

**NEWSLETTER
IOCA GROUP**

No. 28

**EL
PROBLEMA
NO ES EL
PRODUCTO**

Es entender quién lo compra.

JUNIO, 2026

EL RETAIL ESTÁ COMETIENDO UN ERROR MILLONARIO:

SIGUE VENDIENDO PRODUCTOS... MIENTRAS LAS GENERACIONES COMPRAN IDENTIDAD.

Hoy el mercado ya no compra productos. Compra identidad, contexto y emoción.

La generación del consumidor cambió la forma de vender. Gen Z busca estética, autenticidad y pertenencia. Millennials compran practicidad, organización y balance. Gen X quiere durabilidad, seguridad y valor real. Boomers buscan simplicidad y confianza.

El error del retail moderno es seguir organizando categorías por precio o especificaciones. El consumidor ya no decide así. Decide según cómo vive, trabaja, se mueve y se siente.

La oportunidad para todos nosotros es enorme: dejar de vender productos... y empezar a construir experiencias generacionales.

Las marcas que crecerán en los próximos años serán las que entiendan mejor el comportamiento humano detrás de cada compra. Porque quien entiende a la generación... domina la categoría.

Ana Mari

LAS GENERACIONES CAMBIARON. EL RETAIL TODAVÍA NO.

Ya no se compra
POR LO QUE ES.

Se compra POR LO
QUE SIGNIFICA.

EL RETAIL DE AYER

ORGANIZA POR
PRODUCTOS.



VENDEMOS
PRODUCTOS.

GEN ALPHA
DIVERSIÓN



GEN Z
EXPRESIÓN



MILLENNIALS
EQUILIBRIO



GEN X
SEGURIDAD



BOOMERS
SIMPLICIDAD



COMPRAN IDENTIDAD,
CONTEXTO Y EMOCIÓN.



VER MÁS



CHATEA CON NOSOTROS



ACTUALIDAD LOCA



CINCO GENERACIONES. UNA SOLA GÓNDOLA.

Son las 6 de la tarde en una tienda de electrónica.

Un abuelo busca confianza.

Un padre compara precio-calidad.

Un Millennial quiere comodidad y propósito.

Un Gen Z compra lo que encaja con su identidad.

Y un niño, aunque no pague, decide qué producto entra en casa.

Todos miran la misma góndola.

Pero ninguno compra por la misma razón.

Ese es el reto que aborda IOCA Insights: ayudar a retailers, subdistribuidores y operadores de canal a leer mejor al shopper real en Centroamérica, Caribe y Sudamérica.

Porque el consumidor promedio ya no existe.

En 2026, vender electrónica no va solo de tener más productos. Va de entender qué activa la decisión de cada generación: confianza, precio, experiencia, validación social o influencia familiar.

IOCA Insights convierte esa lectura en decisiones de surtido, exhibición, entrenamiento y activación.

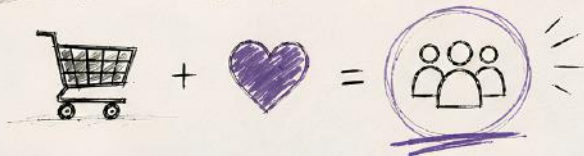
Para que cada metro de góndola deje de ser inventario... y empiece a ser estrategia.

2/2

**EL CONSUMIDOR
PROMEDIO
YA NO
EXISTE.**



→ Entender a la generación es **dominar la categoría.**



VER MÁS



CHATEA CON NOSOTROS



EL AUDIO YA NO SE VENDE POR SPECS. SE VENDE POR IDENTIDAD.

El consumidor ya no elige audífonos solo por batería o ANC. Compra por cómo quiere sentirse.

Skullcandy vende cultura y energía. JLab vende practicidad inteligente. Sudio vende diseño y lifestyle.

La oportunidad para retailers y telcos no es tener más modelos. Es construir exhibiciones, mensajes y experiencias según cada generación.

Porque hoy, la generación define más la compra... que la categoría.

EL AUDIO YA NO SE COMPRA POR ESPECIFICACIONES. SE COMPRA POR IDENTIDAD GENERACIONAL.

Tres marcas. Tres territorios emocionales. Tres generaciones dominantes.



VER MÁS



CHATEA CON NOSOTROS



EL NUEVO NEGOCIO DE PROTECCIÓN: YA NO SE TRATA DEL DISPOSITIVO. SE TRATA DE LA PERSONA.

La mayoría de retailers todavía vende protección por SKU, precio o compatibilidad. Ese modelo ya envejeció.

Hoy cada generación compra protección por una razón emocional distinta.

- PanzerGlass vende tranquilidad premium.
- CARE by PanzerGlass vende identidad y estilo.
- SAFE by PanzerGlass vende seguridad inteligente.
- Empower by PanzerGlass vende continuidad digital.
- NCO vende minimalismo y ecosistema Apple.

La oportunidad ya no es vender más protectores.
Es construir experiencias generacionales que aumenten conversión, ticket promedio y lealtad.

LA PROTECCIÓN YA NO ES UNA CATEGORÍA. ES UNA DECISIÓN GENERACIONAL.

Cinco marcas. Cinco emociones. Cinco formas de proteger lo que más importa.

Panzer Glass™

PROTECCIÓN PREMIUM



MILLENNIALS PROFESIONALES / GEN X PREMIUM

Protegen su inversión y su productividad.

CARE
by PanzerGlass™

EXPRESIÓN Y ESTILO



GEN Z PREMIUM / MILLENNIALS URBANOS

Protegen su estilo. Expresan quiénes son.

SAFE.
by PanzerGlass™

PROTECCIÓN INTELIGENTE



GEN X / FAMILIAS / CONSUMIDORES PRÁCTICOS

Protegen lo importante. Toman decisiones inteligentes.

EMPOWER™
by PanzerGlass™

ENERGÍA SIN LÍMITES



GEN Z HIPERCONECTADA / MILLENNIALS HÍBRIDOS

Protegen su energía. Siguen conectados.

NCO
Simple is Beautiful

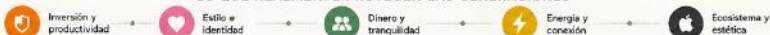
MINIMALISMO QUE CONECTA



GEN Z APPLE / MILLENNIALS MINIMALISTAS

Protegen su ecosistema. Viven en armonía.

LO QUE REALMENTE PROTEGEN LAS GENERACIONES



LA OPORTUNIDAD PARA RETAILERS Y TELCOS:

DEJAR DE VENDER PRODUCTOS. EMPEZAR A CONSTRUIR EXPERIENCIAS GENERACIONALES.

IOCA GROUP
WE MAKE BRANDS GROW

VER MÁS



CHATEA CON NOSOTROS



LA NUEVA GUERRA DE MOCHILAS Y CASES YA NO SE GANA POR PRECIO, SE GANA POR GENERACIÓN.

El consumidor ya no compra una mochila solo para cargar una laptop. Compra movilidad, identidad y productividad.

- **RIVACASE** domina la vida híbrida moderna con diseño alemán, amplitud de colección y estética funcional para Gen Z y Millennials.
- **Thule** conecta con viajeros y consumidores premium activos.
- **Case Logic** gana por practicidad y simplicidad racional.

La categoría ya no se organiza por pulgadas. Se organiza por cómo vive cada generación.

VER MÁS



CHATEA CON NOSOTROS



LA NUEVA GUERRA DE LA MOVILIDAD YA NO ES POR PRECIO. ES POR GENERACIÓN.



VIDA HÍBRIDA MODERNA



ORGANIZACIÓN



PRODUCTIVIDAD



DISEÑO ALEMÁN



AVENTURA. RESISTENCIA.
CONFIANZA TOTAL.



RESISTENCIA



DURABILIDAD



AVENTURA



PRÁCTICO. SIMPLE.
HECHO PARA ORGANIZAR.



PRÁCTICO



SIMPLE



ORGANIZACIÓN



CADA GENERACIÓN VIVE DISTINTO.
CADA MARCA PROTEGE SU FORMA DE MOVERSE.



PROTECCIÓN
QUE DA
TRANQUILIDAD



ORGANIZACIÓN
QUE ELIMINA
FRICCIÓN



MOVILIDAD
QUE IMPULSA
PRODUCTIVIDAD

CONOCE NUESTRAS MARCAS

**(LANZAMIENTOS,
REVIEWS)**

Haz click en cada marca
para conocer más.



BENTGO NO ESTÁ VENDIENDO LONCHERAS. ESTÁ VENDIENDO CÓMO CADA GENERACIÓN VIVE SU RUTINA.

Bentgo entendió algo que la mayoría del mercado todavía no ve: cada generación come, trabaja y organiza su vida distinto.

- **Gen Alpha** ama diversión y compartimentos separados.
- **Gen Z** quiere “meal prep aesthetic” para TikTok.
- **Millennials** buscan control, organización y vida híbrida.
- **Gen X** prioriza practicidad y durabilidad.
- **Boomers** valoran simplicidad y orden.

Bentgo no vende recipientes.

Vende tranquilidad, organización y lifestyle moderno para cada etapa de vida.



VER MÁS



CHATEA CON NOSOTROS





EL IOT FAMILIAR SERÁ EL PRÓXIMO BILLÓN DE DÓLARES PARA LAS TELCOS

La próxima guerra de las telcos no será por **smartphones**. Será por quién capture primero a las familias. **Mientras el mercado móvil se desacelera**, categorías como **los smartwatches infantiles conectados** están creando nuevas líneas **recurrentes**, mayor ARPU y fidelización desde la infancia. **Telcel ya entendió el potencial de myFirst: no vender un reloj... sino construir un ecosistema IoT familiar conectado.** El futuro ya no es solo más teléfonos. Es más dispositivos conectados por hogar.

Conectamos lo que más importa.

Hoy un reloj. Mañana, un ecosistema de conexiones para toda la vida.



Más líneas activas



Fidelización desde la infancia



Mayor ARPU familiar



Ecosistema IoT en el hogar



Más tranquilidad para los padres.
Más oportunidades para las telcos.

VER MÁS



CHATEA CON NOSOTROS



Más que un reloj. El inicio de una relación para toda la vida.

Con **myFirst**, las telcos activan nuevas líneas recurrentes, aumentan el **ARPU** y fidelizan **familias** desde la infancia.



Tranquilidad para los padres.
Conectividad y protección para los niños.



Una relación que crece



5-12 años
Smartwatch infantil con línea 4G



13-18 años
Smartphone y más datos



18+ años
Ecosistema completo en el hogar



Familia conectada
Más servicios, más líneas, más valor de por vida.



Ingresos recurrentes



Fidelización temprana



Expansión IoT



Mayor ARPU familiar



Lealtad a largo plazo

EL SMARTPHONE YA NO ES EL PRIMER PASO DIGITAL

LOS PADRES YA NO QUIEREN ENTREGAR UN SMARTPHONE DEMASIADO PRONTO.

Quieren seguridad, conexión y tranquilidad. Ahí es donde los smartwatches infantiles están cambiando las reglas del juego.

Dispositivos como myFirst combinan GPS en tiempo real, videollamadas seguras, botón SOS, School Mode y control parental en un ecosistema pensado para niños.

El resultado: más independencia para los hijos, menos riesgo para los padres y una nueva oportunidad para retailers que entienden hacia dónde evoluciona el mercado Kids Tech.

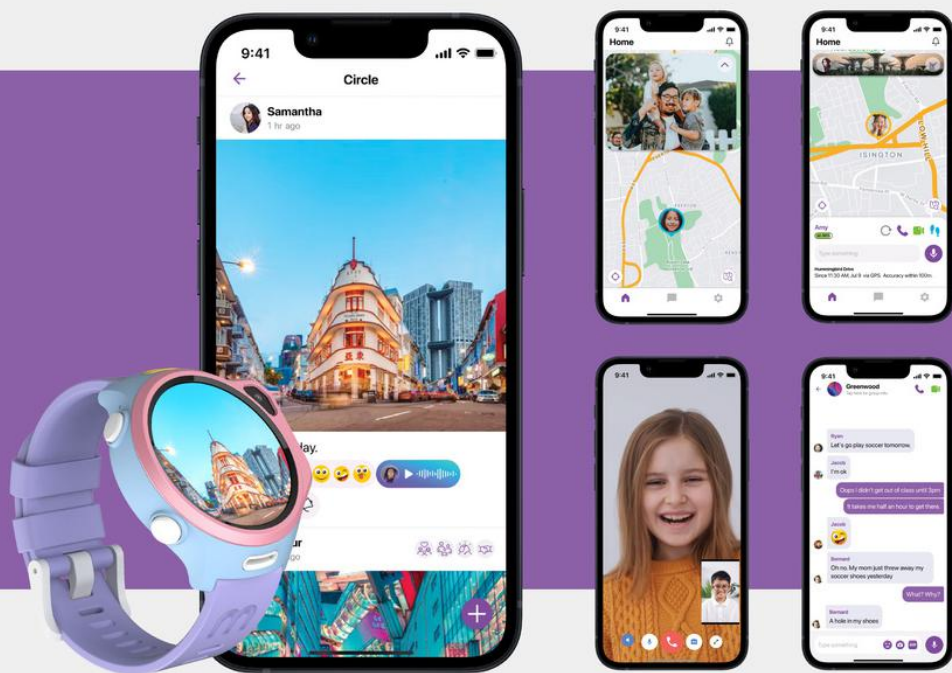
El futuro ya no empieza con un smartphone. Empieza con confianza

VER MÁS



CHATEA CON NOSOTROS





PRÓXIMA EDICIÓN

IOCA CONNECTA

IDEAS QUE IMPULSAN TU PUNTO DE VENTA

Descubre cómo fortalecer la rentabilidad, conectar con nuevas generaciones, motivar equipos comerciales y convertir la capacitación en una ventaja competitiva. Ideas prácticas para vender mejor, ejecutar mejor y crecer mejor.



DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Detecta fugas que afectan tu margen.



STORYTELLING GENERACIONAL

Conecta con cada generación.



ARQUITECTURA DE INCENTIVOS

Motiva, reconoce y genera resultados.



IOCA GROUP COMO SOCIO ESTRATÉGICO

Capacitación y ecosistemas que impulsan tu venta.



PERSONAS CONECTADAS.
HISTORIAS QUE VENDEN.
RESULTADOS QUE CRECEN.



CHATEA CON NOSOTROS



RESPALDO Y COMPROMISO LOCA



ATENCIÓN AL CLIENTE: SOLUCIONES RÁPIDAS

En IOCA Group sabemos que tu tiempo es valioso. Por eso ofrecemos un servicio de atención al cliente rápido, cercano y siempre disponible para ayudarte cuando lo necesites.

CONTÁCTANOS

GARANTÍA Y RESPALDO

Si surge algún inconveniente con nuestros productos, nuestro equipo de soporte trabajará para resolverlo en un máximo de **48 horas**.

HAZ CLICK AQUÍ

RESPONSABILIDAD SOCIAL: COMPROMISO CON EL FUTURO

En IOCA Group creemos en el poder de los pequeños cambios para generar un impacto positivo. Por ello apoyamos iniciativas sociales y ambientales que contribuyen a construir un futuro más sostenible.

VER MÁS





CONTÁCTANOS

COMERCIAL



Daniel Herrera
Director de Negocios
dherrera@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Panamá



Stefano Petricca
Director de Nuevos Negocios
spetricca@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Miami



Daleyvis Colina
Consultor de Negocios
dcolina@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Leny Zambrano
Business Support
lzambrano@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Miguel Díaz
Consultor de Negocios
cs02@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Julio Loaiza
Gestor de calidad
jloaiza@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Costa Rica



María Pérez
Consultor Estratega
mrperez@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Rep. Dominicana



Rafael Camaran
Customer Success
cs04@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Joel Calderón
Consultor de Negocios
jcalderon@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
El Salvador



Aquiles Rojas
Customer Success -
Desarrollador
dn01@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela

ATC



Antonella Chiera
Customer Experience
atc@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Rep. Dominicana

POST VENTA



Zoraya Paschalides
Servicio Técnico y Garantía
warranties@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
España

ADMINISTRATIVO



Deyci Sayago
Directora Finanzas
administracion@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Yosselyn Mendoza
Coord. Crédito y Cobranza
administracion@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela

LOGISTICA



Ana Luisa Alcalá
Ger. de Logística Regional
logistica@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



Ricardo Petrillo
Coord. de Suministro y
Soporte Comercial
comp01@iocagroup.com
WhatsApp Global:
+17867417191
Venezuela



www.iocagroup.com