

## Reporte de Lectura

|                                                                                         |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Tema:<br>Conceptualización y<br>caracterización del<br>comportamiento del<br>consumidor | Motivación |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------|

### Ficha de la fuente de información.

No. 1      *Fuente original (hipertexto o base de datos). Google académico*

Palabras claves.

Comportamiento del consumidor, generaciones, generacion silent; generacion z

Referencia APA.

Contreras Lévano, M. A. del C., & Vargas Merino, J. A. (2021). Conceptualización y caracterización del comportamiento del consumidor. Una perspectiva analítica generacional. *Academo (Asunción)*, 8(1).

[https://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2414-89382021000100015](https://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2414-89382021000100015)

### RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)

análisis generacional juega un papel trascendental en el comportamiento del consumidor porque ayuda a segmentar y analizar la decisión de compra; y además la comprensión de cada generación bajo la actual perspectiva se torna estratégica para cualquier organización puesto que los estilos de vida sin duda han sido afectados y seguirán evolucionando hacia nuevas dinámicas que son del interés general. Se realizó una revisión sistemática de la literatura científica, contemplando artículos científicos empíricos cuantitativos y cualitativos, además de otras revisiones bibliográficas en las siguientes bases de datos: Ebsco, Dialnet, Redalyc, SciELO y Scopus, específicamente entre los años 2015 y 2020; aunque se adicionaron algunos de otros años para resaltar la evolución de la variable. Se sistematizaron 55 artículos priorizados por idioma, español, inglés y portugués, cuartiles, vinculación con cada subtema abordado y calidad de la información citada y referenciada. Existe una clara asociación del comportamiento del consumidor con las generaciones lo que permite tener una mejor interpretación de su accionar, nos permite entender sus preferencias y motivos de compra, y con ello utilizar una estrategia de segmentación más eficaz. Se recomienda realizar un estudio multivariado, para evaluar el impacto del comportamiento del consumidor según generaciones. El.

## Reporte de Lectura

|  |
|--|
|  |
|--|

| Texto (literal con número de página) |
|--------------------------------------|
|--------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>“El comportamiento del consumidor se basa en un conjunto de acciones para lograr una satisfacción en la necesidad de compra, cuyo proceso es buscar, comprar, evaluar y disponer.” (Contreras Lévano &amp; Vargas Merino, 2021, p. 17).</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>“Existe una clara asociación del comportamiento del consumidor con las generaciones lo que permite tener una mejor interpretación de su accionar, entender sus preferencias y motivos de compra, y con ello utilizar una estrategia de segmentación más eficaz.” (Contreras Lévano &amp; Vargas Merino, 2021, p. 24).</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| Prontuario |
|------------|

|                                                  |
|--------------------------------------------------|
| <p><i>Parafraseo del texto seleccionado.</i></p> |
|--------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1.-El comportamiento del consumidor puede entenderse como una serie de acciones que realiza una persona con el objetivo de satisfacer una necesidad. Este proceso incluye distintas etapas, como la búsqueda de información, la adquisición del producto o servicio, la evaluación posterior a la compra y la disposición final del bien (Contreras Lévano &amp; Vargas Merino, 2021, p. 17).</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>2.-El estudio del comportamiento del consumidor muestra que existe una relación importante entre los hábitos de consumo y las generaciones. Analizar estas diferencias generacionales permite comprender mejor sus preferencias, motivaciones y formas de actuar en el mercado, lo cual facilita</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## **Reporte de Lectura**

la aplicación de estrategias de segmentación más efectivas (Contreras Lévano & Vargas Merino, 2021, p. 24).