio con opción híbrido

	<b>Suplidora Nacional de Productos Básicos BANASUPRO</b>		
<b>Proceso Apertura de Centro de venta</b>			
<b>Código</b> PRO-PE-GM-03	<b>Fecha de Elaboración</b> 02/04/2022	<b>Fecha de Modificación</b> N/A	<b>Numero de Modificación</b> 00

### **15. REVISIÓN PROCEDIMIENTO**

No procede.

### **16. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS**

- a. Apertura: acción de abrir.
- b. Estudio de factibilidad: es el análisis financiero, económico y social de una inversión.



**Suplidora Nacional de  
Productos Básicos  
BANASUPRO**

**Proceso Apertura de Centro de venta**

<b>Código</b> PRO-PE-GM-03	<b>Fecha de Elaboración</b> 02/04/2022	<b>Fecha de Modificación</b> N/A	<b>Numero de Modificación</b> 00
-------------------------------	---	-------------------------------------	-------------------------------------

**17.ANEXOS**

Este documento incluye 1 anexos

1. ANEXO. DIAGRAMA DE FLUJOS en el que se representa gráficamente este procedimiento

