UNA LLAMADA A CINCINNATI

UNA LLAMADA A CINCINNATI
Lo que le dijo al CEO

Había escrito un libro, pero no lo había publicado.
Algo me frenaba.
Pero no era Él.
En dos mil años Él había cambiado muchas herramientas de comunicación.
Después de que los primitivos descubrieran el fuego y encontraran una manera mejor de cocinar y de vivir más tiempo, otros primitivos — los nativos americanos — lo usaron con vapor de agua para comunicarse.
El humo blanco significaba estamos pensando qué hacer.
El humo negro significaba vamos a la guerra. Preparaos, vamos para allá.
Todo cambió deprisa.
El padre de toda comunicación fue el correo a caballo.
Luego el telégrafo.
Luego, en el siglo XX, el teléfono.
Y fue en uno de esos días cuando Él me llamó.
Preguntó adónde podía ir a comprar un teléfono.
Fue concreto: quiero uno que funcione, gastaré poco, solo usaré Word para escribir, nada de videollamadas.
Me preguntó qué pensaba de Apple.
Le dije que esa tienda era para el Papa — él siempre tenía que pensar en la imagen.
Luego mencionó algunos modelos en Amazon.
Le dije que cambiara de proveedor.
Tendría que compartir sus datos, y por privacidad eso no era prudente.
Además, Bezos estaba construyendo una nueva iglesia — CHURCHAMAZON — y estaba entrando en Su mercado como competidor.
Una de las reglas que Él siempre había regalado gratis era no alimentar nunca a un competidor.
Al final fui a ver a mi amigo chino y compré un teléfono usado, experimental, que se conectaba a 1 billion G.

Solo Su red.
Sin necesidad de tarjeta SIM.
Él solo llamaría, nunca recibiría.

Y para darme las gracias, hizo Su primera llamada a Cincinnati.
Sentí curiosidad. Esa ciudad significaba algo para mí.
Pero no pregunté nada.
Lo que Él tenía que preguntar, nunca lo supe.
Jesús llama al CEO de P&G y le dice:
«¿Sabes lo que ese hombre de Calabria está haciendo con tu marca? Quizá deberías responderle tú mismo.»
El CEO mira su pantalla, ve gillettenarrative.com, y no sabe si llamar al departamento legal o al director editorial.
En la duda, se detiene y dice: ¿lo vas a patrocinar?
Desde el otro lado de la línea, Él responde:
No puedo.
Trabaja sin SEO, sin anuncios, sin Google Merchant, sin marketing, sin medios, sin publicidad, sin dinero.
Es solo alguien que mi Padre me recomendó.
Porque pasó dieciocho años en Gillette.
Pero puedo decirte una cosa.
Me pidió un USD firmado.
No tengo ni idea de qué piensa hacer con él.
Ferdinando
© 2026 Ferdinando Frega — Nando the Scribe. Todos los derechos reservados.
Gillettenarrative.com