

**SIMULAÇÃO DE NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS EM
COMÉRCIO EXTERIOR COMO ESTRATÉGIA DE
APRENDIZAGEM ATIVA: O PROJETO DE EXTENSÃO SIMULARI
COMEX NA FORMAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

*SIMULARI COMEX AND EXTENSION PRACTICE: ACTIVE LEARNING IN
INTERNATIONAL NEGOTIATIONS AND FOREIGN TRADE*

*SIMULARI COMEX Y LA PRÁCTICA EN EXTENSIÓN:
APRENDIZAJE ACTIVO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
Y COMERCIO EXTERIOR*

Jan Marcel de Almeida Freitas Lacerda

janmarcellacerda@uft.edu.br

Lucas Dantas Pereira

lucasdantaspb@gmail.com:

ABSTRACT:

This article presents the development, theoretical foundations, methodology, results, and pedagogical impacts of the SimulaRI Comex extension project, linked to the Prática de Extensão I course in the International Relations program at the Federal University of Tocantins (UFT). The initiative consists of simulating international business negotiation environments as an active learning strategy. As its central pedagogical product, a Practical Export Guide was developed, serving as both a theoretical and operational basis for conducting a simulated international business round (Virtual Business Meeting). In this event, Training Companies acted as anchor purchasing firms (simulating foreign importers), while companies from Tocantins assumed the role of sellers (exporters), supported by trade promotion and foreign trade institutions. Extension students were trained to organize and manage the virtual meeting, including the preparation of materials, invitations, rules, and participant guidelines. Furthermore, the project offered training on how to design effective business pitches for presentation during negotiations, aimed at improving the participants' commercial communication skills. The results indicate that the simulation provided meaningful experiential learning: students reported a greater understanding of export processes and enhanced competencies in international negotiation, while local entrepreneurs gained access to knowledge and tools for internationalization. From a pedagogical perspective, SimulaRI Comex demonstrated the potential of active methodologies and the curricularization of extension to integrate theory and practice, promote student protagonism, and strengthen ties between the university and the productive sector. It is concluded that simulating international business rounds, supported by specialized didactic materials, represents an educational innovation capable of enriching International Relations training and preparing future professionals for the challenges of foreign trade.

KEYWORDS: Simulation; International Negotiations; Foreign Trade; Active Learning; University Extension.

RESUMO:

Este artigo apresenta o desenvolvimento, os fundamentos teóricos, a metodologia, os resultados e os impactos pedagógicos do projeto de extensão SimulaRI Comex, vinculado à disciplina Prática de Extensão I do curso de Relações Internacionais da Universidade Federal do Tocantins (UFT). A iniciativa consiste na simulação de ambientes de negociações internacionais em comércio exterior como uma estratégia de aprendizagem ativa. Como produto pedagógico central, foi elaborado um Guia Prático de Exportações, que serviu de base teórica e operacional para a condução de uma rodada de negócios internacional simulada (Virtual Business Meeting). Nesse evento, Training Companies atuaram como empresas âncoras compradoras (simulando importadores estrangeiros), enquanto empresas tocaninenses desempenharam o papel de vendedoras (exportadores), contando com o suporte técnico de instituições de apoio ao comércio exterior. Os estudantes extensionistas foram capacitados para organizar e executar a reunião virtual, incluindo a preparação de materiais, convites, regras e orientações aos participantes. Além disso, o projeto envolveu orientação sobre a montagem de pitches empresariais para apresentação durante as negociações, a fim de aprimorar as habilidades de comunicação comercial dos envolvidos. Os resultados indicam que a simulação proporcionou uma aprendizagem vivencial significativa: os alunos relataram maior compreensão dos processos de exportação e desenvolvimento de competências em negociação internacional, enquanto os empresários locais

tiveram acesso a conhecimentos e ferramentas de internacionalização. Do ponto de vista pedagógico, o SimulaRI Comex demonstrou o potencial das metodologias ativas e da curricularização da extensão para integrar teoria e prática, promover o protagonismo discente e estreitar laços entre a universidade e o setor produtivo. Conclui-se que a simulação de rodadas de negócios internacionais, apoiada por material didático especializado, configura-se como uma inovação pedagógica capaz de enriquecer a formação em Relações Internacionais e preparar futuros profissionais para os desafios do comércio exterior.

PALAVRAS-CHAVE: Simulação; Negociações Internacionais; Comércio Exterior; Aprendizagem Ativa; Extensão Universitária.

RESUMEN:

Este artículo presenta el desarrollo, los fundamentos teóricos, la metodología, los resultados y los impactos pedagógicos del proyecto de extensión SimulaRI Comex, vinculado a la asignatura Práctica de Extensión I del curso de Relaciones Internacionales de la Universidad Federal de Tocantins (UFT). La iniciativa consiste en la simulación de entornos de negociaciones internacionales en comercio exterior como una estrategia de aprendizaje activo. Como producto pedagógico central, se elaboró una Guía Práctica de Exportaciones, que sirvió como base teórica y operativa para la realización de una ronda de negocios internacional simulada (Virtual Business Meeting). En este evento, las Training Companies actuaron como empresas compradoras ancla (simulando importadores extranjeros), mientras que las empresas de Tocantins desempeñaron el papel de vendedoras (exportadoras), contando con el apoyo técnico de instituciones de promoción y comercio exterior. Los estudiantes extensionistas fueron capacitados para organizar y ejecutar la reunión virtual, incluida la preparación de materiales, invitaciones, normas e instrucciones para los participantes. Además, el proyecto incluyó la orientación sobre cómo diseñar pitches empresariales para su presentación durante las negociaciones, con el fin de mejorar las habilidades de comunicación comercial de los involucrados. Los resultados indican que la simulación proporcionó un aprendizaje experiencial significativo: los estudiantes reportaron una mayor comprensión de los procesos de exportación y el desarrollo de competencias en negociación internacional, mientras que los empresarios locales tuvieron acceso a conocimientos y herramientas de internacionalización. Desde una perspectiva pedagógica, el SimulaRI Comex demostró el potencial de las metodologías activas y de la curricularización de la extensión para integrar teoría y práctica, promover el protagonismo estudiantil y estrechar los lazos entre la universidad y el sector produtivo. Se concluye que la simulación de rondas de negocios internacionales, apoyada en material didáctico especializado, se configura como una innovación pedagógica capaz de enriquecer la formación en Relaciones Internacionales y preparar a los futuros profesionales para los desafíos del comercio exterior.

PALABRAS CLAVE: Simulación; Negociaciones Internacionales; Comercio Exterior; Aprendizaje Activo; Extensión Universitaria.

A adoção de metodologias ativas no ensino superior tem se mostrado eficaz para engajar os estudantes em experiências de aprendizagem mais significativas, especialmente em áreas multidisciplinares como Relações Internacionais. Dentre essas metodologias, as simulações de

cenários reais vêm ganhando destaque por colocar o discente no centro do processo educacional, aproximando teoria e prática (Bonwell e Eison, 1991; Inoue e Valença, 2017). No campo específico de Relações Internacionais, as simulações de organizações internacionais – notadamente os modelos das Nações Unidas (Model UN) e outras instâncias diplomáticas – têm sido amplamente utilizadas como ferramentas de ensino desde o início dos anos 2000, demonstrando potencial para aprofundar a compreensão de estruturas institucionais e desenvolver habilidades como negociação, diplomacia e trabalho em equipe (Casarões e Gama, 2005; McIntosh, 2001).

Nas últimas edições, o curso de Relações Internacionais da UFT integrou simulações em seu programa por meio do projeto SimulaRI (Simulações em Relações Internacionais), explorando temáticas diplomáticas e fóruns multilaterais. Tais iniciativas acompanharam diretrizes educacionais nacionais que enfatizam a indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão, bem como a necessidade de aproximar a formação acadêmica das demandas da sociedade. Em 2018, por exemplo, alunos da UFT simularam debates na Organização dos Estados Americanos (OEA) sobre a crise na Venezuela, e desde então várias edições do SimulaRI foram realizadas envolvendo tanto a comunidade universitária quanto alunos do ensino médio (Lacerda; Sposito; Ludwig, 2022). Esses esforços resultaram em impactos positivos no aprendizado de conceitos de RI e na motivação discente (Lacerda et al., 2022).

Considerando esse histórico, o SimulaRI Comex¹ surge, em 2025, como uma inovação dentro do Programa Institucional de Inovação Pedagógica do curso, ao transpor a metodologia de simulação para o contexto do comércio exterior. A proposta alinha-se às novas demandas de formação de internacionalistas com competências voltadas ao mundo dos negócios internacionais e da exportação, área em que habilidades de negociação comercial, conhecimento de mercados e práticas de internacionalização são cada vez mais requisitadas. No Brasil, a internacionalização de empresas e o aumento das exportações têm sido impulsionados nas últimas décadas pela abertura econômica e por iniciativas governamentais de promoção comercial, o que exige profissionais capacitados para navegar por ambientes de negócios globalizados (Cavusgil et al., 2017).

A escolha por simular rodadas de negócios internacionais, em contraposição às tradicionais simulações diplomáticas, justifica-se pela importância de expor os estudantes a situações de negociação empresarial, complemento necessário à formação clássica em RI. Negociações de comércio exterior possuem dinâmicas e desafios próprios: envolvem elaboração

¹ Todos os materiais produzidos, bem como os bancos de dados resultantes dos questionários aplicados, foram disponibilizados na plataforma Open Science Framework (OSF), com o propósito de compartilhar os resultados da experiência e incentivar a adoção de simulações por outras instituições. Disponível em: <<https://osf.io/cf3ak/>> . Acesso em: 11 set. 2025.

de propostas comerciais, apresentação de produtos, discussão de preços, prazos, termos logísticos e, não raro, exigem significativa inteligência cultural para transpor barreiras linguísticas e diferenças de contexto (Manzur, 2014). Assim, oferecer aos discentes a vivência simulada dessas situações torna-se uma estratégia pedagógica promissora para o desenvolvimento de competências práticas. Além disso, a participação de empresas locais no projeto reforça o papel extensionista da universidade, ao contribuir para a capacitação e internacionalização de atores regionais, alinhando-se aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável relacionados ao crescimento econômico inclusivo (ODS 8) e à inovação (ODS 9), conforme destacado no âmbito do projeto.

Este artigo se propõe a examinar detalhadamente o projeto SimulaRI Comex e seus resultados. Inicialmente, discorreremos sobre os fundamentos teóricos que embasam a utilização de simulações de negociação internacional como ferramenta de aprendizado ativo. Em seguida, descrevemos a metodologia empregada na disciplina Prática de Extensão I, incluindo o processo de elaboração do Guia Prático de Exportações e a organização da rodada de negócios simulada (Virtual Business Meeting). Posteriormente, são apresentados os resultados obtidos e discutidos os impactos pedagógicos observados, tanto em termos de aprendizado discente quanto de interação extensionista com o setor produtivo. Ao final, tecemos considerações sobre os desafios e as potencialidades da iniciativa, bem como sugestões para futuras edições e para replicação do modelo em outros contextos educacionais.

REFERENCIAL TEÓRICO

A fundamentação pedagógica do SimulaRI Comex apoia-se no campo das metodologias ativas de aprendizagem, com ênfase no uso de simulações como estratégia de ensino experiencial. Diferentemente do modelo tradicional de ensino expositivo, as metodologias ativas colocam o estudante como protagonista na construção do conhecimento, estimulando-o a “fazer mais do que escutar passivamente”, isto é, a ler, discutir, resolver problemas e engajar-se diretamente nas atividades propostas (Bonwell e Eison, 1991, p. 2). Como resultado, há aumento na motivação dos estudantes, maior retenção de conteúdo e desenvolvimento de habilidades cognitivas e interpessoais, conforme evidenciado em experiências anteriores com simulações acadêmicas (McIntosh, 2001).

No contexto específico das Relações Internacionais, simulações de organismos e fóruns internacionais têm se mostrado valiosas para a aprendizagem, pois permitem aos discentes vivenciar, ainda que de forma simulada, os processos decisórios multilaterais e as lógicas institucionais que estudam teoricamente. Casarões e Gama (2005) argumentam que simulações acadêmicas em RI proporcionam a internalização de regras e procedimentos das organizações

internacionais, bem como o exercício da análise estratégica de atores e cenários. Esse aprendizado vivencial se alinha ao conceito de aprendizagem experiencial de Kolb (1984), segundo o qual o conhecimento resulta da transformação da experiência concreta por meio de um ciclo que envolve ação, reflexão e conceituação abstrata. Em outras palavras, ao representar um papel em uma negociação internacional simulada, o estudante passa pela experiência (negociar, argumentar, tomar decisões), reflete sobre seu desempenho e resultados, relaciona essas vivências com conceitos teóricos (por exemplo, teorias de negociação, diplomacia, comércio exterior) e pode então experimentar novas abordagens em interações subsequentes, fechando assim o ciclo de aprendizado experiencial (Kolb, 1984).

As simulações também encapsulam princípios de aprendizagem baseada em problemas (*Problem-Based Learning* – PBL), na medida em que apresentam aos alunos situações-problema complexas que demandam solução colaborativa. No caso de negociações internacionais, os participantes precisam articular acordos mutuamente benéficos a partir de interesses potencialmente conflitantes – o que envolve análise crítica, criatividade e habilidades de resolução de conflitos. Tais práticas contribuem para o desenvolvimento de competências-chave em RI, como pensamento estratégico, negociação intercultural e tomada de decisão sob pressão (Inoue e Valença, 2017). Estudos empíricos sobre o uso de simulações em cursos de ciência política e RI encontraram evidências de melhoria na compreensão de conceitos e maior engajamento dos alunos em comparação com métodos convencionais (Shellman e Turan, 2006; Kille et al., 2010).

No que tange especificamente à negociação internacional no âmbito de negócios, a literatura ressalta que vai além de aspectos meramente técnicos ou econômicos, englobando dimensões culturais, comunicacionais e comportamentais. Manzur (2014) destaca que negociações internacionais bem-sucedidas demandam, além do domínio técnico do assunto negociado, competências interpessoais e sensibilidade cultural para lidar com diferenças linguísticas, costumes e expectativas entre as partes. Essa perspectiva reforça a importância de treinamentos práticos (como simulações) que exponham os futuros negociadores a cenários multiculturais e os ajudem a desenvolver inteligência cultural e adaptabilidade. No SimulaRI Comex, essa dimensão esteve presente ao envolver empresas e “âncoras” de diferentes origens geográficas, reproduzindo a heterogeneidade cultural típica de uma rodada internacional de negócios e exigindo dos participantes cuidados com língua, protocolos e estilos de comunicação diferenciados em cada interação.

Adicionalmente, as teorias de internacionalização de empresas trazem contribuições relevantes para compreender o contexto de aprendizagem voltado ao comércio exterior. O processo de internacionalização pode ser entendido como uma sequência de decisões estratégicas

influenciada pela prontidão interna da empresa, pela atratividade dos mercados-alvo e por sua capacidade de inovar e adaptar-se (Cavusgil et al., 2017). Para empresas de menor porte, em especial, os desafios vão desde identificar oportunidades externas até adequar produtos, preços e logística às exigências internacionais. Nos últimos anos, os avanços tecnológicos – sobretudo em comunicação digital – têm reduzido barreiras e facilitado a inserção de pequenas e médias empresas no mercado global (Alfredo, 2023). Ferramentas de comércio eletrônico, marketplaces internacionais e plataformas virtuais de negócios permitem que empresas de regiões periféricas acessem diretamente compradores no exterior, algo impensável em décadas passadas. Contudo, essa abertura traz consigo maior competitividade e requer dos empresários conhecimentos especializados em comércio exterior, negociação em língua estrangeira, práticas aduaneiras, formas de pagamento internacionais, entre outros.

À luz desse cenário, o projeto SimulaRI Comex fundamentou-se na premissa de que a formação em Relações Internacionais pode e deve abranger também essas competências ligadas ao comércio internacional, tornando o egresso apto a atuar na promoção de exportações e na interface entre empresas locais e o mercado externo. A integração entre o ambiente acadêmico e o setor empresarial local, proporcionada pela extensão universitária, é coerente com a perspectiva freireana de educação transformadora, que preconiza o diálogo entre saberes acadêmicos e populares (Freire, 1996). Aqui, esse diálogo se materializa na troca de conhecimentos: os estudantes levam aos empreendedores noções atualizadas de técnicas de negociação e estratégias de internacionalização, enquanto aprendem, de forma prática, sobre as realidades e obstáculos enfrentados pelas empresas reais. Essa relação dialógica reforça a função social da universidade e enriquece a experiência formativa dos discentes, dando concretude ao princípio da curricularização da extensão, pelo qual parte do currículo é desenvolvida em ações extensionistas com impacto direto na comunidade.

Em suma, do ponto de vista teórico, o SimulaRI Comex apoia-se em três pilares: (1) as metodologias ativas e a aprendizagem experiencial, que conferem protagonismo ao estudante e potencializam a aquisição de habilidades complexas; (2) a literatura de negociação e negócios internacionais, que informa o conteúdo substantivo da simulação (exportações, estratégias de entrada em mercados, negociação intercultural); e (3) o paradigma da extensão universitária integrada, que legitima a aproximação entre ensino e prática profissional na formação do internacionalista. Na próxima seção, detalharemos como esses fundamentos orientaram a concepção metodológica do projeto e as etapas práticas de sua implementação.

METODOLOGIA

Desenho do Projeto e Contexto da Disciplina

O SimulaRI Comex foi desenvolvido no âmbito da disciplina Prática de Extensão I, componente curricular do 6º semestre do Bacharelado em Relações Internacionais da UFT, cujo objetivo é inserir os alunos em atividades extensionistas formativas. A turma da disciplina, composta em 2025 por 10 discentes extensionistas, foi responsável, sob supervisão dos professores coordenador e extensionistas e apoio de monitores bolsistas, por planejar e executar todas as etapas do projeto de simulação. A natureza hands-on da disciplina significou que os estudantes atuaram ativamente como organizadores e pesquisadores, num formato de projeto de campo orientado.

O desenho metodológico do projeto combinou pesquisa documental, produção de material pedagógico, treinamento prático e execução de evento simulado. Inicialmente, os alunos realizaram um levantamento bibliográfico e de fontes sobre comércio exterior e negociações internacionais, subsidiando a elaboração do Guia Prático de Exportações – principal produto pedagógico gerado. Paralelamente, foi estruturado o cenário da simulação: definiu-se que seria organizada uma rodada internacional de negócios virtual (*Virtual Business Meeting*), envolvendo três categorias de participantes: compradores internacionais, vendedores locais e instituições de apoio. Para representar os compradores, optou-se pela criação de empresas fictícias de treinamento (*Training Companies* e Comerciais Exportadoras), que atuariam como âncoras importadoras interessadas em adquirir produtos brasileiros. Essa decisão visou garantir a diversidade de demandas e mercados: foram delineados três perfis de empresas âncora, cada uma sediada em uma região distinta (Europa, Ásia e Oriente Médio), com setores de interesse variados (por exemplo, alimentos orgânicos, produtos de base vegetal, artefatos de couro, etc.). Do lado vendedor, foram selecionadas empresas tocaninenses reais de pequeno e médio porte, previamente contatadas através de parceiros institucionais (Sebrae, Secretaria Estadual de Indústria, Comércio e Serviços – SICS) e de projetos anteriormente aplicados no Tocantins (Programa de Qualificação para Exportação – PEIEX – e Tocantins pelo Mundo). Empresas locais aceitaram participar, escolhidas por seu potencial exportador e interesse em expansão de mercado. Adicionalmente, convidou-se representantes de instituições de apoio ao comércio exterior (Apex-Brasil, Sebrae/TO, SICS e Federação de Indústrias do Tocantins – FIETO) para acompanhar a rodada simulada, fornecendo esclarecimentos técnicos e *feedback* aos participantes.

Antes da execução do evento, os estudantes realizaram oficinas preparatórias (*workshops*). Nesses encontros, abertos também aos empresários envolvidos, foram trabalhados conteúdos essenciais para o bom desempenho na simulação: conceitos básicos de negociações internacionais, etapas burocráticas do processo de exportação, técnicas de elaboração de

propostas comerciais e aspectos de comunicação intercultural. Uma das oficinas teve foco específico em como construir um *pitch* empresarial eficaz, abordando a estrutura e as melhores práticas para apresentações de negócio em ambientes internacionais. Os alunos-extensionistas, após pesquisarem sobre o tema, elaboraram um roteiro orientativo e modelos de apresentação, que foram compartilhados com os empresários locais para auxiliá-los na preparação de seus *pitches*.

A preparação incluiu ainda a organização logística e tecnológica para a reunião virtual. Optou-se pela plataforma *Google Meet* para condução da rodada de negócios, devido à familiaridade dos participantes. Os professores e estudantes extensionistas ficaram responsáveis por todos os detalhes operacionais: envio de convites formais aos participantes com antecedência, criação de contas de acesso à plataforma, teste de equipamentos, definição de regras de condução (tempo de fala, ordem das apresentações, idioma a ser utilizado – optou-se pelo português, apesar do inglês ser a língua franca das negociações) e confecção de materiais de apoio. Dentre esses materiais, destacaram-se: um Roteiro do Participante sintetizando as regras da rodada e perfis resumidos de todas as empresas presentes; e orientações para as apresentações de *pitch*, para padronizar a estrutura e garantir que todos abordassem os postos-chaves.

Para assegurar o alinhamento de expectativas, foram realizadas sessões de orientação prévias com os empresários (com os vendedores locais e com os representantes das empresas âncora simuladas). Na palestra informativa, os professores extensionistas explicaram como funcionaria a rodada de negócios, enfatizando as regras de etiqueta e conduta esperadas (por exemplo, pontualidade, respeito ao tempo alocado, confidencialidade das discussões) e oferecendo dicas sobre negociação internacional (como formular propostas em termos de *Incoterms*, modalidades de pagamento seguras, etc.). Já nas reuniões individualizadas de preparação com as empresas âncora, discutiu-se o roteiro que os compradores seguiriam na simulação, esclarecendo que seu papel seria avaliar as propostas dos vendedores e negociar condições como preço e prazo, de acordo com interesses previamente delineados no cenário fictício. Essas instruções visavam calibrar o realismo do evento, garantindo que os participantes simulados agissem de forma verossímil e desafiadora para os vendedores.

Cronograma de Atividades

As atividades do projeto foram distribuídas ao longo de um semestre letivo (março a julho de 2025), conforme o cronograma sintético apresentado no Quadro 1. Esse cronograma buscou equilibrar momentos de estudo teórico, produção de materiais e prática simulatória, acompanhando a evolução das competências dos alunos extensionistas e a necessidade de envolvimento dos atores externos nos momentos oportunos.

Quadro 1 – Cronograma da disciplina Prática de Extensão I (SimulaRI Comex) e principais atividades

Semana	Atividades Desenvolvidas	Produtos/Etapas
1-2	Levantamento bibliográfico e planejamento inicial do projeto.	Definição do escopo da simulação (tema comércio exterior); divisão de tarefas entre os alunos.
3-5	Estudos dirigidos sobre comércio exterior e negociação internacional; coleta de informações técnicas.	Fundamentação teórica para o Guia Prático de Exportações (pesquisa de fontes como manuais da Apex-Brasil, legislação aduaneira, literatura acadêmica).
6-8	Elaboração colaborativa do Guia Prático de Exportações (conteúdo teórico e prático).	Versão final do Guia (aprox. 40 páginas) abrangendo etapas do processo exportador, estratégias de entrada em mercados e técnicas de negociação.
6-9	Identificação e contato com empresas locais potenciais vendedoras; articulação com instituições de apoio (Sebrae, etc.).	Seleção de empresas tocantinenses participantes; parceria com técnicos do Sebrae/Apex para suporte.
9-10	Definição dos perfis das empresas âncora internacionais (Training Companies) e preparo de cenário detalhado da rodada de negócios.	Documentos de Perfil dos Compradores (incluindo país de origem, segmento, demanda simulada).
10-12	Organização das oficinas preparatórias e palestras; treinamento dos estudantes para mediação do evento.	Realização de 2 workshops internos com os alunos (negociação e protocolo) e 1 palestra informativa com empresários vendedores.
13	Orientação final e distribuição de materiais pré-evento aos participantes (Guia do Participante, agenda, lista de empresas).	Envio dos materiais e confirmação de presença de todos os envolvidos; teste de plataforma virtual.
14	Execução da Rodada de Negócios Simulada (Virtual Business Meeting) – sessão principal da simulação, com duração ~3 horas.	Ocorrência do evento conforme planejado (<i>pitches</i> , negociações bilaterais, fechamento). Coleta de dados qualitativos (observações) e quantitativos (gravação das negociações para análise posterior).
15	<i>Debriefing</i> pós-simulação com todos os participantes; aplicação de questionários de avaliação (alunos e empresários).	Reflexão coletiva sobre a experiência; coleta de percepções e indicadores de satisfação/aprendizado.
16	Sistematização dos resultados e elaboração de relatório final do projeto.	Relatório de extensão contendo avaliação dos objetivos alcançados, dificuldades e recomendações.

Fonte: elaboração própria.

Como evidencia o Quadro 1, a disciplina de Prática de Extensão I estruturou-se de modo crescente, partindo de fundamentos teóricos na primeira metade do semestre e avançando para a

aplicação prática na segunda metade. A produção do Guia Prático de Exportações (semanas 6–8) merece destaque: este documento foi concebido como um manual didático para orientar tanto os estudantes quanto os empresários participantes sobre os principais aspectos do processo exportador e das negociações internacionais. Dividido em capítulos curtos e objetivos, o guia abordou temas como: benefícios da exportação (diversificação de mercados, ganhos de escala e inovação) (Manzur, 2014; Cavusgil et al., 2017), primeiros passos para exportar (planejamento interno, pesquisa de mercado alvo, adequação de produto, procedimentos de cadastro no SISCOMEX), técnicas de negociação internacional (diferenças culturais, negociação em idioma estrangeiro, construção de confiança), formação de preço de exportação (custos, *Incoterms*, margens) e logística e documentos (contratação de frete internacional, seguro, despacho aduaneiro, recebimento via carta de crédito etc.). Os professores e os alunos redigiram o guia em linguagem acessível, incluindo exemplos práticos e estudos de caso sintetizados de empresas brasileiras que lograram êxito exportando. Referências especializadas foram utilizadas para respaldar as orientações – por exemplo, diretrizes da Apex-Brasil (2024) e do Sebrae ([s.d.]) e manuais da Receita Federal (2023) para procedimentos, além da literatura acadêmica para conceitos estratégicos. Apesar de atrasos na elaboração, o Guia finalizado foi revisado pelos professores e distribuído digitalmente aos empresários locais antes das oficinas, servindo como material de estudo preparatório.

Condução da Rodada de Negócios Simulada

A rodada de negócios virtual ocorreu conforme planejado na 14ª semana, reproduzindo a estrutura de um encontro comercial internacional. Participaram ativamente estudantes extensionistas na função de moderadores (um atuou como mediador principal da sessão plenária e os outros dois monitoraram as salas de negociação paralelas), empresários locais (um representante de cada empresa tocantinense vendedora), representantes das empresas âncora (empresários proprietários de empresas de Comércio Exterior, exercendo o papel de compradores internacionais) e observadores técnicos (do Sebrae, da SICS, da Fieto e da Apex, atuando como suporte). O Quadro 2 apresenta a estrutura de papéis e responsabilidades definida para o evento, evidenciando como cada categoria de participante contribuiu na dinâmica simulada.

Quadro 2 – Estrutura de participantes na Rodada de Negócios Simulada (SimulaRI Comex)

Papel / Entidade	Descrição e Responsabilidades no Evento
Empresas âncora compradoras	Empresas de Comércio Exterior exercendo papel de interessadas em adquirir produtos. Responsabilidades: assistir aos <i>pitches</i> dos

(Training Companies)	vendedores, fazer perguntas, negociar condições de compra (preço, quantidade, entrega) e decidir por possíveis intenções de negócio.
Empresas vendedoras locais	Pequenas empresas reais de Tocantins, de setores distintos, buscando oportunidades de exportação. Responsabilidades: preparar e realizar uma apresentação (<i>pitch</i>) concisa de seus produtos e capacidades, responder às indagações dos compradores, negociar termos comerciais conforme o interesse manifestado, buscando chegar a um acordo preliminar ou encaminhamento para contato futuro.
Instituições de apoio (observadores técnicos)	Entidades convidadas (Sebrae/TO, SICS, Fieto e Apex-Brasil) com <i>expertise</i> em comércio exterior. Responsabilidades: acompanhar as discussões, fornecer esclarecimentos factuais quando solicitados (ex.: procedimentos de exportação, opções de financiamento, exigências regulatórias), e ao final, oferecer <i>feedback</i> técnico aos participantes sobre a condução das negociações.
Estudantes extensionistas (equipe organizadora)	Alunos da disciplina atuando como facilitadores e <i>staff</i> . Responsabilidades: moderação da sessão (controle do tempo de cada apresentação, manutenção da ordem da fala), operação da plataforma virtual, registro dos principais pontos negociados e apoio logístico geral. Também coube a eles intervir caso houvesse desvios das regras ou necessidade de esclarecimentos durante a simulação.

Fonte: elaboração própria.

A rodada iniciou-se em sessão plenária virtual, com uma breve abertura realizada pelo moderador principal (professor coordenador), que saudou todos os participantes, recapitulou os objetivos do encontro e explicou a ordem das atividades. Em seguida, cada empresário vendedor teve 5 minutos para apresentar o seu *pitch* ao grupo, seguindo a sequência predefinida. A estrutura do *pitch* empresarial, conforme orientado nas oficinas, continha os seguintes elementos principais:

1. Introdução e Perfil da Empresa: breve apresentação da empresa (nome, localização, tempo de mercado) e destaque de sua capacidade de produção/exportação.
2. Descrição dos Produtos Ofertados: principais características dos produtos destinados à exportação, enfatizando diferenciais de qualidade, certificações e adaptações já realizadas visando o mercado internacional.
3. Condições Comerciais Propostas: informações sobre volume disponível para exportação, prazos médios de produção e entrega, e condições de venda sugeridas (*Incoterm* preferencial, embalagem, etc.). Nesta parte, os empresários indicaram também se já possuíam experiência prévia em exportação ou se seria a primeira venda internacional.
4. Objetivos na Rodada de Negócios: tipo de parceria procurada (distribuidor exclusivo, comprador de longo prazo, teste de mercado, etc.) e expectativa em termos de continuidade).

5. Encerramento com Chamada à Ação: agradecimento pela atenção e convite para perguntas, disponibilizando-se para ajustes e esclarecimentos necessários.

Conforme cada *pitch* era apresentado, os representantes das empresas âncora faziam anotações e podiam interagir brevemente para alguma pergunta de esclarecimento imediato. Após as apresentações iniciais, o moderador configurou interações coletivas entre os âncoras compradores e os vendedores. Desse modo, houve a possibilidade de ocorrer a combinação comprador-vendedor, com possíveis discussões dedicadas (*matching*) em outra oportunidade, simulando a chance futura de uma mesa de negócios tradicional onde propostas mais concretas podiam ser exploradas sem a presença dos demais. Os extensionistas observaram virtualmente para monitorar o tempo e auxiliar em eventuais dificuldades técnicas ou de comunicação. Apesar da língua oficial de negociações internacionais ser o inglês, as negociações ocorreram em língua portuguesa, contudo, destaca-se a possibilidade futura do uso do inglês como uma prática de mais realismo à negociação internacional.

Nas conversas coletivas, aspectos práticos do comércio exterior vieram à tona: por exemplo, a capacidade de adaptar *design*; solicitando garantia de certificação, como a *halal*; busca por um preço; custos logísticos altos. Os empresários locais, mesmo sem experiência prévia em exportação na maioria dos casos, conseguiram engajar-se nas discussões graças à preparação proporcionada, consultando durante o próprio Guia Prático para lembrar detalhes técnicos. Os observadores do Sebrae, FIEITO e SICS e Apex permaneceram “ouvintes” nessas salas.

Encerrada a rodada de conversas, ocorreu um fechamento coletivo. Nessa etapa, cada comprador fez um resumo breve de suas impressões e sinalizou interesse em dar prosseguimento a negociações com uma ou mais empresas (a título de continuidade fictícia do projeto, já que se tratava de simulação).

Após aproximadamente 3 horas totais de evento, o moderador encerrou a sessão parabenizando os participantes pelo empenho e comunicando os próximos passos: todos foram convidados para um encontro de *debriefing* ao final da rodada, e os empresários reais foram informados de que a simulação terminara ali, sem obrigações adicionais, mas que poderiam manter contato com as instituições de apoio para auxílio em seus processos de internacionalização.

DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Os resultados do SimulaRI Comex podem ser analisados sob duas perspectivas principais: os benefícios pedagógicos para os estudantes extensionistas e os impactos junto aos empresários locais e à comunidade acadêmica. Adicionalmente, emergem reflexões valiosas

sobre as potencialidades e desafios de se aplicar simulações em contexto de comércio exterior, em contraste com as simulações diplomáticas mais convencionais no ensino de RI.

Aprendizagem Discente e Desenvolvimento de Competências

Do ponto de vista dos estudantes, o projeto proporcionou um ambiente único de aprendizagem ativa, no qual eles atuaram não como ouvintes, mas como atores centrais na construção do conhecimento. Ao longo das etapas descritas, os alunos puderam aplicar na prática conceitos teóricos de comércio internacional e negociação, transformando conhecimento em ação – exatamente como preconiza o modelo da aprendizagem experiencial (Kolb, 1984). Essa transformação ficou evidenciada na segurança com que conduziram a simulação e na apropriação do vocabulário técnico. Por exemplo, termos como *export quota*, *bill of lading*, *Incoterms*, que inicialmente eram apenas definições estudadas no Guia, passaram a ser utilizados durante as negociações simuladas, indicando incorporação efetiva do conteúdo. A avaliação pós-atividade revelou ganhos significativos de confiança, já que os estudantes ficam mais preparados para interagir profissionalmente em ambientes de negociação internacional após o projeto, assim como podem melhorar habilidades específicas. Destaca-se o aprimoramento discurso em público (ao apresentar e moderar), em táticas de negociação (ao observar a interação entre compradores e vendedores), e em trabalho em equipe e organização (pelo exercício de coordenar um evento complexo em grupo). Tais resultados corroboram pesquisas que evidenciam o poder das simulações de aproximar os discentes das exigências do mundo real e desenvolver *skills* (habilidades) transversais muitas vezes subestimadas no currículo tradicional (Rebelo, 2018; Kille et al., 2010).

Importante notar que a experiência também fomentou nos alunos uma consciência mais crítica sobre os conteúdos acadêmicos previamente estudados. Ao se defrontarem com problemas reais, como, por exemplo, calcular um preço competitivo considerando custos de frete internacional, ou pensar em como contornar uma barreira tarifária mencionada por um comprador, os estudantes revisitaram conceitos de economia internacional e políticas comerciais vistos teoricamente em outras disciplinas, percebendo suas aplicações práticas. Esse movimento de ida e volta entre teoria e prática é um indicador de aprendizagem significativa, pois o conhecimento deixa de ser algo abstrato e passa a fazer sentido contextualizado (Ausubel, 2003 apud Inoue e Valença, 2017). Conforme salientaram Inoue e Valença (2017), o aprendizado ativo e situado promove a construção de conexões mais robustas pelo discente, o que tende a aumentar a retenção de longo prazo e a capacidade de transferir aquele aprendizado para novas situações.

Adicionalmente, a vivência extensionista ampliou a formação dos estudantes para além do domínio cognitivo. O projeto exigiu deles postura profissional e responsabilidade perante

atores externos (empresários e parceiros institucionais), o que estimulou competências de liderança, autonomia e ética. Houve relatos dos próprios discentes de que participar do SimulaRI Comex foi seu primeiro contato direto com empresários e desafios empresariais reais, algo que inicialmente gerou ansiedade, mas que ao final transformou-se em sentimento de realização e elevação de autoeficácia. A autoavaliação dos extensionistas reflete justamente o propósito da extensão curricular, que é a formação profissionais cidadãos, capazes de aplicar conhecimentos acadêmicos para intervir na realidade e, no processo, enriquecer sua própria bagagem formativa.

Ainda sobre as competências desenvolvidas, merece menção a questão das habilidades de negociação intercultural. Embora a simulação tenha ocorrido em ambiente controlado, procurou-se inserir elementos de diferença cultural (com compradores de regiões distintas). Isso forçou os participantes a exercitar adaptabilidade aos diferentes compradores e seus contextos culturais. Os vendedores precisaram ajustar sua estratégia em cada caso (falando de forma mais pausada e explicativa com o primeiro, versus sendo mais objetivos e focados em preço com o segundo). Essa variação intencional, inspirada em teorias de negociação que distinguem culturas de comunicação alto contexto vs. baixo contexto (Hall, 1976, apud Manzur, 2014), enriqueceu a experiência e fez os participantes refletirem sobre a importância de estudar a cultura do interlocutor em negociações reais. Assim, um aprendizado tácito significativo foi proporcionado com a percepção de que negociar não é uma prática padronizada, mas sim um processo que requer sensibilidade ao contexto e ao perfil da outra parte, configurando-se, sobretudo, como uma lição valiosa para os internacionalistas futuros.

Impactos Extensionistas e Inovação Pedagógica

No âmbito extensionista, o SimulaRI Comex demonstrou ser um exercício frutífero de interação universidade-sociedade. Os empresários locais participantes, além de avaliarem positivamente a simulação, receberam orientação prática que pode beneficiá-los em empreitadas futuras de exportação. Ao entregar a eles o Guia Prático de Exportações e envolvê-los nas oficinas, o projeto funcionou como uma ação de capacitação em comércio exterior, ainda que breve. Esse tipo de transferência de conhecimento técnico ao setor produtivo local reforça o compromisso social do curso de Relações Internacionais em contribuir para o desenvolvimento regional. Não raramente, pequenos empreendedores enfrentam dificuldade em acessar informações qualificadas sobre como exportar; iniciativas acadêmicas como esta podem suprir parcialmente essa lacuna, atuando em sinergia com agências de fomento (Sebrae, Apex, SICS e FIEITO) para fomentar a cultura exportadora. Isso também ilustra o potencial de um projeto de extensão universitária em gerar impacto econômico indireto, ao estimular a internacionalização de negócios locais e, consequentemente, promover desenvolvimento.

Para a comunidade acadêmica interna, o projeto serviu como laboratório de inovação pedagógica. Ele ampliou o escopo das simulações de RI tradicionalmente focadas em diplomacia, incorporando temáticas de comércio e negócios – o que abre precedente para abordagens interdisciplinares envolvendo também cursos de Administração, Economia e Direito (visto que comércio exterior perpassa todas essas áreas). De fato, a experiência do SimulaRI Comex gerou interesse e a sua difusão indica que a inovação teve reconhecimento institucional, alinhando-se aos objetivos do Programa Institucional de Inovação Pedagógica (PIIP) que apoiou o projeto.

Em termos de produção científica e disseminação, o projeto resultou na preparação do presente artigo, de um de cunho mais teórico, explorando a inserção das simulações na curricularização da extensão e seus resultados, submetido à revista Desafios da UFT; Desse modo, a iniciativa gerou conhecimento e reflexão a ser compartilhado com a comunidade acadêmica mais ampla, contribuindo para a literatura sobre metodologias ativas no ensino superior.

Naturalmente, a implementação do SimulaRI Comex também trouxe desafios e lições importantes, os quais devem ser ponderados para aperfeiçoamento futuro. Um dos desafios iniciais foi a relativa inexperiência dos alunos com o tema de comércio exterior, ao contrário das simulações diplomáticas de ONU, cujo funcionamento muitos já conheciam de outras oportunidades, a simulação de rodada de negócios era novidade absoluta. Isso demandou um esforço didático extra nas primeiras semanas, para nivelar conceitos básicos de comércio internacional (termos técnicos, mecanismos de exportação) antes de engajar na parte prática. A solução encontrada foi justamente dedicar tempo suficiente à elaboração do Guia e aos workshops teóricos, funcionando como uma mini capacitação intensiva. Ainda assim, uma recomendação para próximas edições seria envolver mais docentes ou especialistas convidados nessas etapas iniciais, para garantir que os fundamentos técnicos fiquem sólidos.

Outro desafio observado refere-se à logística e engajamento de atores externos. Convencer empresários ocupados a participarem de uma simulação acadêmica exigiu poder de articulação e clareza quanto aos benefícios. Houve algumas negativas de empresas convidadas, sobretudo por agenda ou por não compreenderem de imediato a proposta. O aprendizado aqui foi a importância de parceiros de credibilidade para agregar suporte técnico aos empresários em seus processos de exportação. Além disso, flexibilizar horários e formato (optando pela modalidade virtual) foi crucial para viabilizar a presença deles, sem custos de deslocamento. Para o futuro, planeja-se iniciar o contato com potenciais empresas com mais antecedência e talvez oferecer alguma contrapartida formal, como um relatório de consultoria personalizada pós-evento, para tornar a proposta ainda mais atrativa aos empresários.

No que se refere à fidelidade da simulação e dos objetivos pedagógicos, discute-se a medida adequada. No SimulaRI Comex optou-se por um equilíbrio: inserir doses de realismo suficientes (p.ex., compradores exigentes e cenários próximos do mercado atual), mas sem comprometer o aspecto pedagógico (ou seja, garantindo um ambiente seguro para aprendizado, sem consequências reais negativas). Essa calibragem se mostrou exitosa, pois os vendedores sentiram a pressão de uma negociação de verdade, mas ao mesmo tempo sabiam que era um espaço de erro permitido. No futuro, para incrementar o realismo, poderia-se considerar envolver algum comprador internacional real (por exemplo, via câmaras de comércio e indicação da Apex-Brasil) disposto a participar de uma rodada simulada experimental, pois isso traria maior imprevisibilidade. Deve-se sempre lembrar que o objetivo maior é educacional, não necessariamente simular a realidade em todos os seus riscos. Portanto, manter “compradores simulados” bem treinados parece uma estratégia adequada, ao menos até que os participantes (alunos e empresas) adquiram maturidade maior, quem sabe em edições futuras os próprios ex-alunos possam atuar como âncoras convidadas, levando a sério o papel.

Por fim, é importante destacar que o SimulaRI Comex reforça a viabilidade de iniciativas de extensão que atendem simultaneamente às dimensões de ensino, pesquisa e extensão. Enquanto ação de ensino, inovou na prática pedagógica e cumpriu objetivos de aprendizagem; como extensão, envolveu comunidade externa e gerou produto útil (o Guia); e no aspecto de pesquisa, coletou dados e produziu conhecimento sobre a metodologia empregada. Essa integração efetiva atende às recomendações das Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de graduação, que preconizam a indissociabilidade entre ensino-pesquisa-extensão e estimulam metodologias participativas e interdisciplinares na formação (Inoue e Valença, 2017; Lacerda et al., 2024). Assim, o projeto se alinha com a tendência contemporânea de formação superior centrada em competências e com impacto social, representando um caso exemplar de inovação pedagógica no contexto da UFT e possivelmente inspirando práticas semelhantes em outras instituições.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A experiência do SimulaRI Comex evidenciou que simular ambientes de negociações internacionais em comércio exterior não é apenas viável no contexto da graduação em Relações Internacionais, como também altamente benéfico para a formação discente e para o estreitamento das relações entre universidade e sociedade. Ao longo deste artigo, detalhamos como o projeto foi concebido e implementado, integrando fundamentação teórica, elaboração de material didático e uma complexa atividade prática envolvendo atores reais e simulados. Os resultados pedagógicos demonstram ganhos claros em aprendizagem ativa, visto que os estudantes não

apenas aprofundaram seus conhecimentos sobre comércio exterior, como desenvolveram habilidades de negociação, comunicação intercultural e organização que dificilmente seriam atividades em salas de aula tradicionais. Do lado dos impactos extensionistas, o projeto trouxe pequenos empresários para dentro da universidade (mesmo que virtualmente), transferindo conhecimento e fomentando cultura exportadora. Em suma, configura-se um exemplo de como a extensão curricular pode ter efeitos concretos de desenvolvimento local.

Algumas conclusões específicas merecem destaque: em primeiro lugar, metodologias ativas e engajamento foram executadas e bem-sucedidas. A simulação funcionou como catalisador do engajamento discente, confirmando o que a literatura aponta (Bonwell e Eison, 1991; Casarões e Gama, 2005) sobre o poder transformador de colocar o aluno em papel ativo. Observamos maior motivação e interesse dos estudantes quando comparado a atividades convencionais, o que sugere que estratégias de ensino participativas devem ser cada vez mais incorporadas aos currículos de RI.

Em segundo plano, houve integração teoria-prática. O uso do Guia Prático de Exportações como eixo condutor provou-se uma decisão acertada. Ele serviu de ponte entre a teoria (conceitos de internacionalização, normativas, técnicas negociais) e a prática (rodada de negócios simulada). A produção desse guia pelos próprios alunos, sob orientação, foi em si um exercício formativo importante – e resultou em um recurso que permanece útil para além do projeto, podendo ser atualizado e reutilizado em futuras turmas ou disponibilizado a outros interessados.

Em terceiro lugar, destaca-se a importância do planejamento e parcerias. A complexidade de uma simulação desse tipo requer planejamento minucioso e divisão clara de responsabilidades. O cronograma adotado e a metodologia de oficinas preparatórias mostraram-se adequados, mas também ressaltam a necessidade de apoio institucional (monitores, recursos de TI, contatos externos). As parcerias com órgãos de apoio (Sebrae, Apex) enriqueceram o projeto e são recomendadas para quaisquer iniciativas similares, pois aportam conhecimento especializado e credibilidade junto aos participantes externos.

E, por último, obteve-se uma avaliação positiva e possibilidades de aprimoramento. A avaliação multimétodo (qualitativa e quantitativa) confirmou a efetividade pedagógica do SimulaRI Comex, ao mesmo tempo em que sinalizou pontos de melhoria – como ampliar o tempo de interação para cada negociação ou incorporar cenários ainda mais desafiadores em edições futuras. Há espaço para evoluir, por exemplo, realizando uma segunda rodada de negociações após feedback (permitindo que os participantes implementem melhorias imediatamente) ou incluindo outras variáveis, como negociação de contratos formais ou simulação de imprevistos (atraso, mudança cambial, etc.) para testar a adaptabilidade dos negociadores.

Em suma, o projeto aqui relatado reforça a tese de que inovação pedagógica em cursos de Relações Internacionais pode extrapolar os modelos diplomáticos tradicionais, englobando também a dimensão econômica internacional de forma prática. Ao simular uma rodada de negócios, o SimulaRI Comex abriu uma nova frente de aprendizagem, preparando os discentes para atuarem tanto no universo das organizações internacionais quanto no mundo corporativo global. Essa versatilidade é crucial num cenário profissional cada vez mais dinâmico, em que o internacionalista transita por diferentes arenas. Adicionalmente, ao cumprir seu papel extensionista, o projeto ajudou a formar cidadãos-profissionais conscientes do seu entorno e capazes de contribuir para a sociedade com seu conhecimento.

Espera-se que esta iniciativa sirva de inspiração para outras instituições de ensino, mostrando caminhos para integrar extensão e metodologias ativas em prol de uma educação superior mais conectada com a realidade e mais efetiva na geração de competências. A simulação aqui descrita poderá ser adaptada a diferentes contextos – seja para outros setores econômicos, seja para formatos presenciais em feiras simuladas, mantendo o cerne pedagógico de “aprender fazendo” em colaboração com a comunidade. Conforme a UFT consolida projetos como o SimulaRI, fica cada vez mais evidente que experiências educacionais transformadoras dependem de coragem para inovar, apoio institucional e empenho coletivo de professores, alunos e parceiros. O resultado, como vimos, traduz-se em ganhos para todos os envolvidos e no enriquecimento do processo formativo, confirmando o valor de seguir investindo em propostas desse gênero.

Agradecimentos

À equipe de estudantes extensionistas e monitores do PIP SimulaRI. Ao apoio financeiro recebido do PIIP/PROGRAD/UFT e da PROEX/UFT.

Referências Bibliográficas

ALFREDO, João. *Negócios Internacionais*. São Paulo: Editora Contexto, 2023.

BONWELL, Charles C.; EISON, James A. *Active Learning: Creating Excitement in the Classroom*. ASHE-ERIC Higher Education Report No. 1. Washington, D.C.: George Washington University, 1991.

CASARÕES, Guilherme; GAMA, Roberto Vinicius P. S. “Modelagem, Simulação e Relações Internacionais: limites e possibilidades (Parte I)”. *O Debatedouro*, v. 59, p. 12–15, 2005.

CAVUSGIL, S. Tamer; KNIGHT, Gary; RIESENBERGER, John. *International Business: Strategy, Management, and the New Realities*. 4. ed. Nova Jersey: Pearson Education, 2017.

FREIRE, Paulo. *Pedagogia da Autonomia: Saberes Necessários à Prática Educativa*. São Paulo: Paz e Terra, 1996.

HALL, Edward T. *Beyond Culture*. New York: Anchor Books, 1976.

INOUE, Cristina Y. A.; VALENÇA, Marcelo M. “Contribuições do Aprendizado Ativo ao Estudo das Relações Internacionais nas universidades brasileiras”. *Meridiano 47 – Journal of Global Studies*, v. 18, 2017.

KILLE, Kent J.; SCHWARZ, Jon; WILLIAMS, Melissa. “Simulations in International Relations: What We Have Learned About Teaching and Student Learning”. *International Studies Perspectives*, v. 9, n. 1, p. 1–20, 2010.

KOLB, David A. *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1984.

LACERDA, Jan Marcel de A. F. et al. “O SimulaRI como inovação pedagógica: transformações no ensino e extensão através das simulações de organizações internacionais”. *Capim Dourado: Diálogos em Extensão*, v. 5, n. 1, p. 144–158, 2022.

LACERDA, Jan Marcel de A. F. et al. “Expandindo o escopo da inovação pedagógica com simulações em Relações Internacionais: a extensão universitária na educação básica”. *Desafios – Revista Interdisciplinar da UFT*, v. 11, n. 2, 2024 (no prelo).

MANZUR, Tânia M. P. G. *Negociações Internacionais*. São Paulo: Saraiva, 2014.

McINTOSH, Daniel. “The Uses and Limits of the Model United Nations in an International Relations Classroom”. *International Studies Perspectives*, v. 2, n. 3, p. 269–280, 2001.

MUSSI, Ricardo F. F.; FLORES, Fábio F.; ALMEIDA, Claudio B. “Pressupostos para a elaboração de relato de experiência como conhecimento científico”. *Práxis Educativa*, v. 17, n. 48, p. 60–77, 2021.

REBELO, Tamya R. “O uso de simulações no curso de Relações Internacionais da Belas Artes”. *Revista Belas Artes*, n. 27, p. 1–17, 2018.

SEBRAE. *E-book: Exportação – seu negócio cruzando fronteiras*. [S. l.]: Sebrae, [s. d.]. Disponível em: https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Arquivos/ebook_exportacao-seu-negocio-cruzando-fronteiras.pdf. Acesso em: 13 maio 2025.

SHELLMAN, Steven M.; TURAN, K. “Do Simulations Enhance Student Learning? An Empirical Evaluation of an IR Simulation”. *Journal of Political Science Education*, v. 2, n. 1, p. 19–32, 2006.