

PAUTA DE TRABAJO COMERCIO EXTERIOR

OBJETIVO: Elaborar una presentación visual y clara en Canva sobre los Tratados de Libre Comercio (TLC), acuerdos multilaterales y bilaterales de Chile en el mercado exterior, destacando su origen, objetivos y beneficios para el país. La presentación debe ser informativa, organizada y de fácil comprensión para un público general.

TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES FIRMADOS POR CHILE

De acuerdo a la cantidad de países firmantes.	Bilaterales	Acuerdo entre dos países.
	Multilaterales	Acuerdo entre varios países.
De acuerdo su alcance	Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)	Acuerdo que incluye rebajas arancelarias aplicadas a un grupo de bienes. Este tipo de tratado suele ser la primera fase de acuerdos de mayor apertura.
	Acuerdo de Complementación Económica (ACE)	Acuerdo bilateral entre países de Latinoamérica inscritos en el marco jurídico de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) incluyen todos los productos de ambos países.
	Tratado de Libre Comercio (TLC)	Acuerdo bilateral o regional que amplía significativamente el mercado de bienes y servicios de los países participantes mediante una reducción o eliminación de aranceles.
	Acuerdo de Asociación (AA)	Acuerdo similar al de un Tratado de Libre Comercio solo que además de los convenios se suman también acuerdos políticos y de colaboración mutua.

ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE CHILE

LIBRE COMERCIO	ASOCIACIÓN ECONÓMICA	COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA
CANADÁ	REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE	URUGUAY
INDONESIA	UNIÓN EUROPEA	ECUADOR
ALIANZA PACÍFICO	JAPÓN	CUBA
TAILANDIA	P4	MERCOSUR
HONG KONG	APEC	BOLIVIA VENEZUELA
VIETNAM	OCDE	INDIA
MALASIA		TPP-11
TURQUÍA		
AUSTRALIA		
PANAMÁ		
EFTA		

ESTADOS UNIDOS		
PERÚ		
COLOMBIA		
COREA		
CENTROAMÉRICA		
MÉXICO		
CHINA		

INSTRUCCIONES

1. FORMATO	La presentación debe realizarse en la plataforma Canva.
	Debe contener entre 10 y 12 diapositivas.
	Utilizar diseños visualmente atractivos con colores y fuentes que faciliten la lectura.
	Integrar gráficos, tablas y/o imágenes relevantes para apoyar el contenido textual.
2. CONTENIDO POR DIAPOSITIVA	Diapositiva 1: Título y autores
	Título: Nombre del tratado o acuerdo a tratar.
	Subtítulo: Indicar si es un acuerdo multilateral o bilateral.
	Autores: Nombres de los integrantes del grupo.
	Diapositiva 2: Origen y Contexto del Tratado Comercial.
	Explicar el origen histórico del tratado.
	Incluir el contexto económico y político que llevó a Chile a firmarlo.
	Añadir el año de firma y entrada en vigor.
	Diapositiva 3: Objetivos y Alcances del Acuerdo Comercial.
	Describir los principales objetivos del tratado (fomentar el comercio, reducir aranceles, etc.).
	Explicar los alcances en términos de sectores productivos involucrados.
	Diapositiva 4: Países que lo Integran y Productos/Servicios Acordados.
	Incluir un mapa que muestre los países involucrados.
	Listar los productos o servicios clave intercambiados bajo el acuerdo.
	Diapositiva 5: Ventajas Comparativas
	Definir el concepto de ventajas comparativas en el contexto del acuerdo.
	Señalar las áreas en las que Chile tiene una ventaja comparativa en este tratado (por ejemplo, minería, agricultura).
	Diapositiva 6: Medidas Arancelarias
	Explicar las medidas arancelarias incluidas en el tratado.
	Incluir gráficos que muestren las reducciones arancelarias, si es posible.
	Diapositiva 7: Costo de Oportunidad y Beneficios para Chile
	Explicar qué costos de oportunidad implica para Chile participar en este acuerdo (recursos invertidos, posibles mercados perdidos).
Enumerar los beneficios obtenidos, tanto económicos como sociales, gracias al tratado.	
Diapositiva 8: Balance Comercial	
Presentar un gráfico que muestre el balance comercial de Chile con los países integrantes del tratado.	
Explicar si el balance ha sido positivo o negativo y sus implicaciones para la economía chilena.	
Diapositiva 9: Conclusiones	
Resumir los puntos más importantes (mapa conceptual)	
Mencionar las perspectivas futuras del acuerdo para Chile.	
Diapositiva 10: Fuentes y Bibliografía	
Incluir todas las fuentes utilizadas en formato APA.	
Asegurarse de citar correctamente imágenes y gráficos externos.	
INTEGRANTES Y FECHA DE ENTREGA	2 integrantes por tema. _____ (III Medio)

**RÚBRICA PARA EVALUAR PRESENTACIÓN CANVA
ACUERDOS COMERCIALES**

INTEGRANTES				
CRITERIOS	NIVEL 1 (BÁSICO)	NIVEL 2 (INTERMEDIO)	NIVEL 3 (AVANZADO)	TOTAL
1. INVESTIGACIÓN	Información incompleta o poco relevante.	Información adecuada, pero le falta mayor profundidad o detalle.	Investigación completa y bien fundamentada con datos precisos.	
2. ORGANIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN	La información está desordenada y poco clara.	La información está organizada pero no siempre es clara.	Información muy bien estructurada y fácil de entender.	
3. SÍNTESIS	No se logra sintetizar las ideas principales.	Se presenta una síntesis adecuada, pero falta claridad en algunos puntos.	La síntesis es clara, precisa y abarca todos los aspectos importantes.	
4. IMÁGENES ALUSIVAS	Las imágenes no se relacionan con el contenido o son escasas.	Las imágenes son adecuadas, pero podrían ser más precisas o relacionadas.	Las imágenes son altamente alusivas y refuerzan el contenido.	
5. CONTENIDOS SOLICITADOS	Faltan varios de los contenidos solicitados.	La mayoría de los contenidos están presentes, pero falta algún aspecto menor.	Todos los contenidos están presentes y bien desarrollados.	
6. JUICIO VALORATIVO	No se expresa un juicio crítico o reflexión personal.	Se presenta un juicio valorativo, pero no está suficientemente fundamentado.	El juicio valorativo es claro, bien argumentado y muestra una reflexión profunda.	
7. FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA	No incluyen fuentes o son incorrectas.	Se incluyen algunas fuentes, pero no todas son confiables o bien citadas.	Se incluyen todas las fuentes correctamente citadas y confiables.	
8. CREATIVIDAD Y ORIGINALIDAD	Falta creatividad en la presentación, es poco atractiva.	Presentación adecuada, pero falta originalidad o atractivo visual.	Presentación creativa y original, con un diseño atractivo y dinámico.	
9. RESPONSABILIDAD EN LA ENTREGA	Se entrega fuera de plazo o en un formato distinto al solicitado.	Se entrega en plazo, pero con algunas correcciones pendientes.	Se entrega a tiempo y en perfectas condiciones.	
PUNTAJE IDEAL	OBSERVACIONES			27
PUNTAJE OBTENIDO				
NOTA				

**RÚBRICA PARA EVALUAR PRESENTACIÓN ORAL
ACUERDOS COMERCIALES**

INTEGRANTES				
CRITERIOS	NIVEL 1 (BÁSICO)	NIVEL 2 (INTERMEDIO)	NIVEL 3 (AVANZADO)	TOTAL
1. DOMINIO DEL CONTENIDO	Muestra un conocimiento superficial, con información incorrecta o incompleta sobre los acuerdos comerciales de Chile.	Presenta un conocimiento general del tema, pero omite algunos aspectos importantes o no los desarrolla en profundidad.	Demuestra un conocimiento profundo y completo de los acuerdos comerciales de Chile, abordando todos los aspectos relevantes.	
2. PROFUNDIDAD	El tema es tratado de manera superficial, sin explicaciones detalladas ni ejemplos concretos que demuestren una comprensión completa.	Expone el tema con una profundidad limitada, enfocándose solo en algunos aspectos sin profundizar en el contexto o consecuencias.	Aborda el tema con gran detalle y precisión, explicando causas, efectos y contexto de los acuerdos comerciales.	
3. ANÁLISIS Y OPINIÓN	El análisis es deficiente o ausente, y las opiniones no están justificadas ni sustentadas en evidencias.	Presenta un análisis parcial o poco claro, con opiniones que no siempre están justificadas con ejemplos o evidencia sólida.	Ofrece un análisis claro y bien argumentado, incluyendo una opinión personal sustentada en hechos y evidencias.	
4. SEGURIDAD	Se muestra inseguro o vacilante durante gran parte de la presentación, lo que afecta la credibilidad de su discurso.	Se muestra seguro en la mayor parte de la disertación, pero tiene momentos de duda o titubeo ocasional.	Se expresa con total seguridad y dominio frente al tema, manteniendo la atención del público en todo momento.	
5. FLUIDEZ	El discurso es interrumpido con pausas frecuentes o transiciones abruptas, lo que dificulta la comprensión.	El discurso es generalmente fluido, aunque con algunas pausas o transiciones que podrían mejorar.	El discurso es fluido, con algunas transiciones claras entre las ideas y sin pausas innecesarias.	
6. USO DE MATERIAL DE APOYO	El uso del material de apoyo es escaso, irrelevante o no está bien integrado en la presentación. No contribuye a aclarar o reforzar las ideas principales, o distrae de la disertación.	Utiliza material de apoyo que es relevante en general, aunque algunas partes no están completamente alineadas con el tema o no refuerzan de manera significativa las ideas presentadas. La integración a la presentación es adecuada pero podría mejorar.	Utiliza material de apoyo (diapositivas, gráficos, tablas, imágenes, etc.) de manera eficaz, complementando y reforzando las ideas claves de disertación. El material es claro, relevante y bien integrado a la presentación.	

7. DICCIÓN	La pronunciación es poco clara, lo que dificulta que el público entienda el mensaje.	La dicción es comprensible en la mayor parte, pero presenta problemas ocasionales en la pronunciación o volumen.	Pronuncia con claridad todas las palabras, utilizando un volumen adecuado y un tono que facilita la comprensión.	
8. CLARIDAD Y COHERENCIA	Las ideas se presentan de forma desordenada o poco clara, lo que dificulta la comprensión del tema.	Las ideas son claras en general, pero algunas partes de la disertación podrían ser mejor organizadas o más coherentes.	Las ideas se presentan de manera clara, con una estructura lógica y coherente que facilita la comprensión del tema.	
PUNTAJE IDEAL	OBSERVACIONES			24
PUNTAJE OBTENIDO				
NOTA				