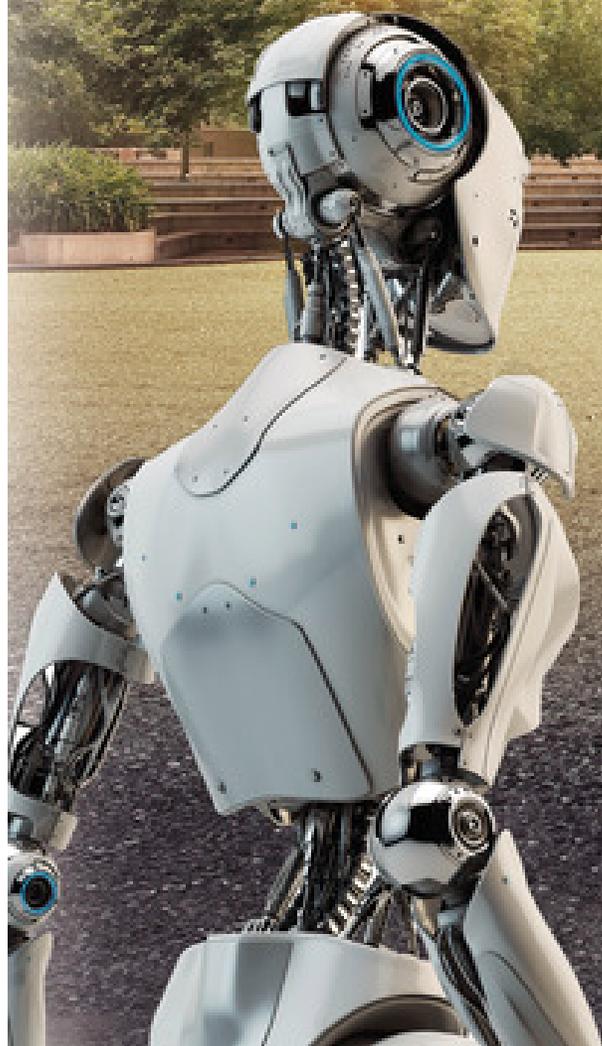


Lorenzo Roca Moreno

Vendedores o Robots



UNIVERSO
LETRAS 

«Todas las sociedades humanas, trátase de una nación industrializada avanzada, una economía planeada centralmente o una nación tribal aislada, deben enfrentar y resolver tres problemas económicos fundamentales: deben tener una manera de determinar qué mercancías se producen, cómo y para quién.

De hecho, estas tres cuestiones fundamentales de la organización económica (qué, cómo y para quién) son tan importantes hoy como lo fueron en los inicios de la civilización humana».

PAUL SAMUELSON (1948)



«En un mundo de escasez, elegir una cosa significa renunciar a alguna otra. El costo de oportunidad de una decisión es el valor del bien o servicio al que se renuncia.

Lo que sabemos de la crisis financiera mundial es que no sabemos mucho».

PAUL SAMUELSON,
Estados Unido, (1915-2009),
Premio Nobel de Economía

SOBRE LA OBRA

Vendedores o robots explora cómo será el comercio y qué papel tendrán los vendedores en un mundo en perpetuo cambio.

Avances que hasta hace poco parecían asunto de ciencia ficción hoy son reales gracias a la tecnología. El del comercio es uno de los sectores más afectados por esta nueva realidad en la que el teletrabajo se abre paso y donde las tiendas físicas son sustituidas por las digitales y las reuniones personales, por videoconferencias.

¿Cómo serán las ventas en sociedades cada vez más familiarizadas con las nuevas tecnologías? ¿Qué papel tendrá el comercio tradicional? ¿Desaparecerá la figura del vendedor tal y como la conocemos? Estas preguntas se han hecho más pertinentes aún por culpa de la pandemia. Y a ellas intenta responder *Vendedores o robots*.

Lorenzo Roca Moreno dibuja un horizonte difícil para el comercial, que tendrá que formarse aún más, especializarse aún más y, por supuesto, estar atento a todo lo nuevo para conocer las necesidades reales del cliente, algo realmente difícil en el inabarcable mundo digital. Pero, aunque todo

apunta a que la «presencialidad» tendrá menos valor, las virtudes del vendedor serán las mismas de ahora —para el autor, «la negociación es un arte»—.

OBSERVACIONES RELEVANTES SOBRE EL CONTENIDO

Se radiografía la realidad para obtener un diagnóstico certero, o al menos objetivo, de la situación. Se sacan de ahí los pros y los contras y, por último, se apuntan soluciones viables pero que pueden no ser políticamente correctas:

«Parece que todo es posible y sin límite. La robótica no para de ofrecer nuevas soluciones con el objetivo de hacer las cosas más fáciles (...), pero a cambio de ir poco a poco eliminando puestos directos de trabajo en muchos sectores. Volviéndonos más dependientes y, seguramente, mucho más controlados».
(Página 25)

¿QUÉ TIENE ESTE LIBRO QUE NO TENGAN OTROS?

Su carácter práctico. Aunque hay hueco en él para propuestas «imaginativas», estas se avalan no con técnicas de laboratorio elaboradas desde un despacho, sino con la experiencia adquirida sobre el terreno. Pero también está pegado a la realidad en el plano formal, llamando al pan, pan y al vino, vino. Es una obra muy personal, fruto de larguísimas horas de reflexión y conversación, y que, además, no renuncia a la ironía.

«Mi experiencia de casi cincuenta años no solo ha servido para aprender y formarme, creo que puede ser útil para explicarlo a otros y que ellos saquen sus conclusiones, con el único objetivo que pueda servirles de ayuda en algunos momentos del camino comercial». (Página 41)

Comentarios sobre *Vendedores o robots*

En esta ocasión, he buscado y añadido algunas frases de acuerdo con lo que estaba redactando, y en todas ellas cito al autor, el resto son mías.

Los datos de economía, poblaciones, pandemias, etc., han sido encontrados en distintas publicaciones, por cierto, conseguir datos no es tarea cómoda, ya que, en distintos medios oficiales con frecuencia son discordantes.

Ha sido de gran ayuda las conversaciones con conocidos que trabajan en el sector financiero y las grandes charlas de café con amigos que fueron vendedores y con los más jóvenes que ahora lo son. Incluso los diálogos con los malos vendedores, gracias a ello, uno recuerda lo que no se debe hacer.

Aprendí mucho con mi hijo Raúl, vendedor y quien comienza a ser empresario, con nuestros acalorados debates que buscaban mostrarle mi experiencia por este mundo del comercio, dejó, sin saberlo, que mi mente se abriese un poco más, y gracias a ello me hizo pensar en escribir este libro y el anterior.

Mi otro yo me dice que es seguro que lo he hecho egoístamente con la idea de transmitirle todo lo que creo saber, que siendo poco, es mucho. Mi deseo es ser capaz de difundirlo.

Es muy probable que sin ello no lo hubiese hecho.

Y confieso que después de estos cientos de horas dedicadas a este menester, el escribir, buscar, indagar, preguntar..., desearía volver a ser vendedor siempre.

Agradecimientos

A todos los que me enseñaron con sus consejos, a mis profesores.

A mis clientes y proveedores.

Y, en especial, por poder estar ahora, en este maravilloso momento de la historia de nuestra humanidad, único y seguramente irrepetible.

Mi generación es la única en que estamos viviendo con bastante probabilidad una de las mayores revoluciones de la humanidad. Desde jugar en la calle sin apenas coches, esperar la hora y el día para descubrir la NUEVA maravilla de la ciencia, viendo un simple anuncio en blanco y negro en una cosa llamada televisor hasta, años después, enviar una foto a través de un dispositivo que cabe en el bolsillo, antes hubo el télex, fax..., y poco antes nada de esto. Y éramos felices, a nuestra manera, pero felices. Hasta la inteligencia artificial. Y esto sigue de un modo imparable.

Pero lo cierto es que estamos dentro de un instante único en la historia, en unos treinta años no habrá nadie que pueda haber vivido esta gran transformación de nuestro mundo.

Mi deseo es que la raza humana sea capaz de controlar con eficacia los nuevos y rápidos cambios. Que las máquinas no sean, al final, las que dirijan este planeta, es decir, a nosotros. Que los dirigentes no utilicen esas nuevas tecnologías para un absoluto control de las personas.

Cada periodo de ventas es distinto y cada uno necesita otras estrategias. Prepararse para ello es el primer objetivo. En un mercado cada vez más competitivo y selectivo, en un mundo tan global, ya no queda espacio para los malos vendedores. Pero mi pregunta es: ¿habrá vendedores en el año 2050?, ¿y en los siguientes treinta años más?

En este breve libro intentaré analizarlo, aunque me temo que nuestra profesión tiene un recorrido corto. Muy lamentablemente.

Cuatro reflexiones a corto plazo

¿Qué nos espera en este futuro próximo?

¿Cómo será el sistema de ventas?

¿Habrá espacio para los pequeños comerciantes?

¿Será necesaria la figura de un vendedor como lo conocemos actualmente?
