

Aprofundamento em Geografia

Preparação do jogo: negociações comerciais e geopolíticas

Aula 10 – 3º bimestre

3ª Série – Ensino Médio



Mapa do componente

- Urbanização mundial: evolução e redes urbanas
- Cidades globais e megacidades

semana
1

- Segregação urbana e gentrificação
- Moradia precária e mobilidade nas cidades

semana
2

semana
3

- Cidades inteligentes e inclusão digital
- Metrôpoles, regiões metropolitanas e gestão urbana

semana
4

- Brasil nas organizações internacionais
- Principais blocos econômicos mundiais

semana
6

- Regras do jogo: negociações comerciais e geopolíticas
- Hora do jogo: negociações comerciais e geopolíticas

semana
5

Você está aqui!

- Expansão do BRICS
- **Preparação do jogo: negociações comerciais e geopolíticas**



Objetivos da aula

- Compreender os conceitos de comércio mundial, importação e exportação e sua relevância na economia global;
- Identificar os fatores que influenciam as negociações comerciais entre países;
- Analisar exemplos de acordos comerciais internacionais e suas implicações econômicas e geopolíticas.



Habilidades

- Debater estratégias de mediação de conflitos e solução coletiva de problemas de ordem política, econômica e ambiental com base na diplomacia internacional, por meio do desenvolvimento de projetos que articulem teoria e prática.



Conteúdos

- Comércio mundial;
- Importação e exportação;
- Negociações comerciais internacionais.



Recursos didáticos

- Computador.



Duração da aula

50 minutos.

Ponto de partida



COM SUAS PALAVRAS

Pense em alguns itens que você usou ou teve contato hoje, como:

- a roupa que você está vestindo;
- o meio de transporte que utilizou;
- seu celular;
- algum alimento que consumiu.

Investigue a origem desses produtos

- ▶ O objeto que você escolheu foi produzido no Brasil ou veio de outro país?
- ▶ Se for importado, de onde ele veio? Se for nacional, ele é feito apenas com matérias-primas locais?
- ▶ E quanto a itens “imateriais”, como aplicativos de celular, séries e música?



Ponto de partida



COM SUAS PALAVRAS

Agora, pense nos componentes e materiais: os circuitos do celular, o tecido da roupa, as peças do veículo, os ingredientes do alimento...

- ▶ Esses elementos também são do mesmo local de fabricação ou têm origens diferentes?
- ▶ Que caminhos você imagina que esses itens percorreram antes de chegarem até você?
- ▶ Como as relações comerciais entre países possibilitam que esses produtos estejam disponíveis no seu dia a dia?



Construindo o conceito

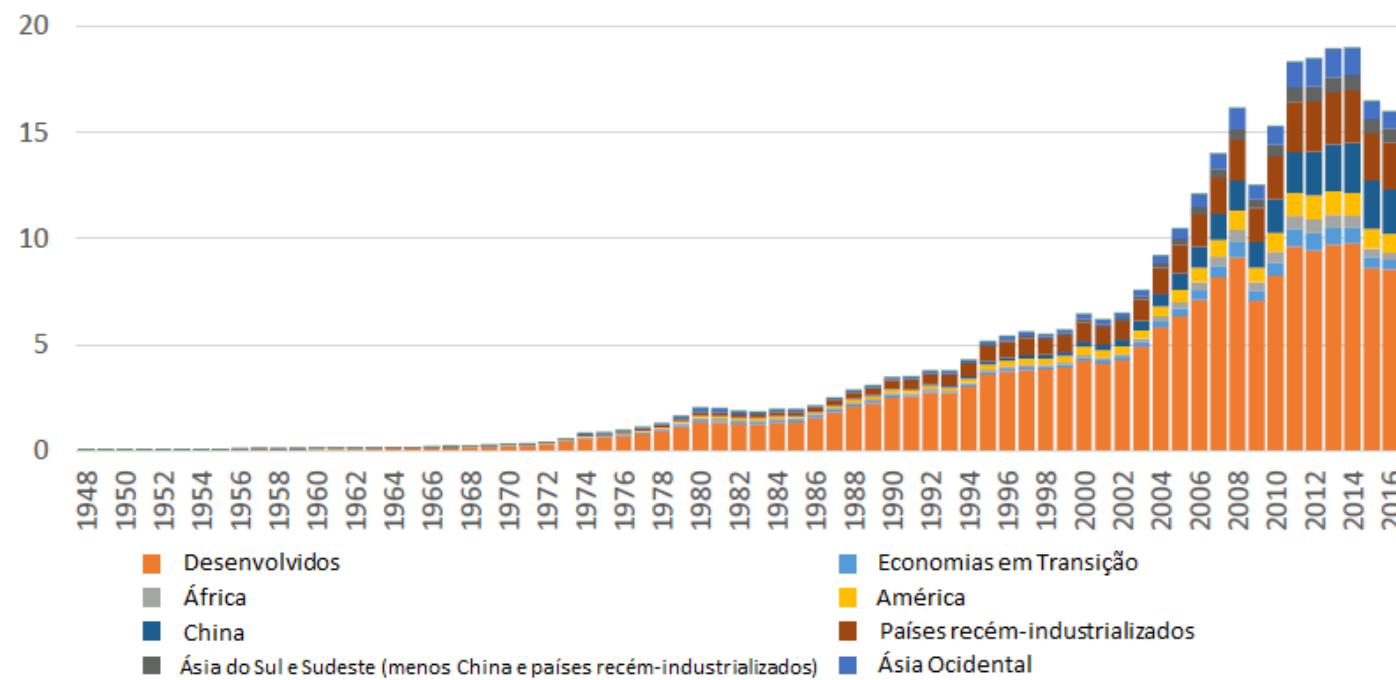
Comércio entre países

O comércio exterior é a troca de bens e serviços através de fronteiras internacionais ou territórios. Na maioria dos países, ele representa uma grande porcentagem do PIB.

Apesar de o comércio internacional existir há séculos, tornou-se crescente nos últimos anos e está relacionado, principalmente, ao fenômeno da globalização.

Reprodução - IEDI, 2019.
Disponível em:
https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_949.html.
Acesso em: 19 fev. 2026.
2025.

Exportações totais brutas, grupos selecionados de países, 1948-2016
Em US\$ trilhões correntes

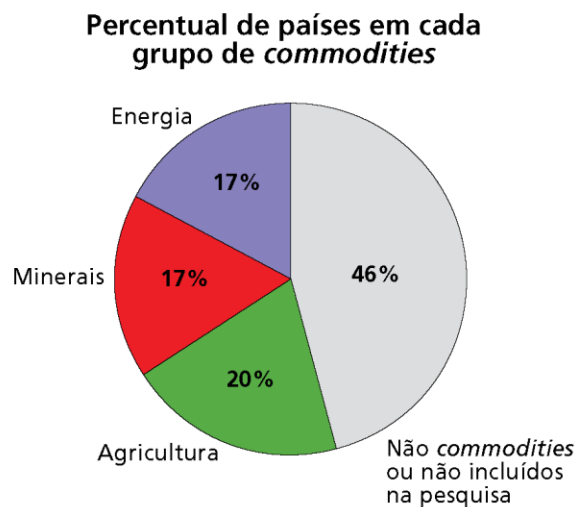


Extraído de Unctad, 2019, pág. 21.

Interdependência comercial

Os países dependem do comércio internacional para suprir recursos que não conseguem produzir internamente, vendendo excedentes e adquirindo bens escassos. Além disso, a globalização intensifica a especialização, a produtividade e as parcerias comerciais.

Além das características geográficas, fatores demográficos, históricos, políticos e estratégicos podem **influenciar em quais ramos de produção haverá mais condições para aquele país se destacar.**



Produzido pela SEDUC-SP



Construindo o conceito

Balança comercial

As exportações são **fontes de renda e emprego**, pois **estimulam a produção interna**, o crescimento industrial e a entrada de divisas no país, uma vez que haverá investimentos em infraestrutura, abertura de empresas e oportunidades de emprego para a população local.

- ▶ Nas transações comerciais de mercadorias entre países, há um registro contábil conhecido como **balança comercial**, uma conta que mostra a diferença entre o valor total de exportações e de importações realizadas em determinado período fiscal.



Imagem: PowerPoint



DESTAQUE

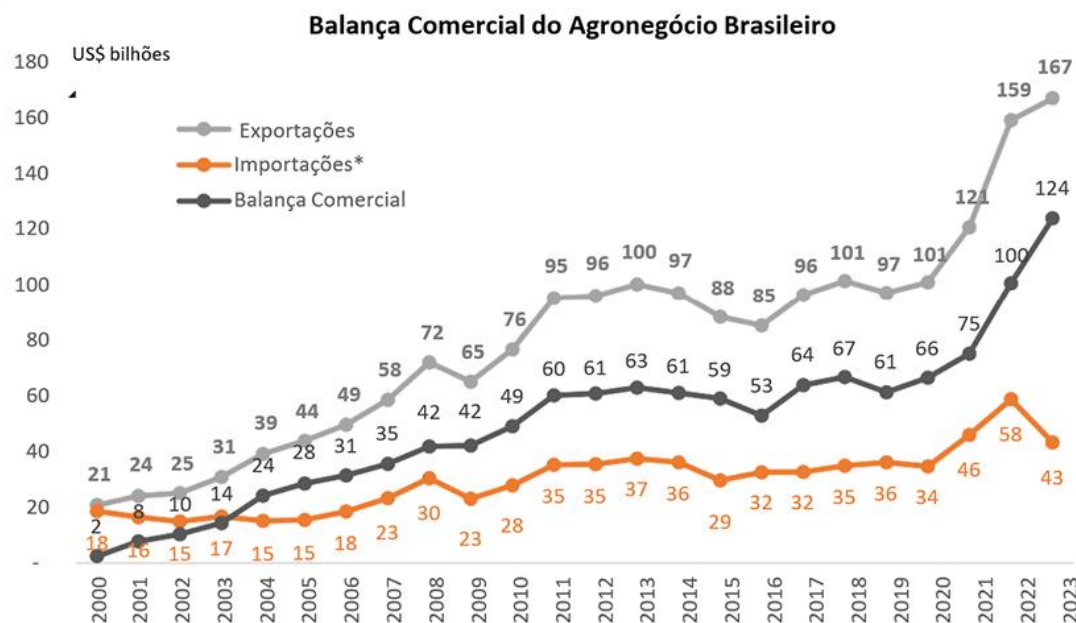
- ▶ Quando o total de exportações é superior ao total de importações, há um **superávit**.
- ▶ Quando o total de importações é superior ao total de exportações, há um **déficit**.

Fonte: SILVA, 2023.

Construindo o conceito

Importação, exportação e PIB

A balança comercial mostra a condição do país em relação ao comércio internacional, podendo indicar pontos de atenção para a indústria local, uma vez que está **diretamente relacionada com o PIB (Produto Interno Bruto)**.



Fonte: Secex, elaboração DATAGRO
* Inclui fertilizantes e defensivos



DESTAQUE

- ▶ PIB é a cifra **que indica tudo o que foi produzido e comercializado dentro do país**. Sendo assim, quando um país exporta mais é porque está produzindo mais e, consequentemente, terá um PIB mais alto. Quando as exportações caem, o PIB também tende a cair.

Reprodução - PEC, 2024.
Disponível em:
[https://www.noticiasagricolas.com.br/noticias/agronegocio/368173-datagro-exportacoes-do-agronegocio-registram-
recorde-em-2023-e-evitam-novo-decit-na-balanca-comercial-brasileira.html](https://www.noticiasagricolas.com.br/noticias/agronegocio/368173-datagro-exportacoes-do-agronegocio-registram-recorde-em-2023-e-evitam-novo-decit-na-balanca-comercial-brasileira.html).

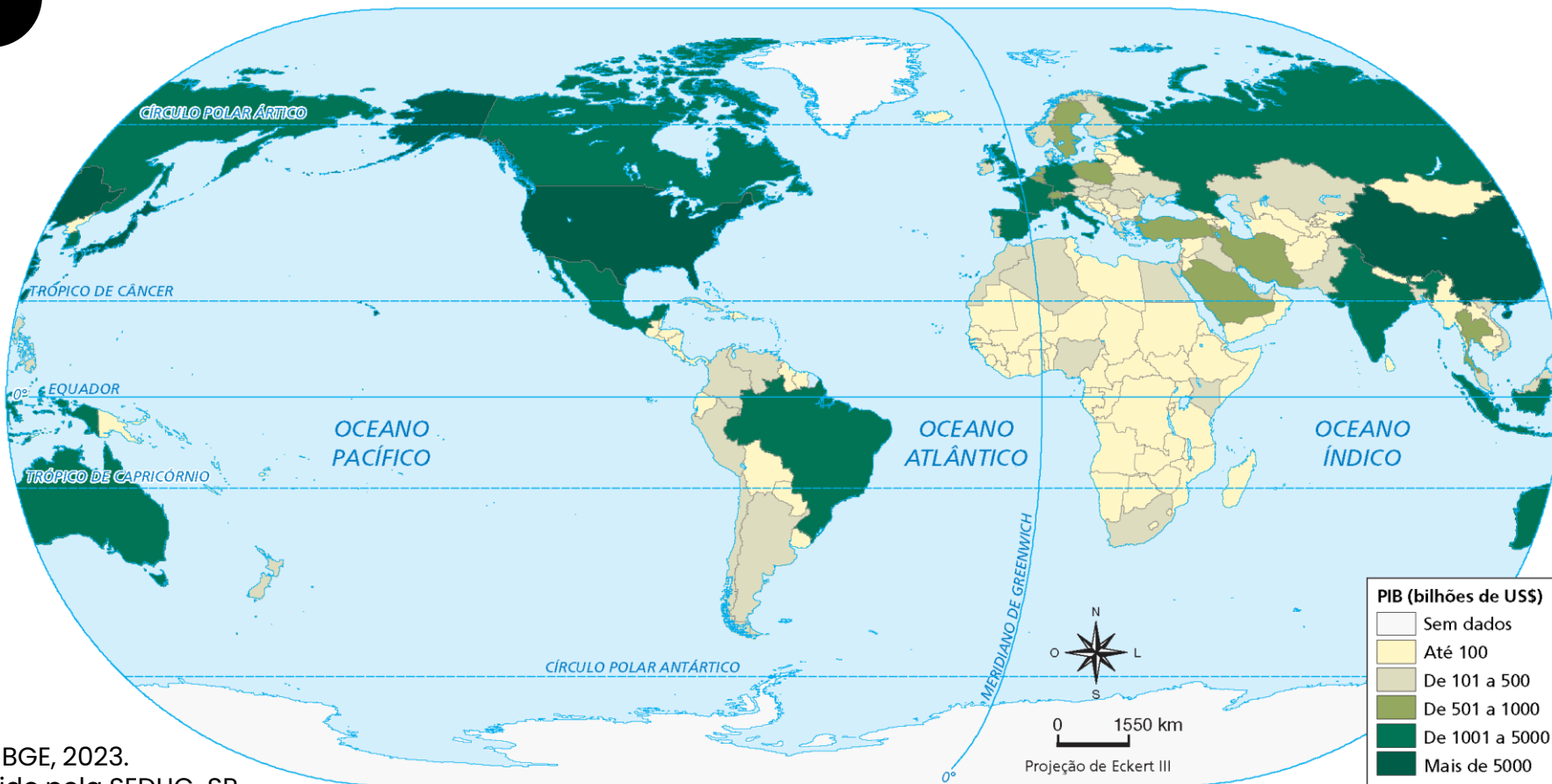
Acesso em: 19 fev. 2026.

Fonte: SILVA, 2023.

Construindo o conceito

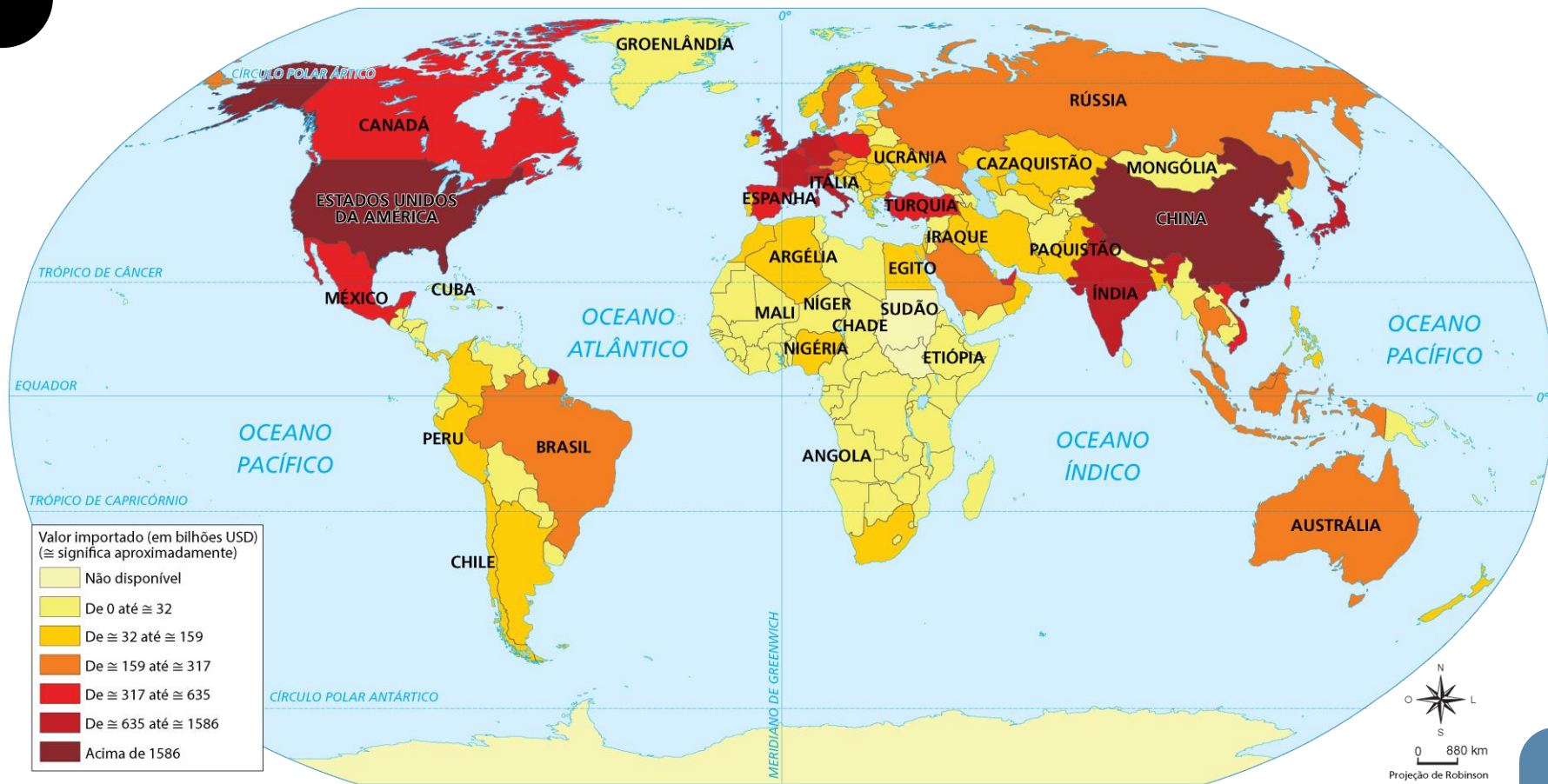
PIB dos países

Observe os mapas a seguir e tente relacionar o PIB com as importações e exportações dos países.



Construindo o conceito

Importação dos países em 2023

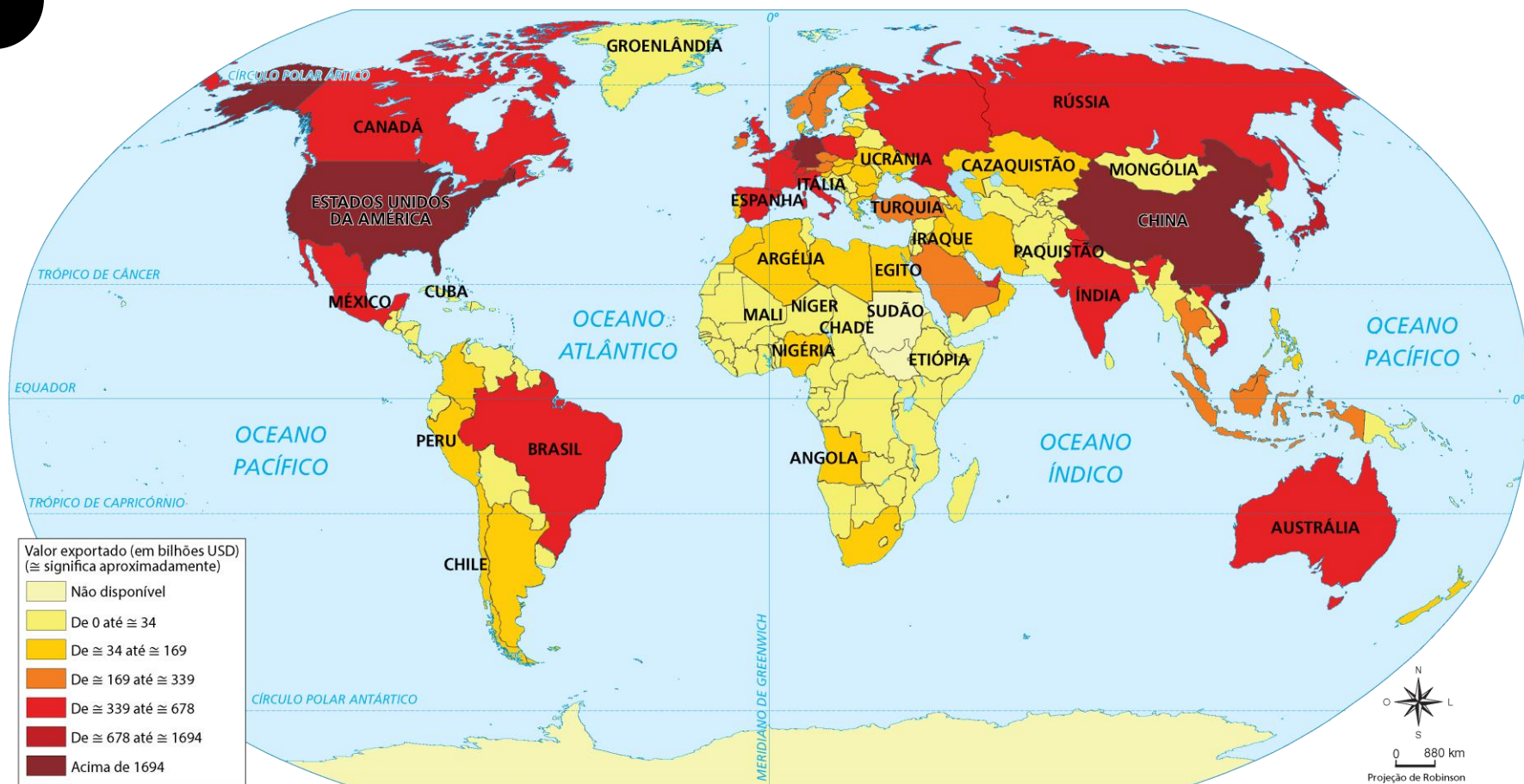


Fonte: TRADE MAP, [s.d].
Produzido pela SEDUC-SP

Continua

Construindo o conceito

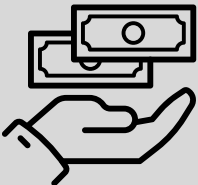



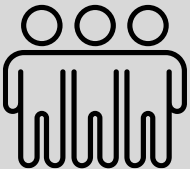
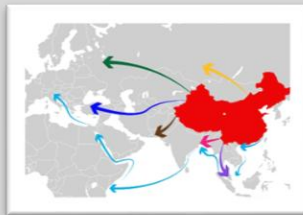
Exportação dos países em 2023



Fonte: TRADE MAP, [s.d].
Produzido pela SEDUC-SP

Negociações e acordos comerciais

As negociações e os acordos comerciais internacionais impulsionam a economia, fortalecem alianças geopolíticas e redefinem a posição dos países no cenário global.

Fatores que influenciam as negociações		Principais acordos comerciais	
	<p>▶ Econômicos: abertura ao comércio, produtividade, estabilidade política e monetária.</p>	 <small>© Getty Images</small>	<p>▶ USMCA (EUA-México-Canadá): fortalece cadeias produtivas, reduz dependência da China.</p>
	<p>▶ Políticos: cenário global, conflitos tarifários.</p>	 <small>Reprodução - MERCOSUL, 2019.</small>	<p>▶ Mercosul-União Europeia: elimina tarifas, beneficia setores estratégicos, enfrenta desafios ambientais e regulatórios.</p>
	<p>▶ Culturais: diferenças e afinidades entre países.</p>	 <small>© Getty Images</small>	<p>▶ Belt and Road Initiative: investimentos chineses em infraestrutura global, ampliando influência econômica.</p>

Imagens: PowerPoint.

Fonte: SILVA, 2023.



PARA REFLETIR

Essas alianças geram ou podem gerar uma dependência econômica entre os países-membros.

Colocando em prática

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

Agora, vocês simularão o comércio entre países, negociando exportações e importações para atender às demandas internas e estratégicas de cada nação.

- ▶ Nessa dinâmica de tabuleiro, cada **grupo representará um país e participará de negociações comerciais internacionais** atuando como exportador e importador.
- ▶ Os participantes deverão **analisar o mercado global** e definir quais **produtos** são estratégicos para o **desenvolvimento de sua economia**.
- ▶ Além de negociar com outros países, poderão estabelecer alianças comerciais, definir preços de exportação e tomar decisões estratégicas para fortalecer sua posição no cenário internacional.
- ▶ O objetivo do jogo é **reforçar os temas estudados ao longo do bimestre, como acordos comerciais, blocos econômicos, comércio internacional, geopolítica e economia global**.



© Getty Images

Continua ...

**Colocando
em prática**

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

Hoje:

Aula 10

- Apresentação do jogo e seus componentes;
- Escolha dos países e divisão dos grupos;
- Definição de produção e uso dos componentes do jogo.

Próximas aulas:

Aula 11

- ▶ Regras e dinâmica do jogo;
- ▶ Definição das estratégias do grupo.

Aula 12

- ▶ Montagem e execução do jogo;
- ▶ Compartilhamento da experiência.

Continua ...

**Colocando
em prática**

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

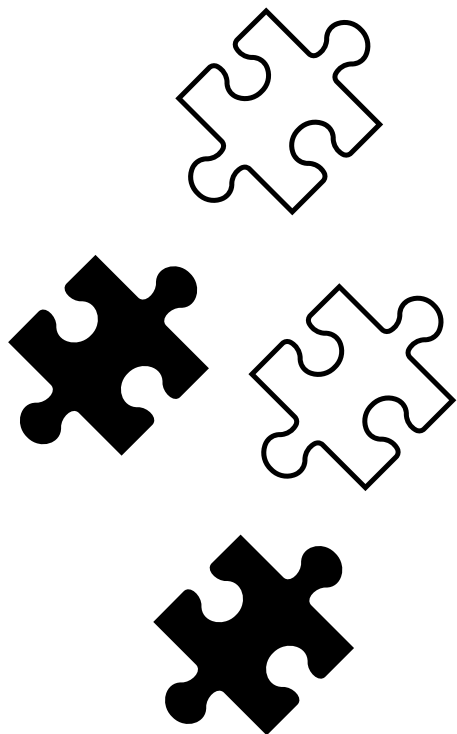
Apresentação do jogo e seus componentes



UM PASSO DE CADA VEZ

1. Componentes:

- ▶ 6 países – 1 país para cada grupo;
- ▶ 6 planilhas de preenchimento para importação de produtos – 1 planilha por grupo;
- ▶ 1 planilha de preço de produtos para exportação – 1 planilha para a sala toda;
- ▶ 6 cartas de notícias geopolíticas – usadas pelo docente durante as rodadas;
- ▶ 200 “fichas” (no lugar de fichas, pode-se utilizar feijão, milho, bolinhas pequenas de papel etc.);
- ▶ 6 dados de seis lados – 1 dado por grupo.



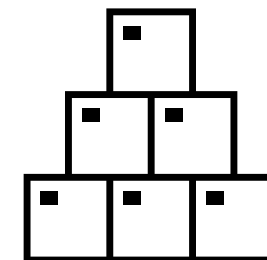
Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

2. Países:

- ▶ Organizem-se em 6 grupos. Cada grupo representará 1 país do jogo;
- ▶ Os países terão nomes fictícios;
- ▶ A escolha dos países pode ser feita pelo docente, pelos grupos, por sorteio etc.;
- ▶ Cada país possuirá **4 produtos para comercializar**:
 - 2 produtos exclusivos (monopólio);
 - 2 produtos que existam em outros países (concorrência).



UM PASSO DE CADA VEZ



Imagens: PowerPoint

Os países fictícios e seus produtos para o comércio internacional serão descritos a seguir.

Colocando em prática


Jogo: negociações comerciais e geopolíticas



País: TECHNÓPOLIS

Produtos para comercialização:

 Eletrônicos (monopólio)

 Software (monopólio)


 Gás natural

 Máquinas industriais



País: TECIDOLÂNDIA

Produtos para comercialização:

 Têxteis (monopólio)

 Calçados (monopólio)


 Máquinas industriais


 Mobiliário




País: MINERÁLIA

Produtos para comercialização:

 Metais preciosos (monopólio)

 Petróleo (monopólio)

 Adubo

 Gás natural



País: AGROLÂNDIA

Produtos para comercialização:

 Produtos agrícolas (monopólio)

 Produtos lácteos (monopólio)

 Celulose


 Mobiliário



País: AUTOMÓBILIS

Produtos para comercialização:

 Aeronaves (monopólio)

 Veículos (monopólio)


 Produtos químicos

 Celulose



País: MEDICÓPOLIS

Produtos para comercialização:

 Vacinas (monopólio)

 Equipamentos médicos (monopólio)

 Produtos químicos

 Adubo

Produzido pela SEDUC-SP com imagens © Getty Images



UM PASSO DE CADA VEZ

Continua...

**Colocando
em prática**

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas



UM PASSO DE CADA VEZ

3. Planilha de preenchimento para importação de produtos:

- ▶ Serão 6 planilhas – 1 planilha por grupo;
- ▶ Os grupos usarão a planilha para marcar os produtos que forem adquiridos;
- ▶ Cada vez que um produto for adquirido, um quadrado da planilha deverá ser preenchido.

A planilha de preenchimento para importação de produtos **poderá ser desenhada em uma folha, na lousa ou impressa.**



















Confira o modelo da planilha a seguir.



Imagens: PowerPoint

Continua ...

Colocando em prática

 Adubos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Aeronaves	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Calçados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Celulose	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Eletrônicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Equipamentos médicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Gás natural	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Máquinas industriais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Metais preciosos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Mobiliário	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Petróleo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Produtos agrícolas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Produtos lácteos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Produtos químicos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Softwares	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Têxteis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Vacinas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Veículos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Produzido pela SEDUC-SP com imagens © Getty Images



UM PASSO DE CADA VEZ

Continua...

Colocando em prática

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

4. Planilha de preço de produtos para exportação:

- ▶ Apenas 1 planilha para toda a sala;
- ▶ Deverá ficar visível para todos;
- ▶ Os grupos usarão a planilha para marcar os preços de seus produtos, que poderão ser alterados conforme a rodada;
- ▶ Os preços serão dispostos em unidades monetárias, isto é, sem a necessidade de especificar moeda;
- ▶ Os valores das unidades monetárias serão variáveis de 1 a 6:

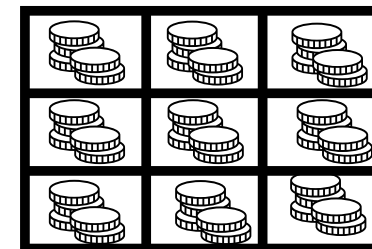
\$1	\$2	\$3
\$4	\$5	\$6

- ▶ A planilha de preço de produtos para exportação **poderá ser desenhada em uma folha, na lousa ou impressa.**

O modelo da planilha está a seguir.



UM PASSO DE CADA VEZ



Imagens: PowerPoint.

Continua ...

País: TECHNÓPOLIS 	Preço rodada 1	Preço rodada 2	Preço rodada 3	País: TECIDOLÂNDIA 	Preço rodada 1	Preço rodada 2	Preço rodada 3	País: MINERÁLIA 	Preço rodada 1	Preço rodada 2	Preço rodada 3
Produtos para comercialização				Produtos para comercialização				Produtos para comercialização			
 Eletrônicos (monopólio)	\$	\$	\$	 Têxteis (monopólio)	\$	\$	\$	 Metais preciosos (monopólio)	\$	\$	\$
 Softwares (monopólio)	\$	\$	\$	 Calçados (monopólio)	\$	\$	\$	 Petróleo (monopólio)	\$	\$	\$
 Gás natural	\$	\$	\$	 Máquinas industriais	\$	\$	\$	 Adubos	\$	\$	\$
 Máquinas industriais	\$	\$	\$	 Mobiliário	\$	\$	\$	 Gás natural	\$	\$	\$

País: AGROLÂNDIA 	Preço rodada 1	Preço rodada 2	Preço rodada 3	País: AUTOMÓBILIS 	Preço rodada 1	Preço rodada 2	Preço rodada 3	País: MEDICÓPOLIS 	Preço rodada 1	Preço rodada 2	Preço rodada 3
Produtos para comercialização				Produtos para comercialização				Produtos para comercialização			
 Produtos agrícolas (monopólio)	\$	\$	\$	 Aeronaves (monopólio)	\$	\$	\$	 Vacinas (monopólio)	\$	\$	\$
 Produtos lácteos (monopólio)	\$	\$	\$	 Veículos (monopólio)	\$	\$	\$	 Equipamentos médicos (monopólio)	\$	\$	\$
 Celulose	\$	\$	\$	 Produtos químicos	\$	\$	\$	 Produtos químicos	\$	\$	\$
 Mobiliário	\$	\$	\$	 Celulose	\$	\$	\$	 Adubos	\$	\$	\$

Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

5. Cartas de notícias geopolíticas:

- ▶ Serão 6 cartas no jogo;
- ▶ As cartas ficarão com o docente e serão utilizadas entre as rodadas;
- ▶ As cartas de notícias geopolíticas poderão ser **escritas em uma folha ou impressas**.

As cartas para impressão serão apresentadas a seguir.



UM PASSO DE CADA VEZ

COMMODITIES EM ALTA!

A alta produtividade agrícola brasileira, aliada à valorização das commodities no mercado global, favorece o comércio internacional.

Produtos beneficiados:	Produtos agrícolas +3
	Alubos +2
	Produtos lácteos +1



Produzido pela SEDUC-SP com imagens © Getty Images

SETOR TÊXTIL REGISTRA AUMENTO NAS EXPORTAÇÕES!

O governo chinês amplia investimentos na produção de algodão e incentiva a modernização da indústria têxtil.



Produtos beneficiados: Têxteis +3
Calçados +2
Celulose +1

PETRÓLEO E DERIVADOS EM EXPANSÃO!

Com o aumento da demanda global, a Arábia Saudita intensifica a extração de petróleo e investe em refinarias para derivados energéticos.



Produtos beneficiados: Petróleo +4
Gás natural +3
Máquinas industriais +1

COMMODITIES EM ALTA!

A alta produtividade agrícola brasileira, aliada à valorização das commodities no mercado global, favorece o comércio internacional.

Produtos beneficiados: Produtos agrícolas +3
Adubos +2
Produtos lácteos +1



NOVAS VACINAS DESENVOLVIDAS!

A colaboração entre laboratórios dos EUA e da União Europeia acelera o desenvolvimento de vacinas e insumos médicos.



Produtos beneficiados: Vacinas +5
Equipamentos médicos +3
Produtos químicos +2

AUMENTO DA PRODUÇÃO E DA EXPORTAÇÃO DE VEÍCULOS!

Com incentivos governamentais e investimentos em veículos elétricos, a Alemanha expande a produção e a exportação de automóveis.

Produtos beneficiados: Veículos +2
Aeronaves +2
Mobiliário +1



INOVAÇÃO COM O SETOR DIGITAL!

O crescimento do setor de TI na Índia, impulsionado por inovação e novos investimentos, fortalece o mercado global de software e eletrônicos.

Produtos beneficiados: Eletrônicos +2
Softwares +2
Metais preciosos +2

Colocando em prática

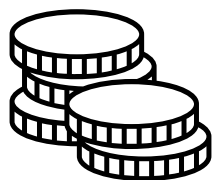
Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

6. Fichas:



UM PASSO DE CADA VEZ

- ▶ As fichas representarão as unidades monetárias;
- ▶ Cada ficha será equivalente a uma unidade monetária (1 ficha = \$ 1);
- ▶ O jogo terá 200 fichas (valor aproximado);
- ▶ Para criar as fichas, utilize materiais pequenos e que sejam fáceis de encontrar. Ex.:
 - milho;
 - feijão;
 - bolinhas pequenas de papel etc.



Imagens: PowerPoint

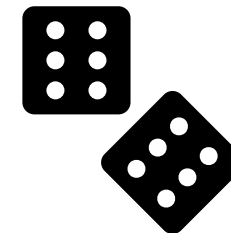
Continua...

Colocando em prática

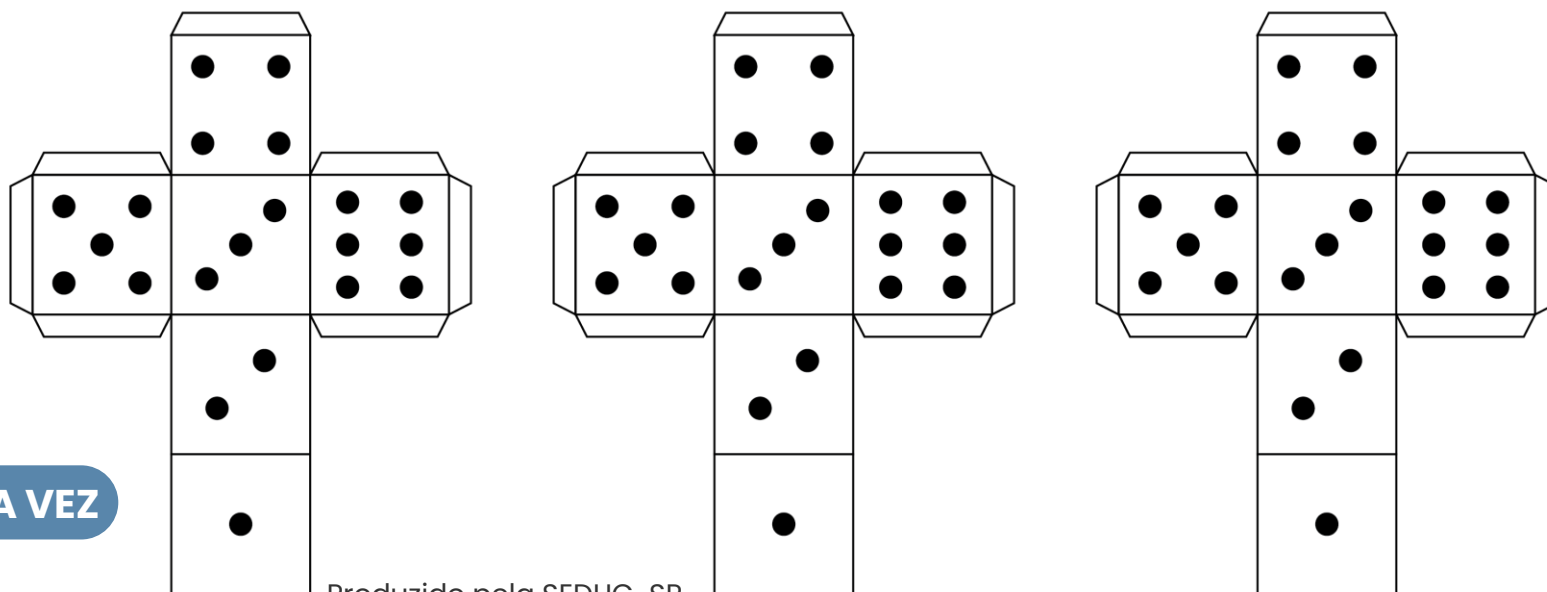
Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

7. Dados:

- ▶ Serão utilizados 6 dados de seis lados (dado tradicional);
- ▶ Cada grupo precisará de um dado;
- ▶ Se for necessário, utilizar o modelo para impressão:



Imagens: PowerPoint



Produzido pela SEDUC-SP



UM PASSO DE CADA VEZ

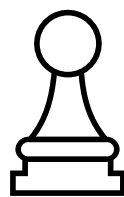
Continua...

Colocando em prática

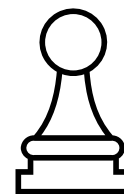
Jogo: negociações comerciais e geopolíticas

Estruturação do jogo

- Antes da próxima aula, deixem definidos:
 - ▶ os integrantes do grupo;
 - ▶ o país de cada grupo;
 - ▶ como serão produzidos os componentes do jogo.



BOM JOGO!



Imagens: PowerPoint.

Então, ficamos assim...

- 1** Exploramos o comércio mundial, suas dinâmicas de importação e exportação e a interdependência econômica entre países.
- 2** Analisamos fatores que influenciam negociações comerciais (econômicos, políticos e culturais) e o papel de acordos internacionais na geopolítica.
- 3** Aplicamos os conceitos no jogo “Negociações comerciais e geopolíticas”, simulando estratégias, alianças e imprevistos do cenário global.

**O que nós
aprendemos
hoje?**

© Getty Images

Saiba mais

Quer entender o processo histórico sobre como funciona o comércio internacional? Assista ao vídeo a seguir.



ATUALIZAÍ! – POLÍTICA INTERNACIONAL E DIPLOMACIA. Como funciona o comércio internacional. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=U6qExkIHsM>. Acesso em: 19 fev. 2026.

[Link Site](#)

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-comercio-internacional-qual-o-cenario-hoje>. Acesso em: 19 fev. 2026.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Atlas geográfico escolar**. Rio de Janeiro: IBGE, 2020. Disponível em: <https://atlascolar.ibge.gov.br/>. Acesso em: 19 fev. 2026.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Atlas geográfico escolar. Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv102069.pdf>. Acesso em: 19 mar. 2026.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (IEDI). O comércio internacional e os países em desenvolvimento. **Carta Iedi**, ed. 949, 20 set. 2019. Disponível em: https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_949.html. Acesso em: 19 fev. 2026.

LOCATELLI, R. **Cultura e negociação internacional**: um estudo sobre os principais fatores culturais presentes em uma negociação com a Espanha. 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Comércio Exterior) – Universidade do Vale do Taquari, Lajeado, 2022. Disponível em: <https://www.univates.br/bduserver/api/core/bitstreams/e8e87975-331d-4762-9558-fd24b04e3b0c/content>. Acesso em: 19 fev. 2026.

Referências da aula

R/BRASIL. Mapa de países com economia dependente ou não dependente de exportação de commodities.

Reddit, 27 maio 2019. Disponível em:

https://www.reddit.com/r/brasil/comments/btraz9/mapa_de_países_com_economia_dependente_ou_não/?rdt=34981. Acesso em: 19 fev. 2026.

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: 19 fev. 2026.

SÃO PAULO (Estado). Secretaria da Educação. **Currículo Paulista**: etapa Ensino Médio, 2020. Disponível em:

https://efape.educacao.sp.gov.br/curriculopaulista/wp-content/uploads/2023/02/CURRÍCULO-PAULISTA-etapa-Ensino-Médio_ISBN.pdf. Acesso em: 19 fev. 2026.

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: 19 fev. 2026.

THOMSON REUTERS. **Acordos que o Brasil faz parte**, [s.d.]. Disponível em:

<https://www.thomsonreuters.com.br/pt/tax-accounting/comercio-exterior/blog/acordos-que-o-brasil-faz-parte.html>. Acesso em: 19 fev. 2026.

Referências da aula

TRADE MAP. **List of importing countries for the selected product in 2024**, [s.d.]. Disponível em: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_Map.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c3. Acesso em: 19 fev. 2026.

WIKIPEDIA. **Comércio internacional**, 27 fev. 2025. Disponível em: https://pt.wikipedia.org/wiki/Com%C3%A9rcio_internacional. Acesso em: 19 fev. 2026.

Identidade visual: imagens © Getty Images

Orientações ao professor

Slides 4 e 5



Orientações: peça aos alunos que escolham mentalmente um item “material” do dia a dia (roupa, celular, alimento ou transporte) e, em seguida, ampliem o olhar para componentes e matérias-primas desse item (tecido, circuitos, peças, ingredientes). Explique que a atividade tem como objetivo perceber que muitos produtos e serviços cotidianos dependem de cadeias globais de produção e de relações comerciais entre países – e que isso influencia negociações e disputas geopolíticas.



Tempo previsto: 5 minutos.



Gestão de sala de aula: organize a turma em duplas (ou trios). Cada dupla escolhe um item e responde às perguntas em fala rápida. Circule pela sala ouvindo exemplos para selecionar 2 ou 3 casos diferentes (ex.: celular, roupa e alimento) e compartilhar com a turma. Combine previamente que as respostas podem ser por hipótese (quando não souberem a origem exata), desde que justifiquem o raciocínio.



Condução da dinâmica: dê 1 minuto para escolha do item e leitura das perguntas. Dê 3 minutos para discussão em dupla: “De onde veio?”, “O que tem dentro?”, “Por onde passou?”.

Socialização (2 minutos): peça que 2–3 duplas expliquem seu item e destaque na lousa palavras-chave que aparecerem: origem, matéria-prima, rota, dependência, custo, acordo, barreira, tecnologia. Feche conectando: “Se isso acontece no seu cotidiano, imagine em escala nacional: é daí que surgem interesses, conflitos e acordos”.



Expectativa de resposta: espera-se que os alunos percebam interdependência; entendam que produtos do cotidiano envolvem múltiplos países, etapas e atores; desenvolvam raciocínio de cadeia produtiva; identifiquem que componentes e matérias-primas podem ter origens diferentes do local de montagem/fabricação; relacionem comércio e geopolítica; concluam que disponibilidade, preço e acesso a produtos dependem de negociações, acordos, barreiras e disputas internacionais; ampliem o conceito de “produto”; reconheçam que bens imateriais (apps, séries, música) também circulam globalmente e geram poder econômico e influência cultural.

Slides 4 e 5



Correções e exemplos esperados:

“O objeto que você escolheu foi produzido no Brasil ou veio de outro país?”

Correção esperada: muitos bens são montados no Brasil, mas com peças importadas; outros são totalmente importados. O “feito no Brasil” nem sempre significa cadeia 100% nacional.

Exemplos: celular montado no Brasil com componentes asiáticos; roupa produzida no Brasil com tecido importado; alimento nacional com fertilizante importado.

“Se for importado, de onde veio? Se for nacional, é feito apenas com matérias-primas locais?”

Correção esperada: importação tem origem específica (país/ região) e, no caso nacional, é comum haver insumos estrangeiros (energia, tecnologia, fertilizantes, peças, químicos, embalagens).

Exemplos: café brasileiro exportado, mas embalagem/maquinário pode ser importado; pão “local” com trigo importado; roupa com algodão local, mas corante/tecnologia importada.

“E quanto a itens ‘imateriais’, como aplicativos de celular, séries e música?”

Correção esperada: são parte do comércio de serviços/digital, geram renda, dados e influência; dependem de infraestrutura (servidores, plataformas, meios de pagamento) e podem ser alvo de regulação e disputas.

Exemplos: *streaming* internacional; apps com sede fora do país; monetização por publicidade global.

“Os componentes/materiais são do mesmo local de fabricação ou têm origens diferentes?”

Correção esperada: normalmente têm origens múltiplas (cadeia fragmentada), por custo, tecnologia, disponibilidade e especialização.

Exemplos: celular: chips (Ásia/EUA), minerais (África/América do Sul), montagem (Ásia/Brasil); carro: peças de vários países.

“Que caminhos você imagina que esses itens percorreram antes de chegar até você?”

Correção esperada: os alunos devem visualizar rotas e etapas (extração → transformação → fabricação → logística → varejo).

Exemplos: mineração → indústria → porto → navio → porto brasileiro → distribuição rodoviária → loja.

“Como relações comerciais entre países permitem esses produtos no seu dia a dia?”

Correção esperada: comércio depende de acordos, regras e condições: tarifas, quotas, padrões sanitários/técnicos, câmbio, sanções e alianças. Isso pode facilitar ou encarecer o acesso.

Exemplos: redução de tarifas barateia importados; barreiras sanitárias travam alimentos; sanções limitam tecnologia; acordos ampliam mercado.



Conceito-base:

O comércio mundial funciona por cadeias globais de produção, nas quais matérias-primas, componentes, tecnologia e serviços circulam entre países. Essa interdependência cria vantagens e vulnerabilidades (dependência, custos, acesso a insumos estratégicos) que influenciam negociações comerciais e decisões geopolíticas – acordos, barreiras, alianças e disputas por poder e influência.

Slide 6



Orientações: inicie retomando rapidamente o que apareceu no **Ponto de partida:** “Percebemos que quase tudo o que usamos depende de trocas entre países”. Em seguida, apresente o conceito do slide: comércio exterior como troca de bens e serviços através de fronteiras, destacando que essa troca não é “apenas comprar e vender”, mas envolve regras, infraestrutura, poder e interesses nacionais.

Peça aos alunos que localizem no slide as expressões centrais (“troca de bens e serviços”, “fronteiras internacionais”, “porcentagem do PIB”) e conduza a leitura guiada do gráfico. Explique que ele mostra a evolução das exportações totais ao longo do tempo (1948–2016) e que o crescimento forte nas últimas décadas se relaciona à globalização (integração produtiva, avanços nos transportes, comunicação, cadeias globais). Sem transformar em aula de estatística, estimule-os a descrever as tendências gerais: “Quando cresce mais?”, “Quando há queda?”, “O que isso pode indicar?”.

Direcione a atenção para a ideia de que o comércio mundial aumenta quando países ficam mais conectados e diminui quando há crises, conflitos ou barreiras — conectando com geopolítica. Decisões políticas (sanções, tarifas, alianças, disputas) alteram fluxos econômicos. Use a coluna lateral do slide para reforçar a síntese: “O comércio existe há séculos, mas se intensificou com a globalização”.

Para evitar repetição e tornar a condução mais investigativa, proponha perguntas rápidas (orais) que já preparam o “jogo” das próximas aulas:

“Se exportar cresce, quem ganha poder: quem vende produtos essenciais ou quem compra muito?”

“Quais setores um país tende a proteger mesmo com comércio global (alimentos, energia, tecnologia)?”

“Que tipo de evento pode ‘quebrar’ esse crescimento do gráfico: crise financeira, pandemia, guerra, sanções, tarifaço?”

Slide 7



Orientações: comece pedindo aos alunos que leiam o título (“Interdependência comercial”) e, em seguida, traduza o conceito em uma frase simples para conectar: “Nenhum país é totalmente autossuficiente: todo mundo depende de vender algo e comprar algo”. Use o texto do slide para reforçar a lógica da interdependência: países importam o que falta (bens escassos/tecnologia/energia) e exportam excedentes (*commodities*, manufaturados, serviços), e a globalização intensifica isso ao aumentar especialização, produtividade e parcerias.

Depois, conduza a leitura em duas camadas (sem ficar repetitivo e já preparando o jogo):

Camada 1 – “O que o mapa e o gráfico estão dizendo?”

Peça que descrevam o gráfico de *pizza*: parte é “não *commodities*” e parte é dependente de energia, minerais ou agricultura.

Explique que a ideia central é que muitos países ficam muito dependentes de um tipo de exportação, o que cria vulnerabilidade.

No mapa, peça que identifiquem padrões gerais (sem exigir memorização): “Quais regiões aparecem mais associadas à exportação de *commodities*? Onde parece haver mais economias ‘não dependentes’?”.

Camada 2 – “Por que isso é geopolítica?”

Traga a frase-chave do slide (“fatores demográficos, históricos, políticos e estratégicos...”) e provoque a interpretação. Destaque que a especialização não é só “natureza”, mas também história colonial, infraestrutura, tecnologia, decisões de Estado, guerras, sanções, acordos e alianças. Conecte com poder de barganha: quem depende de um produto (ex.: petróleo, minério, soja) pode ganhar muito quando o preço sobe, mas sofre quando há crise, boicote ou queda de demanda; quem controla insumos estratégicos (energia, fertilizantes, chips, rotas) pode impor condições em negociações.

Slide 8



Orientações: inicie pedindo que identifiquem, no texto do slide, a ideia central: exportações geram renda, emprego e entrada de divisas, estimulando a produção interna e investimentos. Explique que, para compreender negociações comerciais, é essencial entender como os países “medem” resultados do comércio externo – e é aí que entra a balança comercial.

Em seguida, explique o conceito direta e objetivamente, acompanhando a estrutura do slide.

Diga que a balança comercial é um registro contábil das transações de mercadorias entre países.

Destaque que ela mostra a diferença entre o valor total exportado e o valor total importado em um período.

Aponte o quadro “DESTAQUE” e consolide o vocabulário: superávit quando exportações > importações; déficit quando importações > exportações.

Para garantir a compreensão, faça uma “checagem de entendimento” com exemplos rápidos no quadro, sem cálculos complexos:

Exemplo 1: “Se um país exporta 120 e importa 80, qual é a situação?” (Superávit, porque exporta mais).

Exemplo 2: “Se exporta 60 e importa 90?” (Déficit, porque importa mais).

Exemplo 3 (interpretação): “Um país pode ter superávit e ainda assim ter problemas?” (Sim, depende do tipo de produto exportado, concentração, preço internacional, dependência tecnológica etc.).

Aproveite para esclarecer um ponto comum de confusão: superávit não é automaticamente “bom” em qualquer situação, nem déficit é sempre “ruim”.

Oriente os alunos a pensar em contexto: superávit pode significar competitividade e entrada de divisas, mas também pode vir de exportação concentrada em poucos produtos (vulnerabilidade a preços); déficit pode indicar consumo e investimentos (importação de máquinas/tecnologia), mas também pode sinalizar dependência externa e pressão sobre a moeda.

Slide 9



Orientações: comece destacando que esse slide conecta três ideias que os alunos costumam confundir: importação, exportação e PIB. Retome rapidamente que importação e exportação compõem a balança comercial, e agora o objetivo é entender como isso se relaciona com o PIB.

Conduza a leitura do boxe “Destaque”. Explique que o PIB, em termos gerais, é uma medida do valor do que é produzido dentro do país em um período, e que exportar pode impulsionar produção, renda e emprego em alguns setores. Porém, deixe claro que a relação não é automática: um país pode ter PIB alto com grande mercado interno, e pode exportar muito sem isso se converter igualmente em bem-estar ou crescimento, dependendo de valor agregado, cadeia produtiva, distribuição de renda e dependência de insumos importados. (A proposta é corrigir a ideia de que “exporta mais = PIB necessariamente maior”, que é uma simplificação do texto do destaque.)

Depois, vá ao gráfico (balança do agronegócio) como leitura de evidência. Peça que identifiquem as três linhas (exportações, importações e saldo/balança) e descrevam a tendência geral (crescimento de exportações e do saldo ao longo do tempo, com variações). Pergunte: “O que acontece com o saldo quando exportações sobem mais do que importações?” (Saldo aumenta/superávit maior).

Pergunte: “Se importações sobem muito (ex.: fertilizantes/defensivos), o que pode acontecer com o saldo?” (Saldo pode reduzir, mesmo com exportação alta).

Finalize anotando na lousa uma síntese em forma de setas para organizar o raciocínio:

Exportações ↑ → produção/setores exportadores ↑ → renda/divisas (pode ↑) → PIB ↑

Importações ↑ → insumos/consumo/investimento (pode ↑) → produção ↑ ou dependência ↑

Reforce a mensagem final: balança comercial é um indicador do comércio exterior; PIB é um indicador da produção interna — eles se conectam, mas não são a mesma coisa.

Slides 10 a 12



Orientações: conduza essa sequência como uma leitura comparativa de mapas (três etapas) para que os alunos percebam padrões espaciais e construam relações entre PIB, importações e exportações, sem cair na ideia simplista de “PIB alto = exporta mais”. Explique que eles vão trabalhar como “analistas”: primeiro devem descrever o que o mapa mostra; depois, comparam; e, por fim, levantam hipóteses para explicar os padrões.

1) Mapa 1 – PIB dos países (bilhões de US\$)

Peça que identifiquem rapidamente as áreas com PIB mais elevado (tons mais escuros) e as áreas com PIB mais baixo (tons mais claros). Oriente os alunos a ler a legenda e observar que o mapa é por valor total (não *per capita*).

2) Mapa 2 – Importação dos países em 2023

Explique que importação alta geralmente indica mercado consumidor grande, indústria que depende de insumos, cadeias produtivas integradas e/ou necessidade de recursos que faltam (energia, tecnologia, peças).

3) Mapa 3 – Exportação dos países em 2023

Agora peça que observem onde as exportações são mais elevadas e comparem com os outros dois mapas.

Oriente a leitura com dois eixos:

Eixo A – Escala econômica: “Países grandes (PIB alto) tendem a exportar muito porque produzem muito?”

Eixo B – Especialização: “Alguns países exportam muito por serem grandes produtores de *commodities* ou bens industriais específicos?”

Ajude-os a entender que exportação elevada pode vir de industrialização e tecnologia (maior valor agregado) ou de *commodities* (grande volume e dependência de preços internacionais).

Países com PIB alto costumam ter grandes fluxos comerciais (importam e exportam muito), mas os motivos variam: consumo interno, indústria, tecnologia, recursos estratégicos.

Países com PIB menor podem ter baixa integração (importam/exportam pouco) ou podem ter exportações relativamente relevantes concentradas em poucos produtos.

O essencial é perceber que **PIB, importação e exportação** se relacionam, mas não da mesma forma em todos os lugares.

Slide 13



Orientações: apresente o slide como uma síntese do que os alunos já construíram. Se países dependem do comércio, então eles precisam negociar regras para comprar, vender e proteger interesses. Explique que “negociações e acordos comerciais” não são apenas economia: eles fortalecem alianças, criam blocos, disputam influência e podem reposicionar países no cenário global.

Conduza a leitura em dois blocos, seguindo a organização visual do slide:

Fatores que influenciam as negociações (coluna da esquerda)

Peça que observem os três grupos e transformem cada um em uma frase “do mundo real”, para evitar respostas genéricas.

Econômicos: “O país quer crescer, proteger empregos, reduzir custos e ter estabilidade.” (abertura ao comércio, produtividade, estabilidade monetária).

Políticos: “O contexto internacional pode facilitar ou travar acordos: guerras comerciais, tarifas, sanções, disputas.”

Culturais: “Acordos dependem de confiança, afinidades, histórico de relação e formas diferentes de negociar.”

Enquanto eles falam, destaque que esses fatores se combinam. Um acordo pode ser economicamente bom, mas politicamente difícil; ou culturalmente próximo, mas economicamente desigual.

Principais acordos comerciais (coluna da direita)

Oriente que leiam os exemplos como “modelos” de acordos com objetivos distintos.

USMCA (EUA–México–Canadá): enfatize a ideia de cadeias produtivas regionais e a estratégia de reduzir vulnerabilidades externas (ex.: dependência de fornecedores).

Mercosul–União Europeia: destaque o eixo tarifas/mercados e a presença de exigências regulatórias (ambientais, sanitárias, técnicas), que também são formas de poder.

Belt and Road Initiative: apresente como estratégia de infraestrutura e influência, mostrando que investimento e logística também reorganizam o comércio e o poder.

Finalize registrando na lousa três termos-chave para fixação e para leitura crítica de acordos: interesses nacionais, concessões/contrapartidas, dependência vs. diversificação.

Slides 14 a 27



Orientações: nessa parte da aula, os estudantes serão introduzidos ao jogo “Negociações comerciais e geopolíticas”, que simula o comércio internacional. Os participantes vão compreender a dinâmica do jogo, escolher seus países e definir os componentes essenciais para a próxima etapa. O objetivo é preparar os grupos para a experiência prática de importação e exportação, além de demonstrar como as negociações internacionais ocorrem no mercado global.

Habilidades trabalhadas:

Compreensão sobre acordos comerciais e blocos econômicos;
Noções de oferta no mercado internacional;
Impacto das decisões políticas e geopolíticas no comércio;
Estratégias de negociação e pensamento crítico na definição de preços.



Tempo previsto: 25 minutos.



Gestão de sala de aula: explique a proposta do jogo e sua relação com os conteúdos trabalhados em aula. Destaque que cada estudante, futuramente, fará parte de um grupo que representará um país fictício. Esclareça que o jogo simula negociações comerciais e o impacto de fatores geopolíticos na economia global.



Condução da dinâmica: explique quais são os componentes do jogo e sua importância.

Planilhas de importação e exportação

As planilhas simulam os registros de comércio internacional, organizando as trocas comerciais de cada país. Os grupos preenchem a planilha ao adquirir produtos e ajustam os preços de exportação conforme as rodadas.

Cartas de notícias geopolíticas

Elas representam eventos econômicos e políticos que afetam as exportações e importações, trazendo elementos de imprevisibilidade ao jogo.

Sorteie uma carta entre as rodadas, influenciando os produtos beneficiados ou prejudicados.

Slides 14 a 27



Fichas monetárias

Simulam a circulação de dinheiro entre os países, criando um mercado em que os preços variam conforme a oferta e a demanda. Os grupos utilizam as fichas para pagar importações e recebem fichas ao vender seus produtos.

Dados de seis lados

Introduzem um elemento de probabilidade e incerteza na economia global, simulando flutuações no mercado internacional. Podem ser usados para definir impostos variáveis, acordos comerciais inesperados ou mudanças no câmbio.

Escolha dos países e divisão dos grupos

Cada grupo escolhe ou recebe um país fictício com produtos exclusivos e produtos em concorrência. A diversidade dos produtos incentiva estratégias comerciais diferentes, pois alguns países precisarão importar bens essenciais para suprir sua economia.

Definição da produção e uso dos componentes

Os grupos (ou o próprio docente) definirão como vão produzir os materiais necessários para a próxima aula:

Planilhas desenhadas ou impressas;

Cartas de notícias geopolíticas escritas ou impressas;

Fichas monetárias (milho, feijão, papel cortado etc.);

Uso de dados físicos ou o dado de papel do *template* impresso.

Ao final da aula, certifique-se de que todos os grupos tenham definido seus países e os materiais necessários para a continuidade da atividade. Cada grupo deve se responsabilizar por trazer os componentes definidos. Na próxima aula, será trabalhada a definição das regras do jogo e as estratégias de cada grupo.



Expectativa de aprendizagem

Compreensão das regras e estrutura do jogo;

Escolha estratégica dos países e produtos;

Análise da inserção de cada economia fictícia no comércio internacional;

Organização dos componentes, decidindo como registrar negociações e preparar os materiais necessários;

Planejamento inicial para as negociações, pensando em estratégias de preços e parcerias comerciais para fortalecer a posição do país no jogo.

Slide 28



Orientações: a segunda parte da seção **O que nós aprendemos hoje?** tem o objetivo de reforçar e esclarecer os conceitos principais discutidos na aula. Essa revisão pode ser uma ferramenta de avaliação informal do aprendizado dos estudantes, identificando áreas que podem precisar de mais atenção em aulas futuras.



Tempo previsto: 1 minuto.



Gestão de sala de aula: mantenha um tom positivo e construtivo, reforçando o aprendizado em vez de focar correções. Seja direto e objetivo nas explicações para manter a atividade dentro do tempo estipulado. Engaje os estudantes rapidamente, pedindo confirmações ou reações breves às definições apresentadas.



Condução da dinâmica: explique que a parte da seção “Então ficamos assim...” é um momento de reflexão e esclarecimento sobre os conceitos abordados na aula. Informe que será uma rápida revisão para assegurar que os entendimentos dos estudantes estão alinhados com as definições corretas dos conceitos. Apresente o slide com a definição sintética de cada conceito principal discutido na aula, ampliando em forma de frases completas. Destaque se as contribuições dos estudantes estavam alinhadas com o conceito e ofereça esclarecimentos rápidos caso haja discrepâncias ou mal-entendidos. Finalize resumindo os pontos principais e reiterando a importância de cada conceito e como ele se encaixa no contexto maior da aula. Reforce a ideia de que essa revisão ajuda a solidificar o entendimento dos estudantes e prepará-los para aplicar esses conceitos em situações práticas.



Expectativa de resposta: os estudantes devem sair da aula com um entendimento claro e preciso dos conceitos principais. A atividade serve como uma verificação rápida do entendimento dos estudantes e uma oportunidade para corrigir quaisquer mal-entendidos.