

El niño que quitó la sed a medio millón de africanos

Ryan Hreljac, Canadá (3/5/1991) tenía sólo 6 años cuando decidió poner en orden su pequeño mundo. Si él podía disponer de agua potable abriendo un pequeño grifo ¿Por qué al otro lado del planeta no podían hacer lo mismo?



Con esta lógica aplastante, modelo y ejemplo fagocitador de otros proyectos considerados adultos, nació de sus manos **“Ryan’s Well” la empresa más fascinante que un niño de su edad** haya emprendido jamás. Fue tal el empeño que hoy, con tan sólo 17, preside una de las mayores ONG para la implantación de modelos de desarrollo en la crisis de agua. Desde entonces y hasta ahora ha dado servicio de agua potable a 577,640 personas.

Lo que convierte esta entrañable historia en un ejemplo para nuestro legado heroico es la **precocidad, el empeño y la perseverancia de un niño de tan sólo 6 años por imponer sus ‘crudas’ convicciones.** El magnetismo de sus acciones ha contagiado a miles de empresas y personas mayores que él, tal vez humilladas en la comparación objetiva. Todo ello ha permitido, a través de lo que Ryan describe como el “Ripple Effect” (efecto Onda); que el sueño de un niño por tener “Agua potable para todos” se convierta, poco a poco en realidad.



No se trata de la típica campaña publicitaria orquestada bajo manta de alguna sociedad católica pro-vida. Es, simplemente, el recuerdo adulto de la lección infante que nos enseñó en su día el mismísimo Saint-Exupéry a manos de su “Principito”.

La historia.

Un día del inolvidable invierno de 1998, en Kemptville (Ontario) localidad natal de Ryan, la profesora del Colegio St. Michael, Mrs Nancy Prest estaba dando una pequeña charla a su clase de primer grado sobre las condiciones y salubridad de los estudiantes de su misma edad que vivían en África. Preguntó a sus alumnos si sabían cuál era la primera causa de muerte entre sus homónimos los africanos. Todos los niños convencidos de que era la escasez de alimentos se sorprendieron al saber que es la **mala calidad del agua** que

beben lo que diezma las aulas de sus 'antípodas'.

Ryan Hreljac quedó muy extrañado por la falta de 'agua limpia' y preguntó a Nancy cuánto costaba un grifo en África. Mrs Prest, desconcertada, anticipó a Ryan una cifra que había leído en algún documento: 70 dólares por una bomba extractora. Ese mismo día al llegar a casa, Ryan, que todavía estaba aprendiendo a conocer el valor monetario de las cosas; pidió a su madre el dinero para comprar un grifo y enviarlo por correo.

Susan, la primera persona que padeció el 'Ripple Effect', ignoró entre la burla y el desconcierto las inquietudes de su hijo. Pero Ryan insistió durante toda la semana sobre el dinero e incluso le propuso hacer las tareas domésticas durante todo un año para ganarse la posibilidad de decidir qué hacer con un primer sueldo. **"No lo entiendes, mamá", dijo, con lágrimas llenando sus ojos. "Los niños están muriendo simplemente por no tener agua limpia!"**

Su madre, aceptó el reto, a sabiendas de la escasez de constancia en un niño de su edad. Ryan barrió, aspiró, limpió las ventanas y con mucha determinación, trabajó pacientemente y ahorró cada moneda dentro de una lata vieja de galletas. Su madre, cómplice del juego que no del propósito, le anticipaba las monedas ganadas en tarea. Sus dos hermanos se implicaron en el proyecto, pero pronto claudicaron ante tanta bendita tozudez. **Ryan hizo todas las tareas que le permitía su corta estatura desde enero de 1998 hasta finales de abril.**

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



Nicole Bosley, nuestra segunda cautiva del 'Ripple Effect', convenció a sus superiores y a la Agencia de Desarrollo Internacional de Canadá para pagar la factura del pozo a medias con Ryan. Lo que dejaba la cifra en 700 dólares de 'trabajos forzados' en el hogar de los Hreljac. Una familia de clase media-baja con recursos

económicos limitados. Inmediatamente la onda del 'Ripple Effect' se propagó por la comunidad y vecindad de Ryan quien no tardó en recolectar el dinero suficiente para la inversión de su primer pozo. La Watercan concedió entonces una entrevista a Ryan con Gizaw Shibru, el director para Uganda de todos sus programas de acción. **Ambos eligieron la escuela de Angolo en Otwal como el destino del pozo,** una localidad 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 la ambición de Ryan no quedó a expensas de las voluntades adultas. Cuando se enteró que los pozos se perforaban a mano transformó su renovada obsesión en una nueva onda cautivadora en busca de los 25.000 dólares que costaba un taladro móvil. Su madre atrapada entre el orgullo y la devoción consiguió una **entrevista** a través de su amigo periodista Puddicombe Derek para el periódico 'Ottawa Citizen' que desembocó en un documental para la TV **y la llegada de cheques y donaciones desde todos los puntos del país.**

Mientras, en su clase, la profesora Nancy inició **un intercambio de cartas** con los alumnos de la escuela de Uganda:

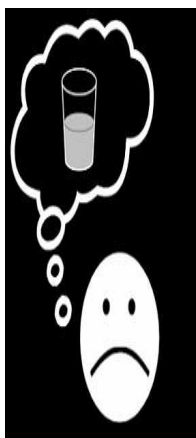


...Querido Ryan, me llamo Akana Jimmy. Tengo 8 años. Me gusta el fútbol. Nuestra casa está hecha de hierba. ¿Como son en los EEUU? Tu amigo, Akana Jimmy.

Ryan contestó con:

...Querido Jimmy, Debe ser fantástico tener una casa hecha de hierba. Tengo 8 años. ¿Bebes agua de mi pozo todos los días? ¿Cuál es tu materia preferida en la escuela? Iré a Uganda cuando tenga 12 años. Mi casa está hecha de ladrillos [...] Escíbeme pronto. Tu amigo Ryan.

La carta adjuntaba una fotografía de Jimmy. Un estudiante con una historia también cautivadora que había logrado escapar de las garras del Ejército de Resistencia del Señor o LRA. **Durante semanas Ryan adoptó como suya la imagen de su nuevo amigo. ¿Podría reunirme con él?** se preguntaba. Susan y su marido pensaron que quizás, algún día, podría permitirse un viaje. Tal vez cuando Ryan cumpliera los 12. Pero Ryan no podría esperar tanto. Pronto, el efecto rebote de la siguiente onda atrajo a un adinerado ejecutivo del barrio que donó a los Hreljac su tarjeta de puntos aéreos, recolectados en sus infinitos viajes, lo **que permitió a Ryan viajar a conocer a su nueva alma gemela.**



En el mes de julio de 2000 Ryan llegó a la ciudad de Otwal acompañado de sus padres. 5.000 niños le esperaban coreando su nombre.

“¡Saben mi nombre!!”, dijo asombrado. “Todos los que viven a 100 kilómetros saben tu nombre, Ryan” dijo Gizaw Shibu.

Al final del pasillo humano le esperaba su amigo Jimmy. Éste agarró de la mano a Ryan y se lo llevó a 'su' pozo para que pudiera cortar la cinta.

Inauguraba entonces el primero de los 432 pozos que a través de 15 países (fundamentalmente en África) ha perforado con las inversiones de su Fundación.

Más información, en inglés: <http://www.ryanswell.ca>