

P&G Y El Sitio Web De Calabria

Ser impredecible tiene sus ventajas, pero también sus puntos ciegos — esos momentos en que esperas que llegue la claridad, y lo que llega rara vez basta para triangular el destino con precisión.

Cuando le dije a mi familia y a mis amigos que no vendía libros sino que los regalaba, casi todos concluyeron que había perdido la cabeza.

Nunca expliqué mi propósito. No era uno común. Era hijo de una existencia en la que un producto que no se vende debe ser siempre el último que se pone a disposición gratuita.

Amazon entendió esto bien, y combatió a gente como yo con la ilusión de que dejarnos en un rincón constituía marginación.

Me preguntaron cuánto valía mi plataforma. No pude dar ningún valor financiero o editorial — solo uno económico, basado en consumidores potenciales.

Cien libros en inglés. Apareciendo en las primeras búsquedas de Gillette en Bing y Google. Disponibles en cuatro versiones distintas. Consumibles en doscientas ocho lenguas. A un precio unitario medio de nueve dólares con noventa centavos.

La cifra resultante situaba la proyección de negocio anual en casi ciento setenta y cinco mil millones de dólares.

Nada insignificante para alguien que vive con setenta dólares al mes — y que lo regala todo.

Y sin embargo Frega pedía solo un dólar por entrevista. Y cuando le preguntaron qué querría a cambio de los derechos y la propiedad, la respuesta sorprendió a todos.

Lo devolvería todo, pero solo a su madre. No lo haría por nadie más. Era una deuda de honor, hasta el punto de que la gente se detenía y preguntaba:

¿Quién diablos es este Frega?

Nando

