Ambiente para Juego de Roles: Producción y Comercialización Internacional

GA7-210101029-AA1 - Aplicar estrategias de mejora continua de los procesos logísticos de acuerdo con las necesidades del cliente

Competencia: 210101029 -
Controlar los procesos de importación y exportación según normativa y acuerdo entre las partes.

RAP:– 210101029-04 - Validar la operación importación o exportación de acuerdo con las políticas y acuerdos comerciales.

Evidencia Taller fabricación de producto.

Objetivo del juego de roles

Simular el proceso completo de producción y comercialización (importación/exportación) de un producto a nivel internacional, identificando los actores claves dentro de la cadena de suministro, desde la adquisición de materias primas hasta la llegada del producto final al consumidor en otro país.

Selección del producto:

Elegir un producto representativo del sector industrial del proyecto de formación. Ejemplos:

Producto terminado: Café tostado y empacado para exportación.
Materia prima: Cacao en grano para exportar.
Producto manufacturado: Calzado de cuero artesanal para exportación.
Producto tecnológico importado: Microcontroladores desde China para ensamblaje local.

Actores involucrados - roles

Productor / Fabricante

Encargado de transformar la materia prima en producto terminado.

Toma decisiones sobre calidad, costos y tiempos de producción.

Proveedor de Materia Prima

Vende y transporta materias primas al fabricante.

Agente de Compras Internacionales

Negocia con proveedores extranjeros.

Evalúa costos, aranceles y tiempos de entrega.

Agente de Logística / Transporte (ACI)

Organiza transporte terrestre, marítimo o aéreo.

Gestiona rutas y tiempos de entrega.

Agente de Aduana

Realiza trámites de importación o exportación.

Conoce normativas, impuestos y documentación.

Actores involucrados - roles

Distribuidor Internacional

Recibe el producto en el país de destino.

Lo comercializa en tiendas o redes de distribución.

Cliente Final (Comercio o consumidor extranjero)

Evalúa la calidad, precio, empaque y entrega del producto.

Representante Legal / Financiero

Revisa contratos, regula pagos internacionales y seguros.

Agente de Marketing Internacional

Define estrategias de promoción y adaptación del producto al mercado de destino.

Escenario simulado

Se pueden recrear los espacios:

- Oficina de producción
- Oficina de compras internacionales
- Sala de negociación (con mesas de reunión)
- Puerto / Aduana (puede usarse señalización o escenografía)
- Centro logístico o almacén
- Oficina del cliente internacional
- Panel de control o tablero de seguimiento

Documentación y recursos simulados

Crear formatos o plantillas que los participantes usarán durante la simulación:

- Contrato de compraventa internacional (INCOTERMS)
- Factura proforma
- Orden de compra internacional
- Lista de empaque (Packing list)
- Certificado de origen
- Póliza de seguro internacional
- Registro de producción y control de calidad
- Documentos aduaneros (DUA, DUA-E, etc.)
- Guía de transporte internacional (BL, AWB)

Dinámica del juego de roles

Asignación de roles: Cada aprendiz toma un rol.
Presentación del caso: Se presenta el producto, objetivo de la comercialización y país destino.
Planeación y negociación: Se desarrolla la producción, compras y rutas de exportación/importación.
Desarrollo del proceso: Se simulan los pasos logísticos, aduaneros y comerciales.
Resolución de imprevistos: Se pueden introducir problemas simulados (retrasos, costos adicionales, problemas de calidad, rechazos en aduana, etc.)
Evaluación final: Se analizan los resultados, errores, decisiones acertadas y aprendizajes.

Criterios de evaluación:

- Cumplimiento del proceso de exportación/importación
- Eficiencia en logística y tiempos
- Habilidad de negociación
- Manejo de documentación internacional
- Trabajo en equipo y comunicación
- Adaptación ante imprevistos
- Presentación final del caso

Recomendaciones para ambientar

- Usar señalización y banderas para representar países.
- Decorar las áreas con gráficos de la cadena de suministro.
- Usa herramientas como Google Sheets, Trello o mapas físicos para rastrear rutas.
- Si es posible, invitar a un profesional externo como “cliente real” o “agente de aduana”.