అసాధ్యం బిల్లు చేతికిచ్చింది

ముందు మాట

నా చిన్నతనంలో ఆదివారం మధ్యాహ్న భోజనానికి నాన్న మమ్మల్ని బయటకు తీసుకెళ్ళేవారు. ఎప్పుడూ అదే రెస్టారెంట్‌కు: Sala Bella. యజమానురాలు భారీ కాయం గల స్త్రీ, ఎప్పుడూ నవ్వుతూ, ఎప్పుడూ ఆప్యాయంగా ఆహ్వానించేది. భోజనం బాగుండేది. రుచికరంగా. అపురూపంగా.

చాలాసార్లు ఆయన సూపర్‌వైజర్ కూడా మాతో కలిసేవారు. మూలాల రీత్యా Friuli ప్రాంతం మనిషి, ఆరడుగుల ఐదంగుళాల ఎత్తు, రెండు వందల యాభై పౌండ్లకు పైగానే బరువు, దేవుడిచ్చిన దండి ఆకలి గలవారు. తన కుటుంబంతో Messina నుంచి కారులో వచ్చేవారు.

భోజనం చివర్లో బిల్లు వచ్చేది. దాన్ని చెల్లించడానికి నాన్న ఎన్నడూ కుర్చీలోంచి లేవలేదు. మడిచిన నోట్లను నాప్‌కిన్ లోపల పెట్టి, ఖాళీ పళ్ళెం మీద ఉంచేసేవారు, అంతే.

వాళ్ళు బిల్లు పంచుకోవడం నేను ఎన్నడూ చూడలేదు. వేరే ఏర్పాటు ఎన్నడూ చూడలేదు. ఒక్క వాదనైనా ఎన్నడూ వినలేదు.

ఆయన సూపర్‌వైజర్. నాన్న సేల్స్‌మన్.

మరి, చెల్లించేది సేల్స్‌మనే.

తర్వాత ఒక సాయంత్రం, గ్యారేజీలో కారు పెడుతుండగా, నాన్న నాతో అన్నారు:

“నేను చెల్లించడమే నువ్వు ఎప్పుడూ చూస్తావు. అందరికంటే ముందు డబ్బు కోసం చెయ్యి చాచేది నేనే అని ఎప్పుడూ చూస్తావు. అందుకే బిల్లు కట్టేది నేనే అనుకుంటావు. కాదు.”

నాకు అర్థం కాలేదు.

అర్థం కావడానికి నాకు ఒక నెల పట్టింది.

ఒక ఆదివారం, అదే బల్ల దగ్గర కూర్చుని ఉండగా, సూపర్‌వైజర్ తన లోపలి జేబులోంచి ఒక నోట్‌బుక్ తీసి, నాన్న మాట్లాడుతుండగా రాయడం మొదలుపెట్టారు.

ఎవరు కొత్త దుకాణం తెరిచారు. ఎవరు ఒకటి మూసేశారు. ఎవరు ఇన్వాయిస్‌లు కట్టడంలో ఆలస్యం చేస్తున్నారు. ఎవరి కొడుకు కుటుంబ వ్యాపారాన్ని చేపట్టాడు. ఎవరు ఇంకా పోటీ కంపెనీ ఉత్పత్తులను షో కిటికీలో పెట్టి ఉంచారు.

నన్నెవరూ పట్టించుకోలేదు, ఎందుకంటే నేను పిల్లవాణ్ణి, బల్ల దగ్గర పిల్లల్ని ఎవరూ లెక్కలోకి తీసుకోరు.

సోమవారం ఉదయం ఆ నోట్సు సూపర్‌వైజర్ సంతకంతో మిలాన్‌కు ప్రయాణించేవి.

నాన్న భోజనానికి చెల్లించారు. మిగతా అన్నిటికీ సూపర్‌వైజర్ చెల్లించారు.

ఇరవై ఏళ్ళు, ఒక్క హెచ్చరిక కూడా లేకుండా. ఒక్క క్రమశిక్షణ నోటీసు కూడా లేకుండా. అన్నిటికంటే ముఖ్యంగా, జీతం పెంపు ఒక్కసారి కూడా నిరాకరించబడకుండా.

Gillette Italy లో అత్యధిక జీతం అందుకునే ముగ్గురిలో నాన్న ఒకరని చెప్పవచ్చు, మేనేజింగ్ డైరెక్టర్, సేల్స్ డైరెక్టర్ తర్వాత వెంటనే. అందరికంటే ఎక్కువ అమ్మినందుకు కాదు. కస్టమర్ల ముందు ప్రతిరోజూ జరిగే కథల అదనపు విలువ ఇంకెవరి దగ్గరా లేనందుకు.

బిల్లును ఎప్పుడూ బల్ల దగ్గర కూర్చొని ఎవరో ఒకరు చెల్లిస్తారు.

ఈ వాక్యాన్ని గుర్తుంచుకోండి. చివర్లో మీకు అవసరమవుతుంది.

మొదటి భాగం

ఇంత పొడవాటి ఉపోద్ఘాతం ఎందుకు?

ఈ రోజు ఏం జరిగిందో చెప్పడానికి. ఏదో ఒక రోజు నిజంగా జరుగుతుందనే ఆశతో నేను ఏం వర్ణించానో చెప్పడానికి. అది సమీప భవిష్యత్తులోనా, లేక చాలా కాలం తర్వాతనా, నాకు తెలియదు.

ఆగస్టు మధ్యలో ఒక ఆదివారం మధ్యాహ్నం. మండే ఎండ. పొడి గాలి. తేమ అంత తక్కువగా ఉండటం వల్లే మరింత వేడిగా అనిపించే రకం ఉష్ణోగ్రత.

ఏసీ గట్టిగా పనిచేస్తోంది, నా భార్య ఎప్పటిలాగే దాన్ని ఆపేయమని గుర్తుచేస్తోంది, ఎందుకంటే అదనంగా ఉప్పు చల్లకపోయినా కరెంటు బిల్లులు ఇప్పటికే చాలా ఖరీదైపోయాయి.

సాయంత్రం సుమారు 6:30 అయింది. నేను నా ఎర్ర ఆరామ కుర్చీలో కాళ్ళు చాపుకుని ఉండగా నా మొబైల్ ఫోన్ మోగింది.

ప్రిఫిక్స్ +1. అమెరికా సంయుక్త రాష్ట్రాలు. అక్కడ ఇంకా మధ్యాహ్న భోజన సమయమై ఉండాల్సిన ఈ వేళప్పుడు అమెరికా నుంచి అసలు నాకెవరు ఫోన్ చేస్తారు?

నేను ఫోన్ ఎత్తాను.

"హలో?"

"హలో?"

ప్రశాంతమైన గొంతు. గంభీరంగా. కొద్దిగా గొంతులోంచి గరగరలాడుతూ.

"నేను Ferdinando తో మాట్లాడాలనుకుంటున్నాను."

"నేనే మాట్లాడుతున్నాను. మీరెవరు?"

"నేను Robert ని. శుభ సాయంత్రం. ఫ్రెంచ్ ఇంటిపేరున్న అమెరికన్‌ని."

నేను నవ్వాను.

"ఫోన్ చేసినందుకు ధన్యవాదాలు, కానీ నిజం చెప్పాలంటే, ఈ ఆటపట్టింపును ఏర్పాటు చేసినవాళ్ళు మెచ్చుకోదగినవాళ్ళు. నేను పూర్తిగా నమ్మేశాను. అయినా, ఇప్పుడు ఆలోచిస్తే, రోమ్‌లో కూర్చుని మీరు అమెరికా నంబర్ నుంచి నాకు ఫోన్ చేస్తున్నారా?"

"అవును. ఇది నా వ్యక్తిగత మొబైల్ ఫోన్. నేను ఏ అధికారిక మార్గాన్నీ వాడలేదు, ఎందుకంటే ఇది సంస్థాగత సంభాషణ కాదు. నాకు ఇంకా మిగిలిన అతి కొద్ది సౌకర్యాల్లో ఇదొకటి. మీకు అనుమానం ఉంటే, వాటికన్ స్విచ్‌బోర్డ్ నంబర్ ఇస్తాను, మీరే నిర్ధారించుకోవచ్చు."

"వద్దు. ఇలాగే బాగుంది. దయచేసి కొనసాగించండి."

నాకు సందేహంగా ఉంది. అనుమానంగా. అప్రమత్తంగా. కానీ ఫోన్ పెట్టేయాలనిపించలేదు. మర్యాద లేకుండా ప్రవర్తించడం నా స్వభావంలో ఎన్నడూ

లేదు. దానికి బదులు నా లోపలి ప్రమాద గుర్తింపు వ్యవస్థను గరిష్ఠ స్థాయికి పెంచి, నేను సరిగ్గా ఎక్కడ దిగానో అర్థం చేసుకోవడానికి ప్రయత్నించాను.

"చెప్పండి, పవిత్ర పితా. ఈ రోజు నేను మీకు ఏం చేయగలను?"

"మనం పేర్లతో పిలుచుకోవచ్చు, Nando. వయసులో మనం అంత దూరంలో లేము."

"నిజమే. పాత్రల్లో మాత్రమే మనం దూరం. మీరు కాథలిక్ చర్చిలో నంబర్ టూ. నేను లేఖకుల్లో చివరివాణ్ణి."

"నంబర్ టూ ఎందుకు? నేను నంబర్ వన్ అనుకున్నానే."

"ఇది ఇబ్బందిగా అనిపిస్తే క్షమించండి. నంబర్ వన్ అంటే అంతా నిర్మించినవారు: యేసు. Gillette లో నా మాజీ సహోద్యోగి. తాను ఏం చేస్తున్నారో సరిగ్గా తెలిసిన ఏకైక వ్యక్తి. తన CEO లను బహిరంగంగా నియమించలేకపోయారు కాబట్టి, పోప్ అనే బిరుదును కనిపెట్టి, దాన్ని మీకు నచ్చినట్టు తీర్చిదిద్దుకునే స్వేచ్ఛను మీకిచ్చారు."

ఆయన పగలబడి నవ్వారు.

"ఇప్పుడు అర్థమైంది," అన్నారాయన, "నా ఇంట్లోని ప్రతి నడవాలో ఒకే ప్రశ్న ఎందుకు ప్రతిధ్వనిస్తుందో: ఆ సహోద్యోగి ఇప్పుడేం రాశారో చూడటానికి ఈ రోజు GilletteNarrative చూశారా?"

ఆయనతో సమానంగా అడుగు వేయడంలో నాకు ఏ ఇబ్బందీ కలగలేదు. మంచి సేల్స్‌మన్ ఆట మొదలవగానే దాన్ని గుర్తుపడతాడు. కానీ ఆయనకూ దాన్ని గుర్తుపట్టేంత తెలివి ఉంది, వెంటనే తనను తాను సర్దుకున్నారు.

"నేను నా అమెరికన్ బ్యాంక్ ఖాతాకు అనుసంధానమైన నంబర్ నుంచి ఫోన్ చేస్తున్నానని మీకు తెలుసా? కొంతకాలం క్రితం నేను ఆ బ్యాంకుకు నేరుగా ఫోన్ చేస్తే, ఆటపట్టింపు అనుకుని వాళ్ళు ఫోన్ పెట్టేశారు."

"అవును, పవిత్ర పితా."

"వద్దు, Nando. దయచేసి. నన్ను Robert అని పిలవండి. కనీసం ఏకాంతంలోనైనా. లాంఛనాలు లేకుండా. దానివల్ల జీవితం సులువవుతుంది."

"అయితే Robert, మీరు తప్పుడు బ్యాంకును ఎంచుకున్నారు. మీ స్థానంలో ఉన్నవారి దగ్గరకు వాళ్ళే రావాలి. నిజానికి వాటికన్ నగరం లోపల ఒక శాఖ తెరవడం దాదాపు

తప్పనిసరిగా భావించాలి. ప్రతిష్ఠ ఒక్కటే దానికి సరిపోయే కారణం. ఏ గంభీరమైన బ్యాంకరూ చర్చకు పెట్టడానికి కూడా సాహసించని అవకాశం."

"మీరు చెప్పింది నిజమే. కానీ ఆర్థికశాస్త్రం నా రంగం కాదు. ఈ ఫోన్ కాల్ ఒక పరిశీలన మాత్రమే. మీరు నాకు పంపిన లేఖలాగే. చివరికి మనిద్దరం చేసేది ఒకే పని."

"ఏమిటది?"

"మనిద్దరం తోటి మనుషులను అర్థం చేసుకోవడానికి ప్రయత్నిస్తున్నాం."

రెండవ భాగం

"తెలుసా, Nando, మీ GilletteVatican గురించి మీరు రాసిన కథలన్నీ నేను చదివాను. నా మొదటి ప్రశ్న ఇది."

1. ఇరవై రెండు భాషలు ఎందుకు? ఇరవై రెండు ప్రపంచాలు ఎందుకు? చర్చి దాదాపు అంచుల్లో మాత్రమే ఉన్న చోట్ల కూడా. భారతదేశాన్నే తీసుకోండి.

"ఎందుకంటే మీరు నిజంగా ఎన్నడూ అమలు చేయని ఒక మార్కెట్ నియమం ఉంది.

వినియోగదారులు కస్టమర్లు కారు. కస్టమర్ అంటే ఇప్పటికే మీ దగ్గర కొనేవాడు. వినియోగదారు అంటే ఇంకా కొనగలిగేవాడు.

మీరు కస్టమర్లను లెక్క పెడతారు. బాప్తిస్మం పొందినవారిని. ఆచరించే విశ్వాసులను. నమోదైన భక్తులను. మిగతా అందరినీ మరచిపోతారు.

మీరు ఇప్పటికే బలంగా ఉన్న చోట మార్కెట్లు గెలవబడవు. మీరు లేనిచోట, మీరు వస్తారని ఎవరూ ఊహించనిచోట మార్కెట్లు గెలవబడతాయి.

ఇరవై రెండు భాషలు ఇరవై రెండు అనువాదాలు కావు. అవి తెరిచి ఉన్న ఇరవై రెండు తలుపులు."

"ఒక్క క్షణం ఆగండి. విశ్వాసం ఒక ఉత్పత్తి అనీ, టూత్‌పేస్ట్ బ్రాండ్‌లు మార్చినట్టే ప్రజలు మతాలు మారుస్తారనీ మీరు అంటున్నారా?"

"ప్రజలు కదులుతారని అంటున్నాను. ఆ మాట మిమ్మల్ని నొప్పిస్తే, గత ముప్పై ఏళ్ళలో లాటిన్ అమెరికా అంతటా మీ మేత్రాసనాలకు ఏం జరిగిందో చూడండి, వాటిని ఎవరు కదిలించారో నాకు చెప్పండి."

నిశ్శబ్దం. తర్వాత:

"కొనసాగించండి."

"అదీగాక, నేను ఆర్థిక సాహిత్యం రాయాలనుకోవడం లేదు. బడిలో ఇటాలియన్‌లో నాలుగు మార్కులు తెచ్చుకున్న ఒక మామూలు సేల్స్‌మన్‌ని మాత్రమే."

2. Gillette ను తిరిగి చర్చి లోపలికి తీసుకురావడం తార్కికమూ సముచితమూ అని మీరు ఎందుకు రాశారు?

"మూడు కారణాల వల్ల, ఈ క్రమంలో. గుర్తింపు. నమ్మకం. అనుబంధం.

మొదట గుర్తింపు. ఫ్రెంచ్ ఇంటిపేరున్న అమెరికన్‌గా ఉండటం యాదృచ్ఛికంగా జరిగిందని మీరు నిజంగా అనుకుంటున్నారా? రెండింటిలో దేనికీ పూర్తిగా చెందకుండా, ఒకే పేరులో రెండు ప్రపంచాలను మోస్తున్నారు. Gillette ఒక శతాబ్దం పాటు సరిగ్గా అదే చేసింది. ఒకే వస్తువు. ఒకే బ్లేడ్. అది అడుగుపెట్టిన దేశాన్ని బట్టి వంద వేర్వేరు ముఖాలు. గుర్తింపు అంటే మీరు ఏమిటో అది కాదు. మూడు సెకన్లలో ఇతరులు మీలో ఏం గుర్తిస్తారో అదే గుర్తింపు. అది మీకుంది. దాన్ని మీరు వృథా చేస్తున్నారు.

రెండోది నమ్మకం. హ్యాండిల్ కోసం ఎవరూ రేజర్ కొనరు. నిన్నటి కంటే రేపు ఉదయం తక్కువ నొప్పిగా ఉంటుందని నమ్మి కొంటారు. మరేదీ జరగకముందే ప్రతిరోజూ మళ్ళీ మళ్ళీ చేసే భరోసా చర్య అది. ఒంటరిగా. అద్దం ముందు. అది సాధించే మరో ఉత్పత్తిని ప్రపంచంలో ఒక్కటి చెప్పండి.

ఆ తర్వాత అనుబంధం. ఎవరూ కొనలేని ఏకైక వస్తువు. ముప్పై ఏళ్ళ పాటు దుకాణాల కౌంటర్ల మీదా కాఫీ కప్పుల మధ్యా నాన్న అనుబంధాలు నిర్మించారు. మేము పుస్తకాలు అమ్మము. మేము అనుబంధాలు నిర్మిస్తాము. నేను ప్రచురించే ప్రతిదాని అడుగున అదే ఉంటుంది. అది నినాదం కాదు. అది ఒక బ్యాలెన్స్ షీట్.

అసలైన పోలిక మార్కెట్ వాటా కాదు. మీకు మార్కెట్ వాటా అవసరం లేదు. అసలైన పోలిక తరచుదనం.

Gillette, Gillette అయింది ఎందుకంటే అది ఒక సాధారణ వాస్తవాన్ని అర్థం చేసుకుంది: బ్లేడ్ అరిగిపోతుంది. వినియోగం తిరిగి రావడాన్ని తప్పనిసరి చేస్తుంది.

మీ దగ్గర ప్రతి ఒక్క రోజూ అరిగిపోయే ఉత్పత్తి ఉంది. దాని పేరు మనస్సాక్షి. అయినా, ప్రజలు దాన్ని ఏడాదికి ఒకసారి, క్రిస్మస్‌కీ ఈస్టర్‌కీ మాత్రమే మార్చుకుంటే చాలన్నట్టు మీరు వ్యవహరిస్తారు.”

“మీకు చెప్పాలని ఎప్పటినుంచో అనుకుంటున్న ఒక దృశ్యం కూడా ఉంది.”

“చెప్పండి.”

“ఒక మనిషి కొత్త రేజర్ ప్యాక్ తెరుస్తాడు. లోపల ఒక చిన్న కాగితం కనిపిస్తుంది. పవిత్ర చిత్రపటం కాదు. యేసు ముఖం. అన్నిటికంటే ముందు, ఆయన నిజంగా ఎలా ఉండేవారో అలా. నున్నగా గడ్డం గీసిన ముఖం.”

Robert నవ్వలేదు. ఆయన ఊపిరి నాకు వినిపిస్తోంది. తర్వాత అన్నారు:

“Nando, ఆ ముఖం మా దగ్గర లేదని మీకు తెలుసు. దాన్ని ఎవరూ ఎన్నడూ చూడలేదు.”

“సరిగ్గా అదే. రెండు వేల ఏళ్ళ చిత్రలేఖనాలు అరగదీయలేకపోయిన ప్రపంచంలోని ఏకైక ముఖం అది. దాన్ని మీరు ఉదయం ఆరున్నరకు ఒక సాధారణ మనిషి చేతుల్లో పెడతారు. ఒంటరిగా. అద్దం ముందు నిలబడి ఉండగా. ప్రార్థన చేస్తూ కాదు. ఎందుకంటే రోజులో ఎవరూ నటించని ఏకైక క్షణం అదే.”

సుదీర్ఘ నిశ్శబ్దం. తర్వాత:

“కొనసాగించండి.”

3. ఆచరణలో ఇదంతా అర్థం ఏమిటి?

“అంటే, మీకు ఒక్క అంకె ఇచ్చే ముందు గంభీరమైన లోతైన తనిఖీ చేసే హక్కు నాకుంటుంది. నేను నిర్ధారించుకోని రాబడులను వాగ్దానం చేయను. అలా చేసేది కన్సల్టెంట్లు. అయినా కన్సల్టెంట్లు ఇన్వాయిస్ పంపడం మానరు.

ఇప్పుడే నేను మీకు చెప్పగలిగేది ఇది. మీ మార్కెటింగ్ — అవును, మీరు మార్కెటింగ్ చేస్తారు, అదీ పేలవంగా — ఇరవై ఏళ్ళ క్రితమే కాలం చెల్లిపోయింది. ప్రచారోద్యమాలతో ఇప్పుడు ఎవరూ అనుచరులను పోగుచేయరు. ఏ రంగంలోనూ.

ఒక్కటే పని చేస్తుంది. ఒక మనిషి చేయాలని నిర్ణయించుకోకముందే చేసే చేష్టగా మారడం.

కాబట్టి మిగిలింది ఒకే ప్రశ్న. అది మీ కోసం.”

“అడగండి.”

“చరిత్రలోని పోప్‌గా గుర్తుండిపోవాలనుకుంటున్నారా? లేక చరిత్ర సృష్టించిన పోప్‌గా గుర్తుండిపోవాలనుకుంటున్నారా?”

“రెండూ దగ్గరగా వినిపిస్తున్నాయి.”

“వాటి మధ్య ప్రపంచాలంత దూరం ఉంది. సమాధానం పూర్తిగా మీ మీదే ఆధారపడి ఉంది.”

ఉపసంహారం

“సరే,” అన్నారాయన, “మీ సమయానికి, మీ అందుబాటుకు, అన్నిటికంటే మీ ఆసక్తికి ధన్యవాదాలు.

మీకు ఒక విషయం చెప్పాలి. నేను మీతో కేవలం ఒక కథకుడితో మాట్లాడినట్టు మాట్లాడలేదు. లేదా ఒక సామాజిక శాస్త్రవేత్తతో. లేదా ఒక రచయితతో. లేదా ఒక ఆర్థికవేత్తతో. ఒక వ్యవస్థల వ్యూహకర్తతో మాట్లాడినట్టు మాట్లాడాను.

ఒక నిర్ణయం తీసుకుని, నా అభిప్రాయాన్ని మీకు అధికారికంగా తెలియజేసే హక్కు నాకుంది.”

తర్వాత ఆయన కాసేపు ఆగారు.

*“మిమ్మల్ని ఒక ప్రశ్న అడగాలనుకుంటున్నాను, **Nando**. ఇదంతా. ఇరవై రెండు భాషలు. లోతైన తనిఖీ. రేజర్ ప్యాక్ లోపలి కాగితం. దీనికంతా ఎవరు చెల్లిస్తారు?”*

అకస్మాత్తుగా నేను మళ్ళీ 1975 లోని ఒక గ్యారేజీలో ఉన్నాను, నిజానికి తాను చెల్లించని భోజనానికి అప్పుడే చెల్లించిన ఒక మనిషి పక్కన నిలబడి.

“**Robert**. ఎప్పుడూ ప్రజలే చెల్లిస్తారు. ఎప్పుడూ అవే ప్రజలు. మీరు దాన్ని కానుక అంటారు. మేము దాన్ని చిల్లర ధర అన్నాం. కానీ తెరుచుకునేది అదే చెయ్యి.

తేడా ఎప్పుడూ ఎవరు చెల్లిస్తారన్నది కాదు. ఆ డబ్బులో ఎంత ఏదో ఉపయోగకరమైన రూపంలో తిరిగి వస్తుంది, ఎంత చిక్కుకుపోయి, మరీ తక్కువ ఉత్పత్తి చేయడానికి మరీ ఎక్కువ జీతం తీసుకునేవాళ్ళను పోషిస్తుంది అన్నదే తేడా.

నాన్న భోజనానికి చెల్లించారు, అయినా ఏమీ చెల్లించలేదు. ఎందుకంటే ఆయన ఖర్చు పెట్టినదానికంటే ఆయన ఇచ్చేసినది విలువైనది.

ఇప్పుడు మీరు బల్లకు ఏ వైపు కూర్చున్నారో నిర్ణయించుకోవాల్సింది మీరే."

"నన్ను మీరు ఏమైనా అడగాలనుకుంటున్నారా?" అన్నారాయన.

"అవును. మిమ్మల్ని మీరు జాగ్రత్తగా చూసుకోండి. మీరు ఎక్కడ ఉన్నారో గమనించండి. అది ప్రపంచంలోనే అత్యంత అందమైన చోటు. అత్యంత సురక్షితమైనది కాదు. ప్రమాదాలు లోపలి నుంచే వస్తాయి. మీకు ఇంకా అర్థం కానిదాన్ని కూల్చివేయడానికి ప్రయత్నించే సరిగ్గా అప్పుడే అవి కనిపించకుండా పోతాయి.

ఇంకొక్క విషయం, పవిత్ర పితా. ధన్యవాదాలు."

యేసు క్రీస్తుకు స్తోత్రం.

మేము పుస్తకాలు అమ్మము. మేము అనుబంధాలు నిర్మిస్తాము.

Ferdinando