



¿Por qué vendemos?

Laureano Turienzo

¿Quieres conocer los pilares fundamentales del retail y cómo los grandes empresarios se han hecho millonarios gracias a ellos?

¿Quieres conocer los pilares fundamentales del retail y cómo los grandes empresarios se han hecho millonarios gracias a ellos?

Esta obra es el resultado de una década de investigación dedicada a responder una pregunta fundamental: por qué compran los seres humanos y, en consecuencia, por qué vendemos. Laureano Turienzo, experto en retail, recorre miles de años de historia —desde el Antiguo Egipto y Mesopotamia hasta el comercio electrónico actual— para identificar patrones constantes en el comportamiento del consumidor. A través del estudio de textos religiosos, documentos históricos y la evolución del comercio en distintas culturas, descubre que a pesar de que las motivaciones emocionales, sociales y culturales han variado, existen cuatro razones universales y atemporales que explican por qué elegimos unas tiendas o marcas sobre otras: precio, surtido, ubicación y atención al cliente.

Estos cuatro pilares han determinado el éxito comercial en cualquier época, desde los mercados prehistóricos hasta los centros comerciales modernos. El autor también argumenta que el comercio ha sido un espacio esencial de socialización y un motor clave en el desarrollo de las civilizaciones. A partir de este análisis, ilustra al lector sobre una conclusión, que toda estrategia comercial efectiva —pasada, presente o futura— debe satisfacer necesidades básicas del consumidor: pagar un precio justo, encontrar lo que busca sin perder tiempo y recibir un trato adecuado. Lo simple, afirma, suele ser lo más difícil de lograr.

Un paseo por la historia del retail con la que aprender de los mejores del sector y aplicar sus estrategias a tu negocio actual y futuro.

Fecha de publicación:
03/06/2026

Sello Editorial:
Gestión 2000

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es



Laureano Turienzo

Laureano Turienzo es el fundador y presidente de la Asociación Española del Retail y del Círculo Iberoamericano del Retail. Profesor en numerosas escuelas de negocios: IE Business School, ESIC Business & Marketing School, EAE Business School, ICMED en España, Universidad del Pacífico de Perú, y de la Universidad Internacional de Florida EE.UU. Autor de numerosos libros sobre estrategia en el retail, entre ellos *Omnicliente*(2020), *Informe Amazon 2018* (2019) y *Jeff Bezos. El genio visionario y controvertido detrás de Amazon* (2022). Ha sido elegido Top Voice España por LinkedIn y recibe millones de visitas a sus artículos.