

El "milagro" de Ryan
Los sueños se contagian
Pbro. José Martínez Colín

Cuando se tiene un deseo noble y no se desiste, es capaz de que muchos se "contagien" y lo sigan, consiguiendo que se lleve a cabo, a pesar de las dificultades.

La historia reciente de un niño llamado Ryan puede abrir nuestros horizontes para ser más generosos. El mismo niño describió al fenómeno de contagiar como el "Ripple Effect", "Efecto Onda", debido a su propagación.

Ryan Hreljac nació en Canadá en 1991. Tenía sólo 6 años cuando escuchó sorprendido a su maestra Nancy decir que la primera causa de mortandad en unos países de África, no es la falta de alimentos, sino la mala calidad del agua que beben.

Ryan le preguntó a su maestra cuanto costaba un grifo. "70 dólares", respondió. Al llegar a casa le pidió a su madre el dinero para comprar uno y enviarlo por correo. Susan, su madre, lo ignoró en un principio. Pero Ryan insistió tanto e incluso le propuso hacer las tareas domésticas durante todo un año para poder comprarlo: "No lo entiendes mamá", dijo con lágrimas en sus ojos, "ilos niños están muriendo simplemente por no tener agua limpia!"

Su madre aceptó, a sabiendas que un niño es inconstante. Pero no era así Ryan quien, a pesar de su corta estatura, aspiró, limpió las ventanas, trabajó pacientemente y ahorró por varios meses. Sus dos hermanos primero le ayudaron, pero pronto se cansaron.

Susan acompañó entonces a su hijo a la oficina de la Watercan. La directora Nicole Bosley explicó al niño que con 70 dólares solamente se puede adquirir una bomba de mano. Para perforar un pozo se necesitarían unos 2.000 dólares. Ryan contestó: "¿Tendré que hacer más quehaceres entonces?"

Nicole, fue la segunda que se contagió por el 'Ripple Effect', y convenció a sus superiores y a la Agencia de Desarrollo Internacional de Canadá para pagar la mitad de la factura del pozo. Faltarían otros 700 dólares. La familia de Ryan era de recursos económicos limitados, pero el 'Ripple Effect' se propagó por la comunidad y recolectaron el dinero faltante. La Watercan concedió entonces una entrevista a Ryan con Gizaw Shibu, el director para Uganda de todos sus programas de acción. Ambos eligieron una escuela al norte del país azotada por el SIDA y la sequía donde 1 de cada 5 niños moría antes de cumplir la edad de Ryan.

Pero Ryan fue más lejos. Cuando se enteró que los pozos se perforaban a mano fue en busca de 25.000 dólares que costaba un taladro móvil. Su madre consiguió una entrevista para el periódico de Ottawa que desembocó en un documental para la TV y así llegaron cheques y donaciones desde todo el país.

Ryan pudo establecer contacto y amistad con un niño de Uganda y grande fue su sorpresa cuando, gracias a un donativo, pudo viajar a ese país, en donde, no solo lo esperaba su amigo, sino cientos de personas coreaban su nombre.

Si él podía disponer de agua potable, ¿por qué al otro lado del planeta no podían? Con esta lógica aplastante nació "Ryan's Well" ("El pozo de Ryan") que es la empresa más fascinante que un niño de su edad haya emprendido, contagiando a miles de empresas y personas. Ahora Ryan preside una de las mayores ONG para ayudar en las crisis de agua. Hasta hace poco, gracias al esfuerzo y perseverancia de Ryan, se había dado servicio de agua potable en 15 países a 577,640 personas.

El sueño de Ryan es que se "contagie" a tantos, que tener agua potable sea una realidad.

(e-mail: articulosdog@gmail.com)