

¿De qué sirve tanta tecnología
si solo nos genera
más
estrés?

FUTURE CONSUMER 2027 • WGSN



*En 2027 no ganará la marca con
más tecnología. Ganará la que
sepa calmar a un cliente
cansado mentalmente.*

**Eso es lo que WGSN, la autoridad global
en forecasting, ya proyectó. Y casi nadie
en branding lo ha leído todavía.**



EL RESPALDO

31.000

*marcas leerán este pronóstico antes
de mover una sola pieza en 2027.*

WGSN

no es una cuenta de tendencias, es la autoridad
que define hacia dónde se mueve el consumo global.

Y esta vez apuntó a algo que casi nadie está viendo venir.

EL CAMPO DE BATALLA DE 2027

No será el precio

No serán las funciones

No será quién meta más tecnología

*Será quién le devuelva la
calma a su cliente.*



EMOCIÓN 01

Cansado de decidir.

Llegará agotado, sin ganas de una opción más. Solo querrá que alguien le quite peso de encima.

EMOCIÓN 02

Fascinado y desconfiado a la vez.

Amará lo que la tecnología le resuelva. Y empezará a dudar de cómo lo resuelve.

Aquí está la grieta que casi nadie está mirando todavía.

LA TRAMPA QUE VIENE

*Miles de marcas meterán
tecnología en todos lados
justo cuando su cliente
empiece a desconfiar de ella.*

Le apostarán a la emoción que se apaga.

E ignorarán la que se enciende.



LA MARCA QUE GANARÁ EN 2027

Bajará el ruido. Devolverá el control.

*Se sentirá humana
de verdad.*



No creo identidades, creo inevitabilidades

Mauricio Ortiz · Brand Strategy & AI

www.mauriciobranding.com