

Geopolítica

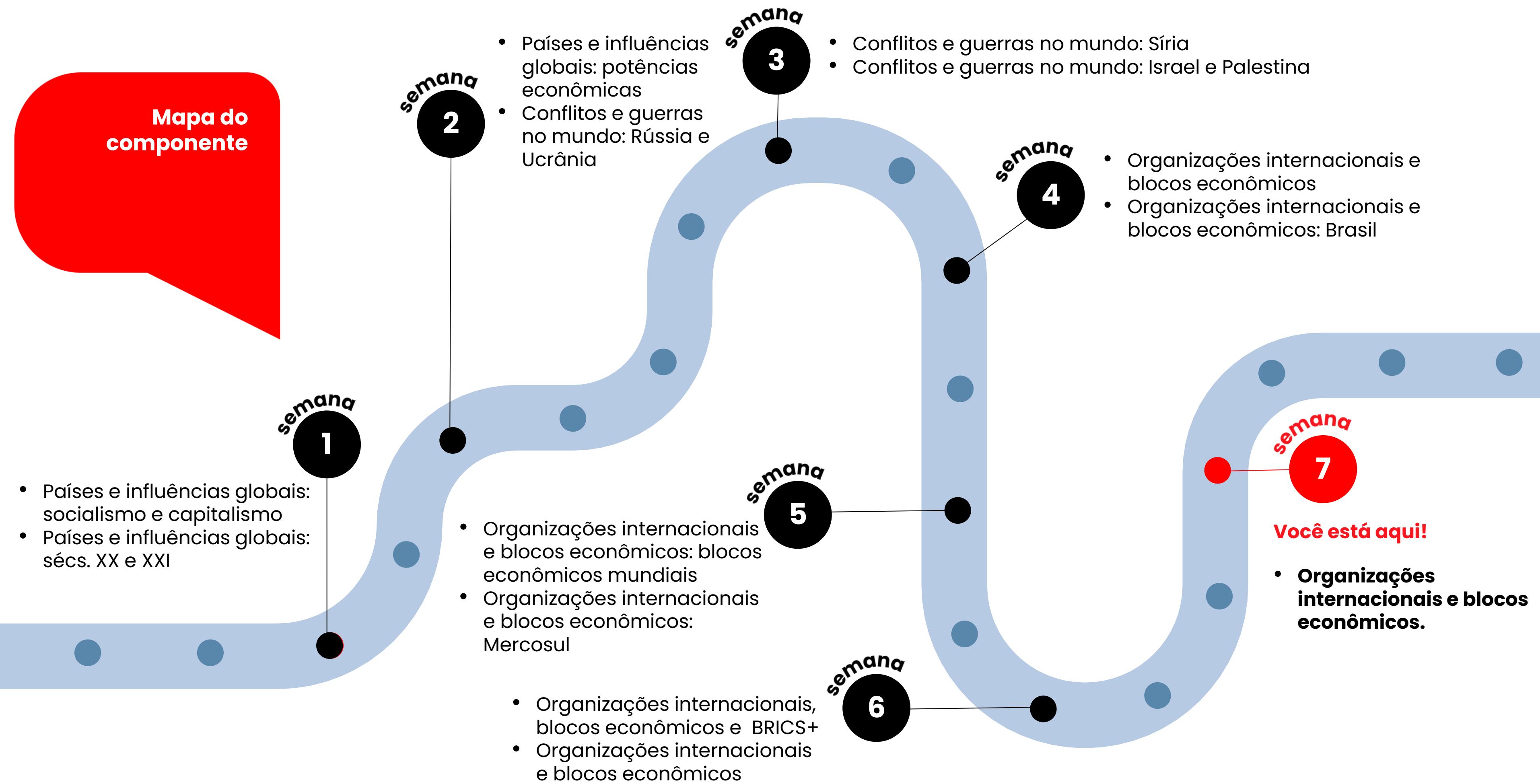
Jogo: negociações comerciais e geopolíticas III

Organizações internacionais e blocos econômicos

Aula 14

3ª Série Ensino Médio

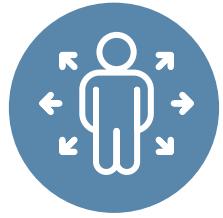
Mapa do componente





Objetivos da aula

- Aplicar as estratégias e regras estabelecidas na simulação de negociações comerciais e geopolíticas;
- Resolver problemas e desafios propostos durante o jogo usando conhecimentos de comércio internacional, economia e alianças geopolíticas;
- Avaliar o impacto das decisões tomadas durante a dinâmica.



Habilidades

- (EMIFCHS09) Propor e testar estratégias de mediação e intervenção para resolver problemas de natureza sociocultural e de natureza ambiental, em âmbito local, regional, nacional e/ou global, relacionados às Ciências Humanas e Sociais Aplicadas. (SÃO PAULO, 2020)



Conteúdos

- Execução do jogo de negociações comerciais;
- Simulação de acordos comerciais e resolução de conflitos;
- Avaliação dos resultados e impacto das decisões tomadas no jogo.



Recursos didáticos

- Computador;
- materiais do jogo:
 - planilha de compra e venda do produto;
 - planilha de preço do produto;
 - cartas de notícias geopolíticas;
 - dados.



Duração da aula

50 minutos.

Relembre

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

Aula 12

- apresentação do jogo e seus componentes;
- escolha dos países e divisão dos grupos;
- definição de produção e uso dos componentes do jogo.

Aula 13

- regras e dinâmica do jogo;
- definição das estratégias do grupo.

Hoje:

Aula 14

- montagem e execução do jogo;
- compartilhamento da experiência.

Em grupos responda:

- Quais estratégias vocês já definiram para a partida?



COM SUAS PALAVRAS

Relembre

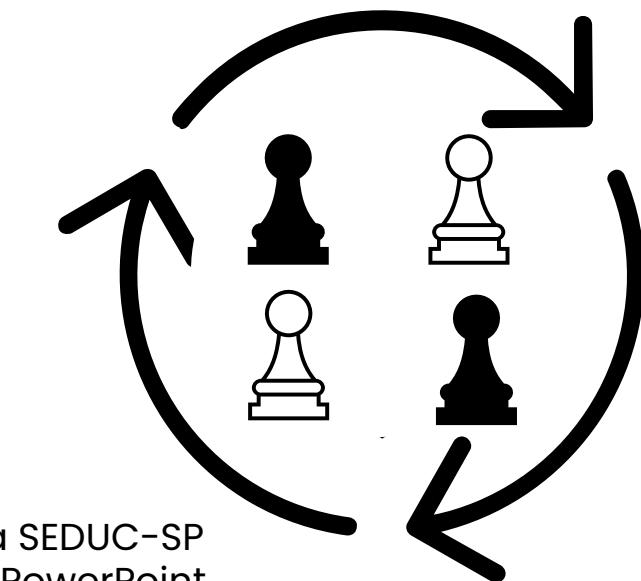
Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

Relembre o fluxo do jogo antes de começar:

1. Fluxo e rodadas – O jogo seguirá a seguinte sequência:

- dividam-se em grupos (países);
- organizem a sala;
- início da rodada
 - preencham os preços dos produtos;
 - realizem as negociações comerciais de compra e venda;
 - preencham a planilha de compra e venda;
 - fim da rodada
- leitura da carta de notícia geopolítica pelo docente;
- repitam o fluxo para rodada 2;
- leitura da carta de notícia geopolítica pelo docente;
- repitam o fluxo para rodada 3.

Produzido pela SEDUC-SP
com imagens PowerPoint.



DESTAQUE



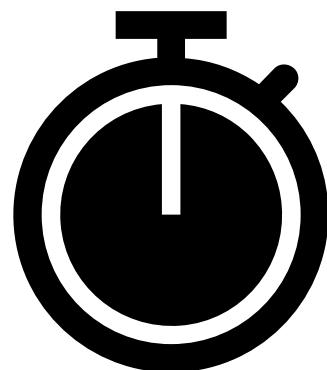
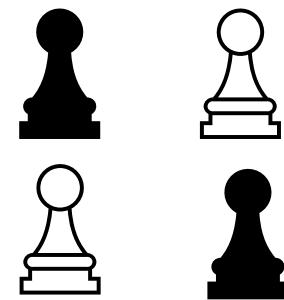
Lembrem-se de **pensar estrategicamente durante as rodadas**, tanto na escolha dos preços quanto nas negociações.

Colocando em prática

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

2. Passo a passo antes da primeira rodada:

- sala organizada;
- grupos distribuídos pelo semicírculo e papéis dos grupos definidos;
- unidades monetárias distribuídas (20\$ por grupo);
- planilha de compra e venda em mãos (1 planilha por grupo);
- planilha de preço de produtos visível para todos (na lousa ou no centro da sala).



3. Posicionamento dos integrantes:

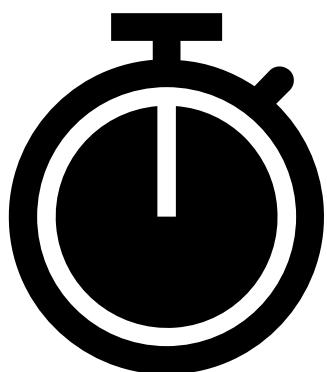
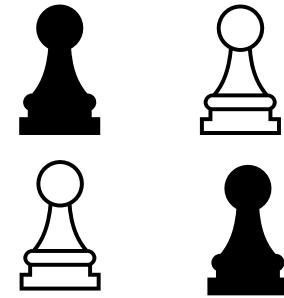
- estudantes que realizam a compra e venda dos produtos ficam **dentro do semicírculo**;
- estudantes que preenchem a planilha de compra e venda, que cuidam da tesouraria e demais integrantes do grupo ficam **fora do semicírculo**.

Imagens: PowerPoint.

Colocando
em **prática**

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

4. Início de jogo!



- comecem **determinando o preço dos seus produtos exclusivos (monopólio)** e preencham a coluna de preços da 1ª rodada;
- **joguem o dado** e coloquem o valor que cair nos preços dos **produtos não exclusivos**. Preencham somente a coluna de preços da 1ª rodada;
- após a coluna de preços da 1ª rodada ser preenchida por todos os grupos, o docente dará início ao momento das trocas comerciais internacionais;
- obs.: o tempo das trocas internacionais será determinado pelo docente.

Imagens: PowerPoint.

Colocando em prática

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

5. Fim da primeira rodada!

- o docente anunciará o fim da primeira rodada. Os integrantes do **grupo devem se juntar**;
- o docente fará a leitura da carta de notícia geopolítica. O grupo que tiver comprado algum produto indicado na carta **preencherá os quadradinhos da planilha de compra e venda** de acordo com o valor indicado;
- novamente, **determinem o preço dos seus produtos exclusivos (monopólio)** e preencham a coluna de preços da 2^a rodada;
- **joguem o dado** e coloquem o valor que cair nos preços dos **produtos não exclusivos**. Preencham também somente a coluna de preços da 2^a rodada;
- após a coluna de preços ser preenchida por todos os grupos, o docente dará início ao segundo momento das trocas comerciais internacionais;
- obs.: o tempo das trocas internacionais será determinado pelo docente.

6. Fim da segunda rodada!

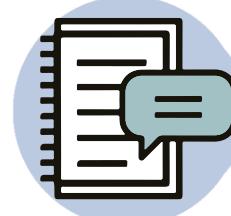
- repitam o fluxo anterior para o fim da segunda rodada e início da terceira rodada;
- após finalizado o tempo da terceira rodada do jogo, o docente determinará o **FIM DO JOGO!**



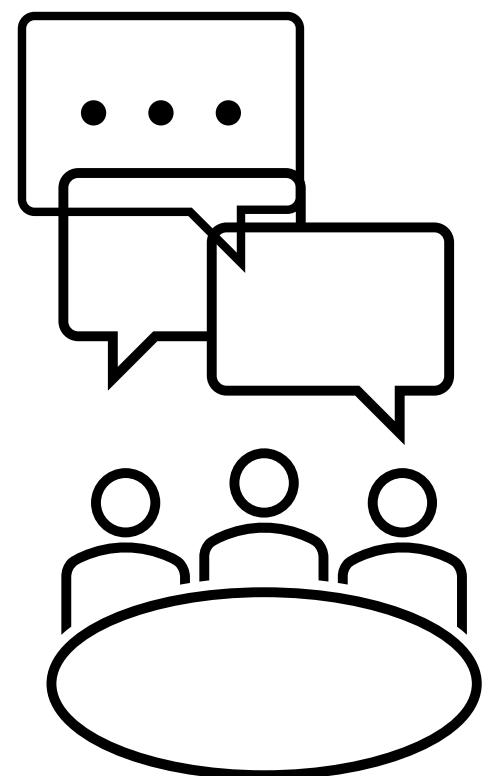
Imagens: PowerPoint.

Colocando
em prática

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas



COM SUAS PALAVRAS

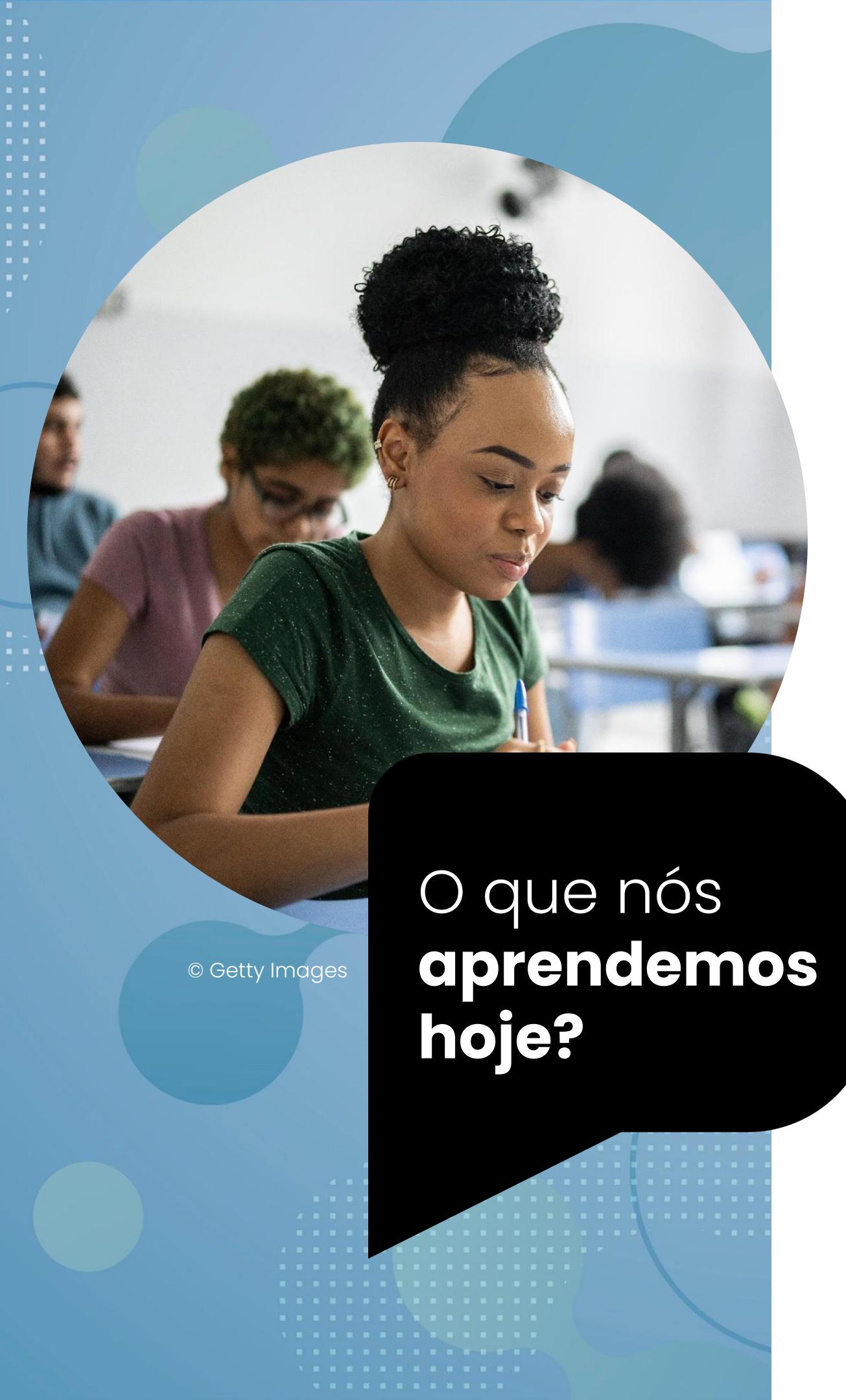


Imagens: PowerPoint.

7. FIM DO JOGO - RODA DE CONVERSA!

O jogo chegou ao fim! Agora é o momento de compartilhar experiências e refletir sobre as estratégias adotadas.

- O que você achou da dinâmica do jogo? O que mais o surpreendeu?
- Como foi sua experiência ao negociar com outros países/grupos? Houve desafios?
- De que forma a dinâmica do jogo ajudou você a perceber aspectos importantes sobre a geopolítica (negociação, cooperação e conflitos) entre países ou grupos com interesses diferentes?



Então ficamos assim...

O que nós
aprendemos
hoje?

© Getty Images

- 1 Nesta aula, os estudantes vivenciaram a dinâmica do comércio internacional, simulando negociações, acordos comerciais e ajustes econômicos. A atividade possibilitou a aplicação de estratégias de precificação, tomada de decisões e avaliação dos impactos geopolíticos no mercado global.
- 2 Durante as rodadas, os grupos atuaram como países, definindo preços, negociando importações e exportações e registrando suas transações. Além disso, as cartas de notícias geopolíticas trouxeram variáveis externas, exigindo adaptações estratégicas ao longo da simulação.
- 3 Ao final do jogo, os estudantes analisaram os resultados de suas negociações, compararam seus balanços comerciais e relacionaram a experiência ao funcionamento real da economia global. A atividade reforçou conceitos fundamentais de economia, geopolítica e comércio internacional, promovendo uma compreensão mais prática e dinâmica do tema.

Saiba mais

**Quer saber um pouco mais sobre trabalho em comércio exterior e relações internacionais?
Assista ao vídeo a seguir.**



JÔ. Tudo sobre o mercado de trabalho em comércio exterior | 7 áreas no setor privado + concurso público. Disponível em:
<https://www.youtube.com/watch?v=AeiWpUvvDw4>. Acesso em: 3 abr. 2025.

Referências da aula

CENTRO UNIVERSITÁRIO CENTRAL PAULISTA (UNICEP). Desafios e oportunidades no comércio internacional. Qual o cenário hoje?, 15 nov. 2024. Disponível em: <https://www.unicep.edu.br/post/desafios-e-oportunidades-no-com%C3%A9rcio-internacional-qual-o-cen%C3%A1rio-hoje>. Acesso em: 3 abr. 2025.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (IEDI). O comércio internacional e os países em desenvolvimento, 20 set. 2019. Disponível em: https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_949.html. Acesso em: 3 abr. 2025.

JÔ. Tudo sobre o mercado de trabalho em comércio exterior | 7 áreas no setor privado + concurso público. **YouTube**, 24 nov. 2021. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=AeiWpUwvDw4>. Acesso em: 3 abr. 2025.

LOCATELLI, R. **Cultura e negociação internacional:** um estudo sobre os principais fatores culturais presentes em uma negociação com a Espanha. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Comércio Exterior) – Universidade do Vale do Taquari, 2022. Disponível em:
<https://www.univates.br/bduserver/api/core/bitstreams/e8e87975-331d-4762-9558-fd24b04e3b0c/content>. Acesso em: 3 abr. 2025.

REIS, T. Blocos econômicos: entenda a sua importância para o desenvolvimento dos países. **Suno**, 17 mar. 2025. Disponível em: <https://www.suno.com.br/guias/blocos-economicos/>. Acesso em: 3 abr. 2025.

Referências da aula

SANTOS, A. dos; SALGADO, E.; OLIVEIRA, D. Acordos que o Brasil faz parte. **Thomson Reuters**, [s.d.]. Disponível em: <https://www.thomsonreuters.com.br/pt/tax-accounting/comercio-exterior/blog/acordos-que-o-brasil-faz-parte.html>. Acesso em: 3 abr. 2025.

SÃO PAULO (Estado). Secretaria da Educação. **Curriculo Paulista**: etapa Ensino Médio, 2020. Disponível em: https://efape.educacao.sp.gov.br/curriculopaulista/wp-content/uploads/2023/02/CURR%C3%8DCULO-PAULISTA-etapa-Ensino-M%C3%A9dio_ISBN.pdf. Acesso em: 3 abr. 2025.

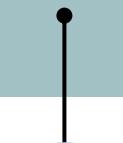
SILVA, M. A. da. Entenda os conceitos de importação e exportação. **Politize!**, 22 set 2023. Disponível em: <https://www.politize.com.br/importacao-e-exportacao/>. Acesso em: 3 abr. 2025.

WIKIPÉDIA. Comércio internacional, 27 fev. 2025. Disponível em: https://pt.wikipedia.org/wiki/Com%C3%A9rcio_internacional. Acesso em: 3 abr. 2025.

Identidade visual: imagens © Getty Images

Orientações ao professor

Slides 6 a 9



Orientações: esta etapa é a execução final do jogo, em que os estudantes aplicarão as estratégias de negociação comercial desenvolvidas anteriormente. A dinâmica envolve a definição de preços, a realização de transações e a adaptação às mudanças geopolíticas simuladas pelas cartas. O objetivo é permitir que os estudantes compreendam como as decisões econômicas influenciam o balanço comercial e o posicionamento estratégico de um país no cenário internacional.

Tempo previsto: 50 minutos.

Gestão de sala de aula:

- organização do espaço: certifique-se de que a sala está organizada no formato semicircular ou em "U" para facilitar as negociações;
- distribuição de materiais: cada grupo deve ter suas planilhas de compra e venda, unidades monetárias e um dado;
- definição clara de papéis: reforce a importância das funções dentro do grupo (comprador, vendedor, tesoureiro e responsável pela planilha);
- orientação contínua: circule entre os grupos, esclarecendo dúvidas e garantindo que todas as transações sejam registradas corretamente.

Condução da dinâmica:

1. Início do jogo – organização e preparação (10 min)

- distribuição das unidades monetárias (\$20 por grupo);
- definição dos preços iniciais dos produtos exclusivos (monopólios) pelos grupos;
- determinação dos preços dos produtos concorrentes pelo lançamento do dado;
- exibição da planilha de preços para que todos os grupos possam visualizar.

2. Rodadas de negociação (30 min – 3 rodadas de 10 min cada)

Fluxo de cada rodada:

- definição dos preços: os grupos ajustam os valores de seus produtos antes da rodada começar;
- negociações comerciais: os países negociam e realizam transações de compra e venda;
- registro das transações: as compras e vendas são anotadas na planilha com cores diferenciadas para importação e exportação;
- leitura da carta geopolítica: o docente lê a carta da rodada e os grupos fazem os ajustes conforme os produtos impactados.

Repetição do fluxo para a segunda e terceira rodadas.

Continua ...

Slides 6 a 9

3. Fim do jogo e roda de conversa (10 min)

O docente encerra a dinâmica e os grupos analisam seus balanços comerciais.

Docente, no slide de encerramento e roda de conversa foram disponibilizadas duas perguntas gerais. Mas, se houver tempo, ou então se você achar válido explorar esta roda de conversa na próxima aula, utilize as demais perguntas deste tópico.

- **Reflexão guiada com perguntas sobre estratégias adotadas, impactos das decisões e conexão com a economia real.**
- **Explicação detalhada dos componentes do jogo:**

Expectativas de aprendizagem:

- compreensão da lógica do comércio internacional: os estudantes vivenciaram como ocorrem importações e exportações e seus impactos na economia;
- tomada de decisão estratégica: definição de preços, planejamento de negociações e resposta a eventos geopolíticos;
- simulação de um mercado dinâmico: observação da influência das transações comerciais no balanço financeiro dos países fictícios;
- reflexão sobre a realidade global: comparação do desempenho do grupo com países reais e análise do impacto das decisões econômicas.

Panorama das expectativas de respostas e estratégias para a condução da roda de conversa: a roda de conversa ao final do jogo tem como principal objetivo consolidar os aprendizados adquiridos durante a simulação. As perguntas foram elaboradas para estimular reflexões sobre a experiência prática, a estratégia comercial adotada e a relação do jogo com o mundo real. Abaixo, apresentamos um panorama do que se espera das respostas dos estudantes, além de dicas para o professor aprofundar o debate e conectar as ideias ao contexto geopolítico e econômico global.

- **Experiência e percepção geral:** o que você achou da dinâmica do jogo? O que mais o surpreendeu?
Como foi sua experiência ao negociar com outros países/grupos? Houve desafios?
- **Expectativas de respostas:** os estudantes podem relatar que o jogo foi dinâmico e exigiu pensamento estratégico. Alguns podem destacar a dificuldade em estabelecer acordos comerciais, enquanto outros podem mencionar a negociação como um fator desafiador ou divertido.

Aprofundamento:

- pergunte se enfrentaram resistência para fechar negócios e o que os levou a ajustar estratégias ao longo das rodadas;
- explore como o elemento de tempo (duração de cada rodada) afetou as decisões comerciais;
- se houver menções a frustrações diante de negociações difíceis, conduza uma reflexão sobre as barreiras reais do comércio internacional, como tarifas, barreiras não tarifárias e diferenças culturais na negociação.

Continua

Slides 6 a 9



- **Estratégias e decisões comerciais:** qual foi a estratégia do seu grupo para definir preços e fechar negociações? Seu grupo focou em vender seus produtos exclusivos (monopólio) ou tentou negociar também os produtos em concorrência?

Como as notícias geopolíticas impactaram as negociações do seu país?

Quais foram os produtos mais importados pelo seu país? Por quê?

Se você pudesse mudar algo na estratégia do seu grupo, o que faria diferente?

- **Expectativas de respostas:** alguns grupos podem dizer que tentaram maximizar lucros mantendo preços altos, enquanto outros podem ter optado por preços baixos para atrair mais compradores. As notícias geopolíticas podem ter surpreendido estudantes que não previram impactos externos.

Aprofundamento:

- incentive uma comparação entre estratégias bem-sucedidas e aquelas que trouxeram dificuldades;
- pergunte quais foram as maiores dificuldades para vender produtos e se pensaram em alguma estratégia para tornar seus produtos mais atrativos;
- relacione a importância das informações de mercado: os estudantes que prestaram mais atenção nas rodadas anteriores provavelmente conseguiram tomar decisões mais eficazes;
- ao discutir as notícias geopolíticas, destaque como eventos reais (como sanções econômicas ou mudanças políticas) afetam negociações internacionais e podem tornar um país mais ou menos competitivo no mercado global.

- **Análise do balanço comercial:** vocês conseguiram manter um equilíbrio entre importações e exportações ou acabaram comprando/vendendo mais do que o esperado? Seu país teve superávit (exportou mais do que importou) ou déficit (importou mais do que exportou)?

O volume de compra e venda do seu país foi alto em relação aos outros grupos? Acha que isso poderia refletir em um PIB elevado?

- **Expectativas de respostas:** alguns estudantes podem perceber que focaram excessivamente em importar produtos e ficaram com déficit comercial. Outros podem ter vendido muito e acumulado dinheiro, mas sem importar bens essenciais.

Aprofundamento:

- relacione os conceitos de superávit e déficit comercial ao desempenho econômico de países reais;
- caso algum grupo tenha tido déficit comercial, pergunte como pretendem compensar isso em uma rodada futura (se houvesse);
- se um país acumulou muitas fichas, pergunte se ele conseguiu equilibrar esse dinheiro com o desenvolvimento da própria economia (importando produtos estratégicos para produção futura)
- faça a conexão com a realidade: países como a China e a Alemanha costumam apresentar superávit comercial, enquanto Brasil e EUA frequentemente operam com déficits.

Continua ...

Slides 6 a 9



- **Relação com o mundo real e geopolítica:** comparando sua planilha de comércio internacional, entre produtos exportados e importados, preço e balanço comercial, qual país real você acredita que tem um fluxo de exportação/importação parecido com o do seu grupo?
Que compreensão você pode obter sobre os desafios e oportunidades do comércio internacional por meio da dinâmica do jogo?
- **Expectativa de respostas:** os estudantes podem perceber semelhanças entre suas escolhas e as estratégias adotadas por países reais. Por exemplo, grupos que exportaram muitos produtos agrícolas podem notar uma semelhança com países como o Brasil, enquanto aqueles que focaram em tecnologia podem se assemelhar a nações como a Coreia do Sul ou os EUA.

Aprofundamento:

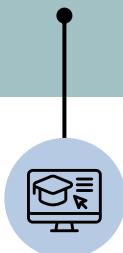
- peça para os grupos justificarem a comparação com países reais. Por exemplo, se um grupo teve déficit, isso significa que dependia muito de importações, como o Japão com petróleo e commodities.
- pergunte se, ao longo do jogo, perceberam dificuldades em se manter competitivos e se buscaram acordos estratégicos com outros países para garantir acesso a bens essenciais.
- destaque que economias de exportação (como a China) tendem a acumular reservas financeiras, enquanto economias importadoras (como os EUA) precisam manter uma economia forte para sustentar suas compras no mercado internacional.
- enfatize o papel dos blocos econômicos e como, no mundo real, alianças como a União Europeia e o Mercosul facilitam as negociações.

Dicas para o docente durante a discussão:

- ✓ faça perguntas abertas: incentive respostas mais elaboradas, evitando respostas de "sim ou não";
- ✓ use exemplos reais: sempre que possível, relate as respostas dos estudantes a situações reais do comércio global;
- ✓ estimule a autocritica: peça para os grupos identificarem seus próprios erros e o que poderiam melhorar em uma simulação futura;
- ✓ promova a troca entre os grupos: pergunte o que um grupo aprendeu observando as negociações de outro grupo;
- ✓ traga o contexto geopolítico para a discussão: explique como barreiras tarifárias, sanções comerciais e acordos bilaterais afetam o mercado global.

Conclusão: a roda de conversa final permite que os estudantes internalizem o aprendizado, reconhecendo desafios econômicos e políticos do comércio internacional. Além disso, ao relacionarem suas decisões no jogo com a economia real, desenvolvem um olhar crítico sobre estratégias de mercado, equilíbrio comercial e impactos geopolíticos. Essa reflexão é essencial para consolidar os conceitos estudados e ampliar a compreensão dos fatores que moldam a economia global.

Slide 10



Orientações: este slide finaliza a aula reforçando os principais aprendizados adquiridos com a simulação do comércio internacional. Ele destaca como as decisões tomadas pelos grupos influenciaram os resultados das negociações e como as variáveis externas, como as notícias geopolíticas, exigiram adaptação das estratégias. O objetivo é consolidar os conceitos trabalhados, mostrando a relação entre a teoria e a prática no comércio global.

Tempo previsto: 1 minuto

- o slide deve ser utilizado para fechar a aula de forma breve e objetiva;
- caso necessário, abra para dúvidas rápidas antes de encerrar a aula.

Gestão de sala de aula:

- exibir o slide de encerramento e ler os principais pontos em voz alta;
- estimular uma breve reflexão perguntando aos estudantes sobre suas estratégias e desafios no jogo;
- destacar a importância da atividade para a compreensão dos conceitos de comércio internacional e geopolítica.

Condução da dinâmica:

- resumo da atividade: relembre que os estudantes simularam negociações comerciais, enfrentaram desafios econômicos e tomaram decisões estratégicas para fortalecer seus países fictícios;
- impacto das decisões: destaque como os diferentes fatores (precificação, importação/exportação e geopolítica) afetaram os resultados da simulação;
- relacionando à realidade: pergunte aos estudantes como as decisões tomadas no jogo se refletem em situações reais de comércio internacional;
- encerramento reflexivo: finalize destacando a importância da atividade para a compreensão do funcionamento da economia global e das relações comerciais entre países.

Aprofundamento: se houver tempo, você pode pedir para um ou dois estudantes compartilharem rapidamente um aprendizado importante ou algo que mais chamou a atenção na aula. Isso ajuda a fixar o conteúdo e promove uma troca de ideias antes de encerrar a discussão.