



BANASUPRO

Gobierno de la República

**SUPLIDORA NACIONAL DE PRODUCTOS BASICOS
BANASUPRO**



HONDURAS
GOBIERNO DE LA REPUBLICA

Código	Fecha de Elaboración	Fecha de Modificación	Número de Modificación (1)
PRO-PE-GN-03	02/04/2022	06/03/2023	

1. OBJETIVO

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

2. ALCANCE

Aplicable a todos los centros de ventas a nivel nacional

3. PROPIETARIO

Gerencia de Mercadeo

4. ENTRADAS

El solicitante que desee aperturar un centro de ventas envía la solicitud a las oficinas de BANASUPRO.

5. SALIDAS

Apertura de un centro de ventas

6. CLIENTE

Empleado de BANASUPRO

7. PROVEEDOR

BANASUPRO

8. INICIO

Solicitante envía una solicitud a Gerencia de Mercadeo requiriendo la apertura de un centro de ventas.

9. Fin.

Se realiza el proceso de apertura de un centro de venta.

Jefe Interino de Investigación y Desarrollo

Carlos Roberto Alvarado





BANASUPRO

Gobierno de la República

SUPLIDORA NACIONAL DE PRODUCTOS BASICOS



BANASUPRO
GOBIERNO DE LA REPUBLICA

Código	Fecha de Elaboración	Fecha de Modificación	Número de Modificación (1)
PRO-PE-GN-03	02/04/2022	06/03/2023	

10. ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO

1. El solicitante envía la solicitud para apertura de un centro de ventas.
2. Gerencia General realiza la recepción de 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 la información.
6. Departamento de Investigación y Desarrollo procesa información para estudio de factibilidad.
7. Departamento de Investigación y Desarrollo presenta estudio de factibilidad.
8. Gerencia General decide si es viable o no la apertura del centro de ventas; si no es viable ofrece al solicitante la opción de un modelo híbrido, el solicitante recibe el oficio de 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 de un centro de ventas Gerencia General gira 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 FLUJO

Debido a su extensión se incluye en el ANEXO, FLUJOGRAMA.

12. INDICADOR DE PROCEDIMIENTO

No procede

Jefe Interino de Investigación y Desarrollo

Carlos Roberto Alvarado




13. DOCUMENTOS DE REFERENCIA

No procede

14. EVIDENCIAS

Solicitud de apertura

Solicitud de estudio de factibilidad

Oficio de denegación

Oficio de opción de híbrido

15. REVISION PROCEDIMIENTO

No procede

16. DEFINICION DE CONCEPTOS

Apertura: Acción de abrir

Estudio de factibilidad: es el análisis financiero, económico y social de una inversión.

17. Anexos

Este documento incluye 1 anexo.

Jefe Interino de Investigación y Desarrollo
Carlos Roberto Alvarado

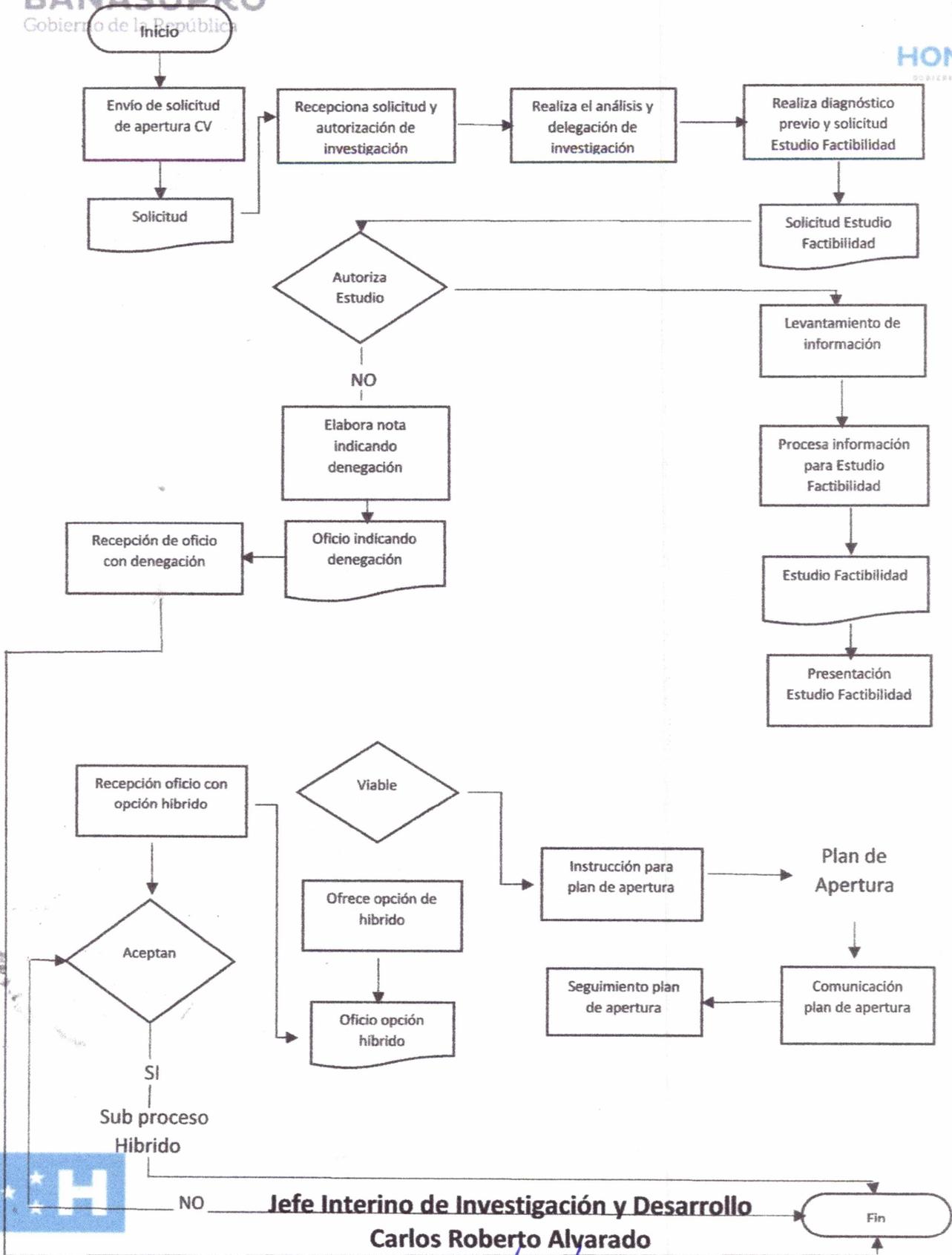


Solicitante

Gerencia General

Gerencia Mercadeo

Investigación y Desarrollo



Jefe Interino de Investigación y Desarrollo

Carlos Roberto Alvarado

[Handwritten Signature]
banasupro
SECRETARIA DE INVESTIGACION Y DESARROLLO