

	<b>Suplidora Nacional de Productos Básicos BANASUPRO</b>		
<b>Proceso Apertura de Centro de venta</b>			
Código PRO-PE-GM-03	Fecha de Elaboración 02/04/2022	Fecha de Modificación N/A	Numero de Modificación 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>			
Código PRO-PE-GM-03	Fecha de Elaboración 02/04/2022	Fecha de Modificación N/A	Numero de Modificación 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 hibrido, el solicitante recibe el oficio con la opción de modelo hibrido. El solicitante decide si acepta la opción hibrido o no; si no la acepta finaliza el proceso y si acepta se realiza el sub proceso de hibrido. 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 hibrido

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

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

**17.ANEXOS**

Este documento incluye 1 anexos

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

