



## *Cada día somos más dependientes de las nuevas tecnologías»*

Lorenzo Roca Moreno es un autor con una vida rica en experiencias y conocimientos que ha plasmado en sus diversas obras, abarcando tanto el ámbito comercial como el fascinante mundo de la comunicación en el reino animal. Nacido en Lérida y con una amplia formación en química, tecnología de materiales, y dirección empresarial, Roca se lanzó a fundar su propia empresa junto a su esposa, la cual alcanzó renombre internacional en el sector de productos de un solo uso para análisis clínicos y materiales de laboratorio. A lo largo de su trayectoria, sus intereses lo han llevado a explorar temas variados, desde las complejidades de la venta y el comercio en libros como *La caja, el tren y el maquinista*, *Vendedores o robots* y *25 irrepetibles y singulares historias de ventas*, hasta la comunicación entre distintas especies en su colección *Cómo se comunican los seres vivos y curiosidades*, en la que se destacan obras dedicadas a mamíferos, aves, anfibios y reptiles. La primera es *Historia de la comunicación del homo sapiens*. Su enfoque divulgativo y didáctico busca acercar conocimientos complejos a cualquier lector, mostrando su pasión por la naturaleza y el aprendizaje. En esta entrevista para *Publishers*, Lorenzo Roca nos ofrece una visión cercana a sus motivaciones, su proceso creativo y los temas que han marcado su carrera literaria.



# LoRENZO

Roed Moreno



**Formas de comunicación en mamíferos: Cómo se comunican los seres vivos y curiosidades**

Caligrama. 39,90 € (298 p)  
ISBN 9788419551139



**Formas de comunicación de las aves: Cómo se comunican los seres vivos y curiosidades**

Caligrama. 42,00 € (356 p)  
ISBN 9788419808486



**Formas de comunicación del Homo sapiens: Cómo se comunican los seres vivos y curiosidades**

Caligrama. 35,70 € (228 p)  
ISBN 9788419653215

**IMPRES-  
CINDIBLES**

Texto: JD Romero

**¿Qué lo llevó a dar el paso de compartir sus experiencias y conocimientos en el comercio a través de libros?**

→Con la primera trilogía, dedicada al mundo comercial, deseaba dejar plasmadas mis experiencias, por si con ello podía ayudar a los nuevos ejecutivos de los negocios y a las nuevas generaciones.

**¿Cuáles fueron los mayores retos que encontró al escribir su primera obra?**

→Tuve que leer algunos libros para tener un poco más de formación en la redacción de textos y, en concreto, en saber exponer y redactar sin ser muy pesado o tener un ritmo aplomado. Y lo más difícil es escribir la primera página, como reza el tópico.

**En *Vendedores o robots* explora el futuro de la venta. ¿Qué lo inspiró a pensar en un mundo donde los vendedores podrían ser robots?**

→Desde la aparición de los nuevos sistemas de comunicación: internet, el metaverso, la IG, etc, cada vez nos estamos convirtiendo más en dependientes (para casi todo) de las nuevas tecnologías. Poco a poco las máquinas hacen tareas que antes hacíamos nosotros, la tecnología avanza a un ritmo imparable (en mi opinión peligroso) los sistemas de comuni-

cación son de tal envergadura que casi todo se puede hacer con "clics", con asistentes de voz que te responden a preguntas formuladas, etc. Es probable que en unas décadas más existan sistemas que puedan configurar robots con forma humanoide y esas máquinas con unos archivos tremendos de información, puedan ofrecer, incluso imitando la voz humana, suficiente información para las preguntas del cliente, de modo que la figura como tal de un Don vendedor puede tener un corto recorrido. La esperanza es que y como, seguramente (a corto plazo), esos robots no tendrán emociones ni sentimientos, en algunos casos ganará la batalla el humano porque todavía quedarán personas que sepan hacer usos de sus emociones y sepan, además, expresarlas. La pregunta es: ¿hasta cuando el humano sabrá o querrá seguir compartiendo con los otros humanos sus emociones? Porque la realidad es que cada vez tendemos al individualismo y en los territorios denominados de primer nivel, parece que todos tienen acceso a todo y eso al final destruye las emociones. En unos siglos, ¿seremos una nueva subespecie? ¿Humanos robotizados de algún modo? ¿O robots humanizados?

**Su obra *Formas de comunicación en mamíferos* y la saga sobre comunicación animal abordan temas de divulgación científica. ¿Cómo logra hacer que estas obras sean accesibles para un público general?**

→Antes de nada, hay que recalcar que mis obras no pretenden ser científicas, no solo porque mi formación no es la adecuada, sino porque hay decenas de obras de alto valor formativo hechas por científicos que han trabajado docenas de años sobre los distintos temas que abordo. Mi labor ha sido la de un escribano, recolectando información, constatándola a través de libros y de algunas páginas web calificadas de serias, y bastantes visitas a museos de zoología, ordenándola y procurando darle un enfoque divulgativo, didáctico y sobre todo visual para cualquier tipo de público. Cada obra se revisa en cuanto a la corrección de estilo y gramática y en la parte técnica, solicito la



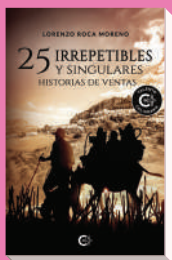
### ***Vendedores o Robots***

**Caligrama.** 18,90 € (198 p)  
**ISBN** 9788419551436



### ***La caja, el tren y el maquinista***

**Caligrama.** 18,90 € (194 p)  
**ISBN** 9788419551443



### ***25 irrepitibles y singulares historias de ventas***

**Caligrama.** 18,90 € (332 p)  
**ISBN** 9788419551429

ayuda (hasta ahora incondicional) de catedráticos de prestigio en los temas que toco. Aparentemente todo se puede conseguir en Internet, pero no siempre la información es cierta o correcta. Pretendo que en cada tomo de mis libros se pueda encontrar muchas de las cosas relevantes del homo sapiens y de otros animales de forma ágil y rápida y visual. Cuando un joven tiene una consulta, puede casi siempre resolverlo a través de una maquinita. No es nada fácil llegar al público objetivo en que incluyo en particular los colegios, es una tarea muy compleja si no existe una editorial que apueste por ti, y naturalmente es más rentable promocionar una novela o una historia de un youtuber popular, o la vida privada y mejor algo morbosa de algún personaje.

### ***A lo largo de su carrera como empresario ¿cuál ha sido la experiencia más memorable o sorprendente que inspiró alguna de sus historias en 25 irrepitibles y singulares historias de ventas?***

→Difícil respuesta cuando uno ha vivido decenas y decenas de historias irrepitibles en un mundo sin telefonía móvil ni internet; pero, tal vez, hubo una historia que seguramente marcaría mi camino laboral. Sin llegar a ser empresario ni siquiera tenerlo en mis proyectos, de jovencito, para pagar mis gastos, fabricaba por las noches con un amigo (químico él, yo todavía estaba en la Universidad), en una bañera de un piso situado en una quinta planta de una céntrica calle de Barcelona, un detergente líquido casero sin marca, para el lavado a mano de platos, vasos y cubiertos. En esos años, prácticamente en todas las cocinas de las viviendas el tamaño de la vasija para el lavado de los platos y compañía, era de similar tamaño, con lo que la dosis propuesta de detergente era fácil, el tapón del envase de detergente lleno para cada lavado. Cuando dejaba mis clases, efectuaba la distribución por algunas porterías del barrio en donde habitaba, y cada portero/ portera lo distribuía por el edificio a cambio de una comisión. En una



oportunidad tuvimos un percance con una señora que decía que le habían quedado las manos destrozadas por el detergente... Lo que había ocurrido es que al considerar que la dosis del tapón era pequeña, había decidido poner varias dosis, y nuestro producto (que ya se advertía) era concentrado. Le regalamos varias cajas de crema para las manos y la cosa quedó cerrada. Decidí hacer un nuevo producto y ponerle un nombre: Detergente para manos delicadas, que consistía en aumentar la proporción de agua al doble y añadirle unas gotas de un perfume en cada garrafa de 2 litros: Aumentamos el precio y vendimos mucho más. Ahí aprendí dos cosas: Todo lo que lleva agua puede ser negocio y la diferenciación es necesaria si quieres intentar triunfar en ventas.

**¿Cómo ha influido su formación como químico y su experiencia en la industria en su enfoque hacia el comercio y la escritura?**

→Lógicamente, la formación industrial ha servido para poder entender algunas consultas comerciales algo técnicas, cuando trabajaba como delegado de ventas de productos industriales para análisis. Seguramente no elegí bien mi camino como perito químico, ya que después de mi primer trabajo, entendí que lo que me gustaba es el trato con clientes, para lo cual estuve unos años combinando funciones de vendedor con algunos cursos de marketing y empresa, entre otros. Finalmente me dediqué de lleno al maravilloso mundo de los negocios.

**En la colección *Cómo se comunican los seres vivos y curiosidades*, analiza distintos tipos de animales. ¿Qué le motivó a centrar estos libros en algo tan complicado como la comunicación entre especies?**

→El inicio tuvo lugar por mi interés desde siempre por la naturaleza, y en particular por lo que acostumbro a denominar, los otros bichos: el resto de los animales. La comunicación es necesaria para que todas las especies puedan, como mínimo, reproducirse. Cada familia de especies puede tener diversos sistemas para comunicarse. Nosotros que nos consideramos superiores a ellos, apenas conocemos sus complejos y maravillosos sistemas que hacen posible que ellos a su modo puedan comunicarse. Poco se sabe todavía de ello, pero es un mundo fascinante y poder conocer, aunque sea solo un poco sobre el tema, tal vez nos haga respetar y aprender de los otros bichos, que por cierto en el camino evolutivo aparecieron en este planeta antes que nuestra especie.

**¿Qué papel juegan las fotografías y los sellos de correos en sus libros sobre comunicación animal? ¿Por qué decidió incluir estos elementos visuales?**

→Las fotografías son necesarias para que el lector pueda ver la forma y colores de la especie descrita. Por eso creo, con humildad, que estos libros son tremendamente didácticos. En

cuanto a los sellos de correos, desde su aparición en Inglaterra, siempre han sido un canal comunicativo visual. No se debe olvidar que, en aquellos años, una gran parte de la población no sabía leer y las imágenes en blanco y negro al principio y coloreadas después, era una forma de aprender. Todos los países han producido cientos de colecciones de sellos de correos dedicados entre otras cosas a los animales y plantas. He considerado y en honor a algo que seguramente no va a existir nunca más, dedicarle una atención especial y en la medida de lo posible en cada especie hay algún sello de esa especie.

**Si pudiera elegir una de las historias en *25 irrepetibles y singulares historias de ventas*, ¿cuál cree que capturaría mejor la esencia de su obra y por qué?**

→Esta pregunta está ligada a otra anterior. Seguramente la primera historia del libro, donde mi suegro en Andalucía (después de la guerra civil y para alimentar a la familia) descubrió la venta mediante el sistema de trueque, caminando por olivares durante muchos días, con un burro cargado de cosas variopintas, para por ejemplo cambiar sartenes por garbanzos. Eso es en definitiva un sistema de ventas donde cada uno da un valor para aquello que necesita y no tiene.

**En su trilogía sobre el comercio, aborda temas como la tecnología y la economía global. ¿Cuáles son sus principales recomendaciones para quienes comienzan hoy en el mundo de las ventas?**

→En los años anteriores a Internet, cualquier vendedor y en especial los Don vendedor, eran recibidos con verdadero interés, porque ellos eran en definitiva la fuente de información de las novedades. En la actualidad y con el acceso a prácticamente toda la información del producto que buscas, en pocos minutos, es difícil la posición de un vendedor. De un lado hay más oferta que demanda, de otro lado, poco a poco las grandes corporaciones que hemos dejado crecer, (recalco esta frase) han hecho posible que una enorme cantidad de empresas están desapareciendo porque es imposible competir y curiosamente al mismo tiempo desaparecen miles de puestos de trabajo. Esas empresas ofrecen una serie de prebendas que los pequeños no pueden ofrecer. Nadie ha hecho nada para evitarlo. De modo que para ser vendedor, (seguramente hoy tiene otros nombres más rimbombantes) hay que considerar ser especialista en algún sector o en alguna línea de productos, formarse continuamente y buscar caminos distintos de los que ofrece una gran empresa, que siendo una tarea difícil no es imposible. Mis opiniones son claras: diferenciación, no vender humo, creer en el producto y la empresa, ayudar al cliente, y, sobre todo, crear un conjunto de clientes que formen un equipo: empresa, clientes y proveedores; en donde Don vendedor coordina. Hoy se necesitan gestores de las ventas y artistas, porque cuando dejaba mis clases las ventas es una arte, porque la venta, la venta bien hecha es un arte.

### **¿Cómo fue el proceso de investigación para las obras de la saga *Cómo se comunican los seres vivos y curiosidades*? ¿Cuánto tiempo tomó completar cada libro?**

→Buscar, volver a buscar, anotar, papel y lápiz, volver a escribir y comenzar una programación en el trabajo. Mucha constancia, escribir en casa, en el hotel mientras estás de viaje, en el avión, siempre. Una vez recopiladas algunas informaciones, comprar bastantes libros, los de papel, en donde puedes escribir y subrayar y volver a hacerlo. Cada libro me requiere unas mil a mil quinientas horas.

### **Después de tantos años en el mundo empresarial, ¿qué opina del impacto de la tecnología y la globalización en el comercio moderno?**

→La opinión no es buena, soy de los que piensa que estamos destruyendo sin pausa las ilusiones de muchas personas que, poco a poco, estaremos controlados por grupos económicos y o políticos. En pocas décadas podemos ser unos simples seres dirigidos directa o indirectamente por unos pocos grandes grupos. Y ello puede conllevar quitar las ganas de crear cosas, de luchar por mejoras en el trabajo, porque el estado será quien de algún modo dirija, para bien o para mal, nuestras vidas. Y en el comercio nos dirigirán totalmente a consumir y comprar lo que a los grandes grupos les interese. Siento decirlo, pero el futuro no es fácil, y los que queden pueden ser meros peones de una tabla de ajedrez, donde la partida está ganada de antemano por unos pocos.

### **¿Cómo ha influido su afición a la pintura y la pesca en su visión del comercio y la comunicación en el ámbito profesional?**

→La pintura, unas de mis muchas aficiones, es una forma de creatividad. El estudio de los colores, el buscar una pincelada que no sale, levantarse a medianoche porque crees que aquel color que no salía, ya puedes plasmarlo. Es, de alguna forma, una forma de ser, y cuando comencé con los libros, creía y creo que estoy buscando otros colores que ahora son frases o textos o información y lucho por intentar conseguirlos, porque los que somos creativos, no podemos estar sin seguir buscando esas emociones. La pesca es una afición, que algunos denominan deporte, pero estar en el mar, oír y oler las olas, sentir el viento en la cara, y observar una salida del sol, una gaviota volando... es una forma más de saber que existes y que la naturaleza es preciosa, y eso es me preña de energías positivas. Seguramente el hecho de pescar un pobre pez no es lo más importante.

### **En su libro sobre anfibios y reptiles, ¿qué mensaje fundamental espera que los lectores se lleven sobre estas especies?**

→De momento en esta colección, de seguramente siete tomos a modo de enciclopedia, están publicados tres y en ma-

quetación dos, anfibios, y reptiles. En ambos casos, debo confesar que, a diferencia de los mamíferos y las aves, estos bichos son algo aburridos en su comunicación, que creo pocas personas conocen. Sin embargo, hay muchas curiosidades muy interesantes que he ido descubriendo y redactando, y debo confesar que algunos reptiles son especies muy interesantes y a su modo de vida podríamos decir geniales. Los anfibios, esos animalitos casi siempre húmedos, son también geniales, lástima que su esperanza de vida no es muy larga, estoy convencido que con la lectura de estos dos tomos, muchas personas se interesarán por ellos, no son nuestros enemigos, son otros seres con su forma de vida y que contribuyen en muchos casos a cierto equilibrio ecológico que el humano ha ido mermando en demasiadas ocasiones. Me gustaría añadir una frase para su reflexión: Los animales no saben que saben, pero saben.

### **¿Cuáles son sus próximos proyectos? ¿Tiene planeado explorar nuevos temas o continuar profundizando en el área de la comunicación animal y el comercio?**

→Estoy escribiendo el sexto tomo dedicado a los peces y con ello finalizo la comunicación de los vertebrados. En borrador están preparadas decenas de páginas sobre el último tomo (el séptimo) dedicado a un mundo muy especial y más complejo: la comunicación y curiosidades de los invertebrados, naturalmente solo algunos pocos, porque en ese pequeño mundo hay cientos de miles de especies, pero me emociona por ejemplo saber cómo se comunica un grillo. Si mi biología lo permite y no desfallezco en el intento, me gustaría trabajar en una novela futurista de la que tengo redactadas algunas líneas, tengo el nombre y algunos personajes, y la escena y la historia se desarrolla sobre el año 2200. Y tal vez comenzar un extraño proyecto 'Como se comunican las plantas', porque de algún modo lo hacen. Cuando uno es "un bicho raro" como creo serlo, la gran pregunta diaria al levantarme es la siguiente "¿hoy que dejo de hacer?" La gran ventaja en este caminar por la vida es tener a mi lado mi esposa Rosa, quién me entiende y me deja hacer y me ayuda, ella es también una luchadora como yo.

