

MEMORANDUM ID – 016– 2022

PARA: OIP ANDREA ZELAYA
OFICIAL DE TRANSPARENCIA
DE: MsC. LEON ORTEGA
JEFE DE INVESTIGACION Y DESARROLLO
ASUNTO: **LO DESCRITO**
FECHA: 03 DE MAYO DEL 2022

Departamento de Investigación y Desarrollo

banasupro

Archivo.

Por medio la presente le remito la información correspondiente al mes de abril y que es requerida para la actualización del portal de Transparencia de BANASUPRO.

Por lo que se remite:

1. Diagrama para apertura de centros de ventas.
2. Requisito de apertura centros de ventas, pulpesupro y minisupro.
3. Formato de solicitud de información, en este punto en particular no se cuenta con un formato específico.

Se adjunta documentación soporte.

Atentamente,



	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

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.

	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

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

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

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**

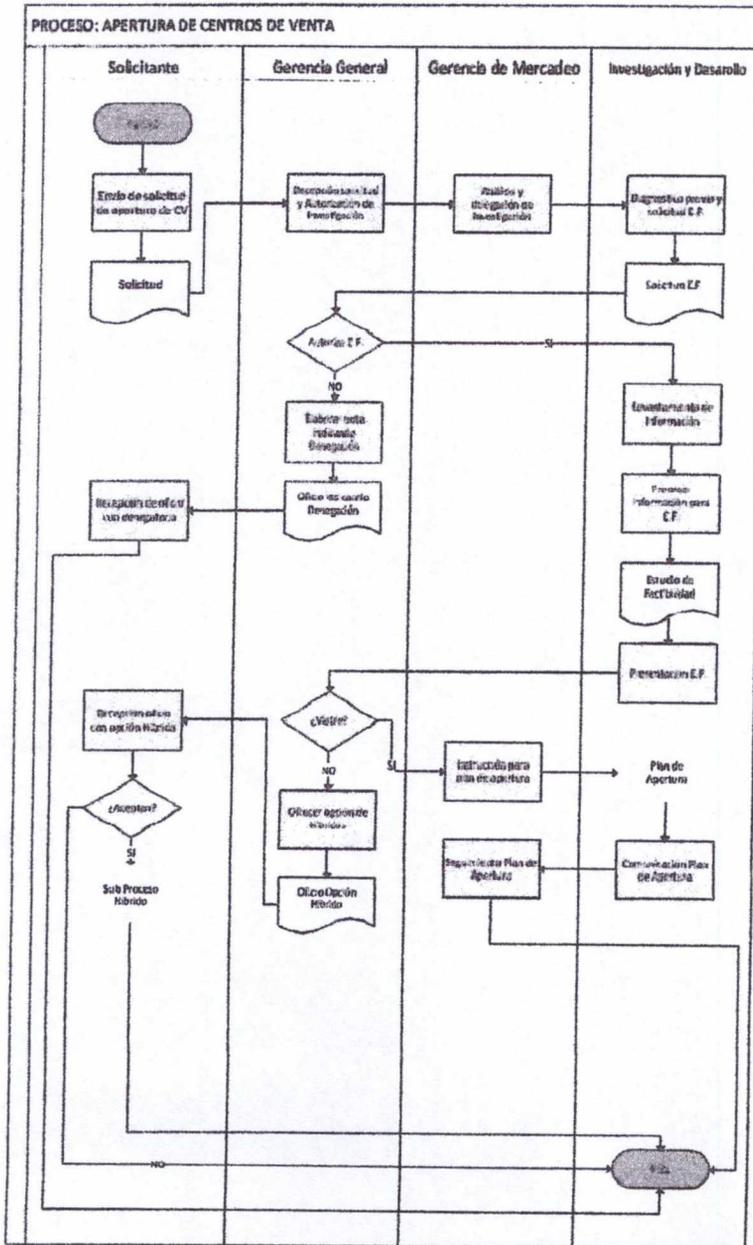
Proceso Apertura de Centro de venta

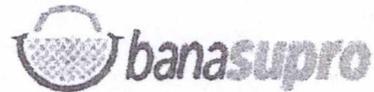
Código PRO-PE-GM-03	Fecha de Elaboración 02/04/2022	Fecha de Modificación N/A	Numero de Modificación 00
-------------------------------	---	-------------------------------------	-------------------------------------

17.ANEXOS

Este documento incluye 1 anexos

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





REQUISITOS PARA APERTURA

CENTRO DE VENTAS

BANASUPRO

1. Presentar ante BANASUPRO la correspondiente solicitud de un centro de ventas para la comunidad, debidamente refrendado por las fuerzas vivas.
2. Realizar un estudio de factibilidad previo a la apertura.
3. Analizar y determinar sobre el resultado del estudio de factibilidad.

Recibir postulantes a cargo de administrador con los siguientes requisitos.

- Educación secundaria completa.
 - Ser una persona atenta y que sea conocida en la comunidad.
 - Disponer de garantía bancaria de Lps. 75,000.00.
 - Estar dispuesto a firmar un L/C de Lps. 100,000.00.
 - Documentos personales en orden. (Curriculum Vitae)
 - Hoja de antecedentes personales. (Penales y Policiales)
 - No ser mayor de 45 años.
 - Dos referencias personales una comercial y una bancaria.
 - No poseer negocios similares o afines a BANASUPRO.
4. Contar con un local adecuado para instalar el centro de venta (seguro, buena ubicación, higiénico y de acuerdo a lo presupuestado su valor de alquiler).
 5. El sueldo a devengar por el administrador será de salario mínimo mensual más el 1.5% de comisión por las ventas mayores a Lps. 50,000.00 mensuales.
 6. Estar dispuesto a recibir la correspondiente capacitación.
 7. El encargado de Recursos Humanos deberá formar y mantener bajo su custodia y responsabilidad el expediente del personal postulante a la plaza, para su selección.
 8. Declaración jurada autenticada por un notario, de no estar comprendido en las prohibiciones establecidas en el Art. 15 y 16 de la ley de Contratación del Estado.



POLITICAS PARA FIRMA DE CONVENIO "MINISUPRO"

- Estos centros estarán ubicados en los lugares donde por razones logísticas o de otra índole el BANASUPRO no se ha podido hacer presente por medios propios.
- En este modelo de negocios se propone que solo funcione con las personas que ya tengan montada y funcionando un MINIMERCADITO.
- A estos MINIMERCADITOS antes mencionados se le venderán los productos de BANASUPRO al precio que la gerencia general por medio de la dirección de investigación de BANASUPRO propongan pudiendo hacer los ajustes que sean necesarios cuantas veces la gerencia así lo considere conveniente.
- La forma de pago en este modelo será estrictamente de contado pudiendo ser en efectivo o por depósitos en las cuentas que BANASUPRO destine para tal fin.
- La forma de facturación de la venta será la siguiente el precio de venta menos el precio de costo y el resultante será dividido entre dos el resultado de esta operación será sumado al precio de costo y este será el precio que el socio cancelara en caja asegurándonos de esta manera que la ganancia será repartida en partes iguales entre el socio MINISUPRO y BANASUPRO.
- La cantidad y la marca de los productos que el socio del MINISUPRO comprara, siempre y en todo caso será definida por BANASUPRO.
- La periodicidad de la realización de las compras serán definidas por el departamento de Logística y Distribución de BANASUPRO en acuerdo con el departamento de investigación.
- El costo por transporte por el movimiento de la mercadería desde las instalaciones de BANASUPRO hacia el lugar donde se encuentre el MINISUPRO correrá por cuenta del socio MINISUPRO.
- El producto de BANASUPRO deberá contar con un espacio especial dentro del establecimiento totalmente rotulado y con sus precios.
- El mínimo de compra será de L.60, 000 QUINCENALES.
- El MINISUPRO no podrá vender productos como frijoles y azúcar de otro proveedor que no sea BANASUPRO ni de ningún otro producto que pueda generar controversia o dudas al respecto de la correcta utilización de los recursos de BANASUPRO.

REQUISITOS PARA FIRMAR EL CONVENIO (MINISUPRO)

1. El candidato presentara una solicitud dirigida al señor gerente de BANASUPRO expresando su interés por establecer el convenio.
2. El candidato deberá contar con su permiso de operación vigentes y a nombre de él.
3. Presentar por lo menos dos recomendaciones de las fuerzas vivas de la comunidad.
4. Hoja de antecedentes penales y policiales vigente.
5. EL MINIMERCADITO deberá contar con un local adecuado para el negocio.
6. El candidato a socio de MINISUPRO deberá firmar el convenio con BANASUPRO para hacer su primera compra.
7. Copia de la Identidad y RTN.
8. Declaración jurada autenticada por un notario, de no estar comprendido en las prohibiciones establecidas en el Art. 15 y 16 de la ley de Contratación del Estado.



POLITICAS PARA FIRMA DE CONVENIO PULPESUPRO™

- Estos centros estarán ubicados en los lugares donde por razones logísticas o de otra índole el BANASUPRO no se ha podido hacer presente por medios propios.
- En este modelo de negocios se propone que solo funcione con las personas que ya tengan montada y funcionando un PULPESUPRO.
- A estos PULPERIAS antes mencionados se le vendaran los productos de BANASUPRO al precio que la gerencia general por medio de la dirección de investigación de BANASUPRO propongan pudiendo hacer los ajustes que sean necesarios cuantas veces la gerencia así lo considere conveniente.
- La forma de pago en este modelo será estrictamente de contado pudiendo ser en efectivo o por depósitos en las cuentas que BANASUPRO destine para tal fin.
- La forma de facturación de la venta será la siguiente el precio de venta menos el precio de costo y el resultante será dividido entre dos el resultado de esta operación será sumado al precio de costo y este será el precio que el socio cancelará en caja asegurándonos de esta manera que la ganancia será repartida en partes iguales entre el socio PULPESUPRO y BANASUPRO.
- La cantidad y la marca de los productos que el socio del PULPESUPRO comprará, siempre y en todo caso será definida por BANASUPRO.
- La periodicidad de la realización de las compras serán definidas por el departamento de Logística y Distribución de BANASUPRO en acuerdo con el departamento de investigación.
- El costo por transporte por el movimiento de la mercadería desde las instalaciones de BANASUPRO hacia el lugar donde se encuentre el PULPESUPRO correrá por cuenta del socio PULPESUPRO.
- El producto de BANASUPRO deberá contar con un espacio especial dentro del establecimiento totalmente rotulado y con sus precios.
- El mínimo de compra será de L.30, 000 QUINCENALES.
- El PULPESUPRO no podrá vender productos como frijoles y azúcar de otro proveedor que no sea BANASUPRO ni de ningún otro producto que pueda generar controversia o dudas al respecto de la correcta utilización de los recursos de BANASUPRO.

REQUISITOS PARA FIRMAR EL CONVENIO (PULPESUPRO)

1. El candidato presentara una solicitud dirigida al señor gerente de BANASUPRO expresando su interés por establecer el convenio.
2. El candidato deberá contar con su permiso de operación vigentes y a nombre de él.
3. Presentar por lo menos dos recomendaciones de las fuerzas vivas de la comunidad.
4. Hoja de antecedentes penales y policiales vigente.
5. LA PULPERIA deberá contar con un local adecuado para el negocio.
6. El candidato a socio de PULPESUPRO deberá firmar el convenio con BANASUPRO para hacer su primera compra.
7. Copia de la Identidad y RTN.



8. Declaración jurada autenticada por un notario, de no estar comprendido en las prohibiciones establecidas en el Art. 15 y 16 de la ley de Contratación del Estado.