

**¿POR QUE?**

Me pregunto Señor, ¿por qué pecamos?  
¿por qué obramos sin medida ni cordura?  
¿por qué el odio y el rencor se han desatado  
alejando la bondad y la ternura?

Si has sufrido por dejarnos en un mundo  
donde amor debe existir como entre hermanos,  
¿por qué vamos por un lado cada uno?  
y ¿por qué de esta forma te pagamos?

¿Por qué hay guerras y por qué se están matando  
las personas de tanto sufrimiento?  
¿por qué hay niños que la vida está dejando  
sin padres, sin amor, sin alimentos?

Perdónamos, Señor, yo te suplico  
y haz que a tu amor correspondamos,  
que no olvidemos jamás que por tus hijos  
en una cruz de madera te clavaron.

MARINA

**A MI LEAL AMIGO TOLEDO**

¡Hola, Toledo! Todavía me parece imposible que tu marcha haya sido definitiva al transcurrir estos meses.

Fue un domingo, cuando el compañero-amigo Luis me comunicó la noticia que me dejó atónito y ahora me viene a la memoria en nostálgico recuerdo de cómo te conocí.

Hace bastante tiempo y siendo muy pequeños y cuando tu vivías tras tu venida de Venezuela, en la c/ General Sanjurjo, con tus padres y hermanas y haciéndolo yo, por mi parte, en c/ Doctor Miguel Rosa igualmente con mis padres y hermana, ibas con tu padre, padrino y amigos a jugar al desaparecido Golf, que estaba frente al Parque de Santa Catalina; allí igualmente conociste a los hermanos González Hernández.

Así, de esa manera, empezaba a forjarse nuestra sincera y leal amistad. Luego nos volvimos a encontrar en el Colegio Jaime Balmes, donde pasamos una época y volviste a ver de nuevo a los hermanos González Hernández e igualmente conocer nuevos amigos, como Henríquez Blanco, Bautista Prinz, Morales Dalhberg, Muñoz Sosa, tu compatriota Vallecillo y muchísimos más.

Luego perdimos la pista ya que tú progresabas en la vida aunque habías cambiado de domicilio. Yo, por mi parte, me había ido a trabajar al Reino Unido y tampoco faltaron nunca tus sinceras cartas dándome aliento y moral; pero me tuve que venir de nuevo para Las Palmas por la muerte de mi llorado padre. Y fue de nuevo, cuando me vine a trabajar a los Apartamentos Caracas que tú dirigías. Igualmente gracias a ti conocí durante tres temporadas a grandes amigos, suecos, finlandeses y daneses al igual que a nobles compañeros. Así cada vez nuestra sincera amistad era noble, sana y verdadera.

También recuerdo los viajes que hicimos en unión del compañero-amigo Luis a Suecia y Dinamarca. Luego me prometiste ayudar a encontrar trabajo en el Sur, pero yo preferí hacerlo en Las Palmas.

Por eso, al recordar este nostálgico momento, en que nos has dejado para siempre, no tengo sino palabras de agradecimiento y en nombre de los que te conocieron te doy las más sinceras gracias por todo.

SMITHY

**AMOR**

Expresión triste, risa abierta,  
un frío que te nubla los sentidos,

**TRIBUNA LIBRE****LA VENTA: INFRAVALORADA  
PROFESION**

El tema, como todo lo que rodea a la venta, es indudablemente importante. No en balde es el verdadero bastión de las empresas. Quizá por ello no sea yo el más indicado para abordarlo públicamente, habiendo tantos y tan buenos estudiosos; pero me anima el deseo de dar un poco de luz en una profesión que, admitámoslo, está devalorizada profesional y popularmente por diferentes motivos.

Al departamento de ventas van a parar, con ánimos de llegar a ser vendedores, infinidad de personas de procedencias y aptitudes variadas. Frustrados de otras profesiones, parados que no encuentran trabajo, colocados que quieren mejorar económicamente. Y la realidad es que al final triunfan unos pocos. Muy pocos. ¿Por qué?

Motivos hay muchos. Pero podemos decir en principio que la venta es una profesión muy exigente. Para triunfar como vendedor hay que tener, bajo mi punto de vista, y en una primera selección, dos grandes grupos de cualidades: Uno moral y otro de carácter. Las cualidades morales son obvias. Una persona que no sea honrada, o simplemente que no sea muy seria, que sea un poco liosa, no podrá nunca ganarse la confianza de nadie. Es más, poco crédito le darán a su palabra. Las cualidades del carácter conforman el segundo grupo importante para el éxito y son las que, en gran medida, van a definir al vendedor. Una personalidad definida y atrayente, una agresividad templada o dominada, una facilidad de palabra, de comunicación y de explicación que pueda abarcar a todo tipo de interlocutor, etc.

Por último, y después de estudiar los dos grupos anteriores, tendríamos que hablar de lo que generalmente se conoce como cultura general. El vendedor debe estar al día en todos los temas, y ello es así porque no debe permitirse el falso lujo de quedar descolgado de una conversación, por muy especializada que sea, ya sea de economía o de política, de historia o de música.

Evidentemente no todo el mundo triunfa en la venta. Y no es que para ser vendedor haya que ser un superhombre. Pero para ser un vendedor profesional, con todo lo que ello significa, hay que estar muy preparado y, sobre todo, tener mucho interés en prepararse y formarse continuamente.

Entonces, ¿qué ocurre con todos los que van a parar a la venta y que al final no triunfan ni sirven para ella? Quizá, y sin quizá, aquí está una de las claves de la mala prensa que tiene nuestra profesión. Normalmente, el que no triunfa en la venta no tiene más remedio que abandonarla. Pero hay otros que, enamorados de la libertad de movimientos que le concede la profesión, se quedan en ella haciendo generalmente malas cifras, perjudicando a la empresa en que están, y haciendo uso personal de esa libertad. Lo normal, por tanto, es que exista una idea generalizada de la profesión de vendedor que no encaja con la realidad.

Pero, cuidado, estos señores nos son vendedores profesionales. Son lo que yo llamo intrusos de la profesión, que los hay por desgracia, y muchos. Y son estos señores los que están infravalorando una profesión excelente, muy completa, y que está destinada, por su gran responsabilidad, a gente con proyección de futuro, con interés, con ganas de triunfar y con deseos de mejorar, personal y profesionalmente.

AGUSTIN SANTANA CORREA

**VOLVER AL LOCAL SOCIAL**

La murga de Schamann, quiere hacer llegar a la opinión pública lo siguiente:

1º.—Que desde hace más de cuatro semanas, el presidente de la Asociación de Vecinos de Achamann, de Schamann, no nos permite ensayar ni

N  
10, qu  
réplica  
siento  
N  
sacar  
hayas

A  
caes e  
Sanco  
leal af  
gó tan  
Y

por el  
cer, co  
los gui

T  
hacert  
pre bu

[  
dónde,  
perdid

[  
dos gr  
tivo (al  
a Juan  
los otr

N  
así has  
con es  
¿Som

S  
reunir  
querer

T  
que, c  
o mal,  
personal  
(Ya lo  
les»).

[  
nalida  
comet

(  
para ti  
eso m

/  
lectore  
salir a

I  
más d  
porqu

I  
risa, co  
festeja  
bre hi  
fiesta

I