
JEFF BEZOS
AND THE FUEL
GILLETTENARRATIVE.COM
FREE FUEL

JEFF BEZOS Y EL COMBUSTIBLE

Mi primer éxito: darle a Bezos dinero para el combustible de su yate.

El teléfono, que antes era un simple medio de comunicación, se convirtió poco a poco en una forma de compartir, de hablar, de escribir mensajes. Y los móviles superaron a los fijos. Todo el mundo necesitaba hablar. ¿Para contar qué?

Si el marido seguía en casa y cuándo saldría, para que la esposa pudiera dejar entrar a su amante. Alguien a quien nadie conocía. O el amigo de la familia de siempre, que venía los fines de semana.

Luego el tono de llamada fue siempre una señal intimidante para cualquiera que estuviera a punto de hacer algo fuera de lo normal. Y llegó la mensajería silenciosa: WhatsApp, Telegram, Signal, Messenger, Direct, Viber, WeChat, Skype. Para intercambiar mensajes, fotografías, vídeos, todo tipo de situaciones. Y durante mucho tiempo esto también ayudó a las autoridades judiciales a construir sus casos y a asegurarse de que los culpables no quedaran impunes.

Pero justo cuando todo parecía funcionar a la perfección, yo también empecé a enviar historias a mis amigos, para compartir mis experiencias y hacerlos sonreír y pensar. Solo que yo no era Amazon, y tampoco era Pornhub. Y el fracaso fue solo el primer comienzo real de un éxito anunciado.

Luego, sin que yo lo supiera, una mujer de Nápoles reunió un archivo de 300 historias. Un día, por teléfono, me dijo: «Voy a ver a un amigo editor en Nápoles. Le daré las historias para hacer un libro, y luego ya veremos».

Sonreí. Pero mi respuesta fue: «Pase lo que pase, siempre lo repartiremos todo a medias».

Me miró como una madre mira a su hijo menor, el que cree que necesita más cariño solo porque fue el último en nacer. Pero solo las madres saben que el menor va primero cuando se trata de atención.

Tres meses después, me llamó para decirme que el editor había rechazado el proyecto. Encontró repeticiones, detectó información en la web. En pocas palabras, entre líneas, me estaba diciendo que yo era un fraude que copiaba. Se justificó diciendo que era un tipo de literatura no apta para el mercado actual, pionera, algo que él no publicaría.

Así que le pedí a mi amiga una copia de su archivo, con mis 300 historias. Me dijo que un fuerte pico de tensión le había quemado el disco duro y que ya no tenía ninguna copia.

Le di las gracias. Y en 15 días reescribí todas las historias, con la paciencia que siempre me ha distinguido y un solo pensamiento para empezar: un rechazo es simplemente un ascenso para hacerlo mejor y hacer más.

Recurrí a una editorial italiana, que produjo y publicó mi primer libro: sin experiencia, seguí los consejos de personas que llevaban más tiempo que yo escribiendo, pagué 1.500 euros y recibí los 50 ejemplares de cortesía previstos en el contrato. El libro salió por todos los canales editoriales y sigue disponible hoy, aunque, a

pesar de las reclamaciones legales, nunca me han pagado derechos de autor.

Fue entonces cuando empecé a entender que los bandidos habían bajado de la diligencia y, sin que nadie lo notara ni se diera cuenta, se habían instalado en oficinas, llamándose a sí mismos editores. Hablo exclusivamente de los editores con los que traté directamente, sin nombrarlos.

Tengo que seguir el consejo de mi abogado, porque si hubiera escrito «todos los editores», habrían llegado las primeras demandas. Habría estado jugando su juego, no el mío. Jajajajaja.

Pensé que era un fenómeno italiano, así que fui a Estados Unidos, donde publiqué 14 libros de 150 a 210 páginas, todavía a la venta hoy, también en Amazon. Pero nunca vi ningún derecho de autor, y los libros siguieron a la venta incluso después de que yo retirara el permiso para distribuirlos.

Pero como buen calabrés, cabezota, busqué otra confirmación, y los demás editores con los que traté directamente siguieron todos el mismo patrón: se quedaron con los libros, los publicaron y cobraron el dinero, no me pagaron derechos de autor y no retiraron las publicaciones, a pesar de mis peticiones como autor independiente.

Luego un día llegué a AMAZON: el JEFE DE LA EDICIÓN.

Aquí el juego llegó al final del trayecto casi de inmediato. Después de haber publicado 40 libros en 7 días, se publicó el libro n.º 41 y, apenas 1 hora después, llegaron 10 correos. Amazon me acusó de manipular su algoritmo, bloqueó mi cuenta y me dijo que no pagaría ningún derecho de autor por los libros que había publicado. En resumen, como yo lo diría, había hecho estallar su

algoritmo. Pero no me había inventado las ventas: 12 amigos míos, personas identificables con nombre y apellido, habían comprado mis libros precisamente para que yo pudiera hacer una comprobación concreta de las ventas. Y, como viví y documenté, después del bloqueo de mi cuenta, mis libros siguieron disponibles y continuaron vendiéndose durante otros 60 días, sin que se me pagaran los derechos de autor correspondientes. Mi primer éxito: darle a Bezos dinero para el combustible de su yate.

Luego, para confirmar lo que había pasado antes, hice una prueba con una editorial europea, STREETLIB, que publicó 100 ebooks en seis idiomas en 30 días. Llegaron enseguida a todos los mercados y universidades europeos, y vendieron más de 1.365 ejemplares a 13,90 euros en menos de 50 días.

Cuando empecé a publicar más, me dijeron que ellos pagaban los ISBN de los primeros 100 ebooks y que yo tendría que cubrir el coste de los siguientes.

También me preguntaron si quería ampliar la distribución a otros minoristas, para hacer la oferta más atractiva.

Afirmaban que los ISBN servían para proteger al autor. Pero un ISBN identifica una edición de una publicación; no protege los derechos de autor. Para mí, presentarlo como una protección para el autor era una mentira. Y el negocio construido en torno a la gestión de los ISBN y a la edición, tal como yo lo viví, acababa sirviendo a los intereses del editor, no a los míos.

Envié un correo certificado pidiéndoles que retiraran todos los libros del mercado y diciéndoles que podían quedarse con todo el dinero, incluidos los derechos ya generados y los que todavía estaban por generarse, para que pudieran darle a su negocio una buena inyección de fondos.

Y entonces decidí hacerlo todo yo mismo. Después de un primer sitio web de práctica, nació el actual, todavía como autor independiente, sin patrocinadores y sin protección.

Era como ir a la escuela, pero yo tenía solo 60 años y quería entender lo que estaba haciendo. Luego me topé con ALPHABET, pero no tenía ni puta idea de quiénes eran. Pensé que era una escuela para analfabetos dirigida por un indio, y al fin y al cabo no me equivocaba del todo, porque en mi camino, si quería aprender, tendría que usar el código binario (0–1), no el sistema decimal humano (0–1–2–3–4–5–6–7–8–9): la única manera de tener éxito era demostrar lo contrario.

Dentro de un libro hay una narración, una historia, un acontecimiento, la construcción, la maquetación, la portada, la traducción. ¿Y luego?

La web, si te presta atención, si te toma en serio, si piensa que no eres un bandido, te da valor y te indexa a su debido tiempo. ¿Y luego qué pasa?

¿Quién es la web?

BING, GOOGLE, YANDEX, YAHOO. Si estás ahí dentro, de verdad puedes decir que cada casa donde se hierve la leche para el desayuno por la mañana es la misma casa que te lee.

Si no, tienes que conformarte con las redes sociales, donde la gente cuenta historias de su vecino. Eso es noticia.

Si además quieres vender, tienes que pagar antes de cobrar. Parece lo contrario del comercio, pero es solo código binario.

Empiezas con campañas de ADS, publicidad, redes sociales, consultores, agencias, y compartes lo que produces con otros, sin saber con certeza qué acabará en tu bolsillo.

Es como si fueras a un casino: sabes con cuánto dinero entras, pero nunca sabrás con cuánto saldrás, y el dueño del casino nunca pierde.

Si no vendes y regalas tu trabajo, eres un problema. Y lo grande que es ese problema se mide solo por el cuerpo de obra que produces, cómo lo produces y cuándo lo produces.

Y el valor de tu narración, el valor que crees que te ayudará a promocionarte, se olvida. Incluso cuando la calidad editorial del contenido está en un 9 sobre 10.

No encajas en el formato. Es como si entraras en una zapatería y pidieras la talla 99, mientras la web y toda la industria editorial llegan como mucho a la talla 50, y no para todos.

Y entonces buscas consejo. Estás solo. Tu familia es el enemigo porque no entiende, tus amigos son simplemente unos espléndidos celos disfrazados de buena voluntad, y tus enemigos son en realidad los espectadores que te admiran en silencio.

Luego, tontamente, buscas refugio en lo que dice la IA. Eres inteligente; sabes cómo funcionan estos sistemas. Tienes 10 para ver si sus patrones coinciden, y hay días en que te dicen por qué sigues adelante y días en que te dicen que no puedes seguir, porque todos tienen miedo de los poderosos y nadie se enfrenta al sistema.

Si de verdad fuera así, nunca habría habido guerras, las únicas acciones que nos garantizan la paz. Pensarás que esto es absurdo: basta con releer la historia humana, y te sorprenderá ver que es tal como te lo digo.

NUNCA FUE REALMENTE FÁCIL, pero recuerda siempre que nunca fue imposible, y las mujeres siempre lo reconocen, y solo en

las personas capaces.

Ferdinando Frega
BLADEFREGA · Nando el Escriba