En contra de lo que muchos matemáticos parecen creer, el mundo no está lleno de gente que hojee frenéticamente las revistas técnicas buscando alguna novedad matemática que puedan utilizar en su propio trabajo. Necesitan que se les diga, en su propio idioma y en el contexto de sus propios intereses, qué es lo que podemos ofrecerles. No estoy sugiriendo que nos convirtamos en vendedores, pero sí digo que la prosperidad de Matemáticas S.A. depende de la creación de un buen equipo de vendedores.