**FORMATO DE RECURSO VIDEO**

**INSTRUCCIONES:**

* Para generar un guión de video, le recomendamos realizar un resumen de los conceptos claves para realizar la introducción al contenido específico de la unidad, mediante este recurso. Su extensión mínima es de 2 minutos y máximo 5 minutos.
* El guión debe ser desarrollado de acuerdo con la finalidad indicada en la matriz de diseño instruccional, la unidad, aprendizaje e indicadores de logro definidos en programa de asignatura.
* A continuación utilice los siguientes recuadros para escribir su guión:

A continuación escribir el guión (Fuente **arial 11, no más de 5 líneas de texto por cada cuadro**):

INTRODUCCIÓN DEL VIDEO:

* No considerar portada de inicio como “Bienvenidos, nombre de la unidad, etc”.
* Enfatizar de qué se tratará el video, palabras clave, proceso o acontecimiento, pregunta motivadora, etc.

|  |  |
| --- | --- |
| Imagen de referencia en pantalla | Texto vinculado a la imagen |
| Curso: Fundamentos del Mercado y Teoría del Consumidor • Becas Para Hispanos | Cuando entramos en una tienda, nos encontramos con miles de bienes que podríamos comprar. Naturalmente, como nuestros recursos económicos son limitados, no podemos comprar todo lo que queremos, por lo que observamos los precios de los diversos bienes que están en venta y compramos los que, dado nuestro presupuesto, mejor se ajustan a nuestras necesidades y deseos. |

|  |  |
| --- | --- |
| Imagen de referencia en pantalla | Texto vinculado a la imagen |
| ▷【DEMANDA】» Qué es, características y distintos tipos | En esta unidad presentaremos la teoría que describe cómo deciden los consumidores lo que compran. Hasta ahora hemos resumido en este curso las decisiones de los consumidores con la curva de demanda. A continuación, profundizaremos en las decisiones que subyacen a la curva de demanda. |

DESARROLLO (explicación de la temática)

|  |  |
| --- | --- |
| Imagen de referencia en pantalla | Texto vinculado a la imagen |
| Restricción presupuestaria - Analytica | A la mayoría de las personas les gustaría aumentar la cantidad o la calidad de los bienes que consumen: tomarse unas vacaciones más largas, conducir automóviles más elegantes o comer en mejores restaurantes. La gente consume menos de lo que desea porque su renta restringe o limita su gasto, esto se representa a través de la restricción de presupuesto. |

|  |  |
| --- | --- |
| Imagen de referencia en pantalla | Texto vinculado a la imagen |
| Microeconomía: TEORÍA DEL CONSUMIDOR | Las preferencias del consumidor le permiten elegir entre las diferentes opciones de consumo que propone el mercado. Si ofrecemos al consumidor dos cestas diferentes, elige la que mejor se ajusta a sus gustos. Si las dos cestas se ajustan por igual a sus gustos, decimos que el consumidor es indiferente entre las dos, esto se representa a través de las curvas de indiferencia. |

|  |  |
| --- | --- |
| Imagen de referencia en pantalla | Texto vinculado a la imagen |
| Ley de Utilidad Marginal Decreciente: Definición, Qué es y Ejemplos | 2022 | Un concepto clave en la teoría del consumidor es la utilidad marginal decreciente. A medida que consumimos más de un producto el efecto que produce en nuestro bienestar es cada vez más pequeño. Por ejemplo, si compramos un celular, el primer día que lo utilizamos el deseo por este será muy alto, pero a medida que los sigamos utilizando cada vez lo valoraremos menos hasta que finalmente desearemos cambiarlo por otro nuevo. |

CIERRE DEL VIDEO:

* No considerar cortina de despedida como “gracias por ver el video, felicitaciones, etc”
* Enfatizar alguna idea central o concepto.

|  |  |
| --- | --- |
| Imagen de referencia en pantalla | Texto vinculado a la imagen |
| ADMINISTRACION Y ECONOMIA: LA ELECCIÓN DEL CONSUMIDOR | El objetivo de esta unidad es comprender como elige un consumidor. Tenemos dos elementos necesarios para este análisis: la restricción presupuestaria del consumidor y sus preferencias. Al unir estos dos elementos buscaremos entender como el consumidor maximiza sus preferencias sujeta a la restricción de presupuesto que posee. |