



IAA

## ¿CÓMO PUEDE SER LA “CARIDAD” EGOÍSTA?

### ENTREVISTA AL P. ROBERT SIRICO SOBRE LA MALA BENEFICENCIA

Por Jerry Bowyer

11 de febrero de 2014

Fuente: Revista Forbes

<http://www.forbes.com/sites/jerrybowyer/2014/02/11/how-charity-can-be-selfish-father-sirico-on-bad-almsgiving/>

Me senté frente a un micrófono y con el Skype abierto para introducirme en un diálogo en el que abordamos una amplia variedad de temas con uno de los pensadores más interesantes de Norteamérica, el padre Robert Sirico, fundador del Acton Institute. La entrevista se dividió en dos partes. La traducción de la primera parte se puede leer [aquí](#)<sup>1</sup>.

El punto de partida fue la notable nueva colección de la serie documental [PovertyCure](#). El audio de la entrevista se puede consultar en [aquí](#). Algunos puntos destacados de la entrevista, de casi una hora, se transcriben debajo. El texto ha sido editado para una mejor claridad:

**Jerry Bowyer (JB):** “¿La caridad puede ser egoísta?”

**P. Robert Sirico (RS):** “Sí, la caridad puede ser muy autoindulgente.”

**JB:** “Mejor denominémoslo *filantropía*. La auténtica caridad es una virtud cristiana, sin embargo, la filantropía puede consistir en una actividad articulada de modo egoísta y sostenida por motivos egoístas.”

**RS:** “En uno de los episodios de *PovertyCure*, analizamos los distintos elementos (especialmente en el ámbito de los subsidios y la ayuda internacional) –las ONGs que están involucradas en esto, también hemos prestado atención a las celebridades y en qué medida todo esto se pone de moda periódicamente, con gente diciendo: “Ayúdenos para conseguir fondos y dar alimento en África”, o los intentos de las Naciones Unidas por conseguir una carga impositiva del 1% del PBI de todos los países que se aplique a estos fines, el proyecto de los Objetivos del Milenio, etc. Todas estas cosas surgen cada cierto tiempo y constituyen una buena parte de la industria de la pobreza, lo cual es muy peligroso porque distorsiona la estructura de incentivos de las personas y termina eliminando el punto de apoyo central de la escalera que permitiría a los pobres salir de la pobreza, pues se elimina el incentivo del beneficio, lo que implica que las personas

---

<sup>1</sup> La primera parte de la entrevista, en su versión original, puede consultarse en el siguiente enlace: <http://www.forbes.com/sites/jerrybowyer/2013/12/26/does-poverty-have-a-cure-an-interview-with-father-robert-sirico/>.



IAA

invierten y entrenen a otras personas formando una fuerza de trabajo, que es en última instancia productiva.”

**JB:** “Hay incluso una cita de Bob Geldof en esa sección de PovertyCure donde afirma: *‘debemos hacer algo incluso aunque no funcione’*.”

**RS:** “Y luego hacer eso que no funciona una y otra vez...”

**JB:** “¿No es eso algo egoísta? ‘Estoy intercambiando dólares por petulancia’. Si fuera caridad genuina, si supusiera una verdadera actitud de apertura hacia el prójimo y si fuera altruismo genuino, uno debería prestar atención también a los efectos de la acción. De otro modo, no es más que otra forma de *curvatura sobre uno mismo* (*‘incurvatus in se’*) Es sólo otra modo de adorarse a uno mismo, como si se tratara de comprarse uno mismo los puntos que aumentan la caridad propia.”

**RS:** “Esta actitud se encuentra en el Evangelio. Tenemos allí la historia del fariseo que entrega el diezmo de lo que posee y lo hace de modo que todos se enteren. Por el contrario, la pequeña y humilde mujer está avergonzada de lo poco que puede dar y, sin embargo, ella da todo lo que tiene.”

**JB:** “Sí, y también está el fariseo que da su ayuda al Templo pero desprecia al prójimo, su padre y su madre. Si se compra estatus social con el dinero de la caridad, lo que en verdad se está haciendo es una transacción mercantil. No es auténtica caridad.”

**RS:** “Exactamente. Creo además que es algo que nos empequeñece porque el brillo de la auténtica caridad –la caridad virtuosa– reside en que nos vincula y compromete con el prójimo. Tú te involucras en la vida de los demás, y esto es recíproco; tú recibes algo espiritual como consecuencia del encuentro personal que has tenido al ayudar a alguien que sufre una necesidad.”

**JB:** ¿Qué le dirías a alguien que en estos momentos está siendo perjudicado por la *industria de la filantropía*? Tal vez no han sido en el pasado personas cautelosas y se llegaron llevar por la emotividad: ‘Sí, voy a donar a la agencia que me muestre al niño con aspecto más hambriento en la pantalla de mi televisor o al anuncio que toque las fibras de mi corazón con mayor intensidad’. ¿Qué le dirías a las personas acerca de cómo se aproxima a la industria de la filantropía a la hora de decidir dónde colaborar?

**RS:** “Existen ahora una serie de maravillosos sitios en Internet –como Guidestar, por ejemplo–, donde puedes informarte respecto del porcentaje del dinero recibido que es utilizada para *fundraising* y diversos propósitos, y cuál es el monto de dinero que llega de modo efectivo a los pobres. Esto es una primera alternativa que uno puede considerar. Pienso también que la difusión boca a boca también es efectiva. Si alguien está pensando en hacer algo concreto en fechas determinadas, como en Navidad o Semana Santa (o Acción de Gracias, en los Estados Unidos), por ejemplo –porque mucha gente suele



IAA

ofrecerse en los centros de acogida para preparar comidas o repartirlas entre los más necesitados—, que tenga en cuenta lo que suelen sentir las personas que están involucradas en estas tareas de modo permanente. Ellas suelen pensar: “¿Dónde estás tú el resto del año, cuando verdaderamente necesitamos de tu ayuda?” Creo que lo mejor que se puede hacer es ponerse en contacto con el Sacerdote de la parroquia más cercana y preguntar algo como esto: “¿sabe si hay alguien en su congregación que Ud. sepa que tiene alguna necesidad?” Los sacerdotes suelen saber estas cosas. Justo hoy ha sucedido algo como esto en mi parroquia: Hay una mujer que necesita ayuda, su coche se está rompiendo, está pasando por una separación... fue providencial que apareció una persona en la Iglesia y dijo: “aquí tienen este dinero, y en concreto esta parte es para alguna persona pobre de la parroquia que lo esté necesitando”. Por lo que decidimos dar el dinero que recibimos a esta persona. Nosotros conocemos a esta persona, conocemos a sus hijos, a su familia y entiendo que no habría ningún tipo de abuso. Sin embargo, tiendo a no dar dinero a personas que simplemente se presentan y piden dinero, o que tocan a la puerta y piden dinero, o te paran en la calle y te piden dinero, porque casi siempre eso no conduce a una ayuda caritativa efectiva. Es necesario involucrarse con las personas, aunque más no sea para juntarse a cenar. Esto me ha sucedido... fue en Chicago, donde conocí a una persona y nos sentamos un rato a conversar. Fue una charla de 45 minutos y terminé conociéndole bastante bien, también a su hijo. Se trataba de personas nobles pasando por un momento difícil en sus vidas. Esto suele suceder. No todo el mundo quiere abusar de la confianza pero uno debe, asimismo, ser diligente.”

**JB:** “En mi familia intentamos no dar dinero si no es en un contexto relacional. Si no existe un contexto relacional, termina siendo una forma de ayuda inferior o incluso un modo negativo de ejercicio de la caridad.”

**RS:** “Es cierto. Algunas veces he hecho eso y he pensado: ‘tal vez pierda algo de dinero pero prefiero ayudar’. Pero ciertamente, como norma general, prefiero invertir mi tiempo en las personas e intentar conocerlas, aunque más no sea mediante un breve encuentro.”

**JB:** “Sin embargo, para la mayoría de la gente no todo es ayuda caritativa personal. Existe el plano personal –invitar a alguien a comer, dar a una persona en concreto—, pero también existen instituciones. ¿Qué consejo puedes ofrecer en este sentido? Entiendo que te has referido a portales de Internet que te informan sobre cuánto dinero gastan las ONGs en actividades no directamente vinculadas con la ayuda para la que solicitan apoyo. Sin embargo, entiendo que también existen principios generales de índole filosófico. Por ejemplo, en *PovertyCure* aparecen varios expertos vinculados a los microcréditos, como una opción más útil que la mera transferencia de recursos. ¿Hay algo a nivel de principios que se pueda decir en este contexto?”



IAA

**RS:** “Sí, por supuesto. Los microcréditos, bien aplicados, permite introducir a las personas en el espíritu emprendedor o, mejor dicho, permite que ellos mismos aprendan a ser emprendedores; saben que deberán devolver el dinero prestado pagando intereses. Y frecuentemente lo que mantiene a estos grupos unidos es el hecho de que viven en comunidades locales donde se conocen entre todos. Saben, por lo tanto, que el próximo candidato a recibir un microcrédito puede ser su vecino, por lo que quieren asegurarse el pago del préstamo para que, de este modo, las otras personas no queden excluidas de los posibles préstamos que se otorguen. Otra cosa a la que tiendo a mirar es el porcentaje del dinero que la agencia de caridad-ayuda recibe del gobierno porque cuanto más alto es el porcentaje que proviene de la ayuda gubernamental tienden a ser más burocráticas. Cuando una organización obtiene el 60, 70, 80, o 90 por ciento de la financiación del gobierno, por lo que en realidad buscan donantes particulares por un mero tema de imagen. Este tipo de agencias están de hecho en sintonía con lo que la burocracia ha identificado como lo que ellos piensan que son “las necesidades de la gente”, más que con el tipo de encuentros personales genuinos a los que nos referíamos anteriormente. En síntesis, es cierto que debemos ayudar generando contextos institucionales para canalizar la ayuda, porque la división del trabajo también comparece en el ámbito de la caridad como lo hace en el mercado. No obstante, cuando el gobierno se inmiscuye demasiado uno podrá intuir que el mercado de la caridad –si se me permite la expresión– se verá distorsionado.”

**JB:** “Muy interesante. También suelo observar a los anuncios en los medios de comunicación a las personas involucradas en el mundo de la caridad. Si noto que hay mucha retórica, politización del discurso y hostilidad hacia el mercado, tiendo a creer que ello también se reflejará en la filosofía de esa organización. Volviendo a uno de mis pasajes favoritos de *PovertyCure*, Peter Greer, de HOPE International microfinance dice que “los mercados son fuerzas liberadoras en la vida de la gente”; sin embargo existen otras agencias cristianas de ayuda internacional donde los discursos se revisten del lenguaje manipulador de la culpa o de la lucha de clases. Suelo mirar con suspicacia este tipo de grupos.”

**RS:** “Una agencia con un perfil muy similar al que acabas de mencionar vino un día a mi parroquia. ¿Puedo nombrarlo?”

**JB:** “Sí, por supuesto.”

**RS:** “Se llaman *pan para el mundo* (Bread for the World). Vinieron en el contexto de un plan de acción de gran envergadura. Se acercaron a la parroquia en la que yo estaba hace unos años y solicitaron que el consejo parroquial apoyara la iniciativa. Tenían un bonito documental donde se podía ver los alimentos que recibían las manos curtidas de los pobres... escuché toda la presentación –Pan para el mundo– y al final les pregunté: ‘¿Cuánta comida producen?’ Ellos dijeron: ‘No, no producimos comida’. Les dije entonces:



IAA

‘¿Cuánta comida regalan?’. ‘No, no regalamos comida.’ ‘¿Cuánta comida venden?’ ‘No, no vendemos comida.’ ‘¿Qué es exactamente lo que hacen?’

**JB:** “Se dedican a hacer lobby.”

**RS:** “Sí, hacían lobby. Lo que hacían era venir y entregar sermones, notas y borradores de cartas para que nuestros conocidos los llevaran a los congresistas que están involucrados en la redacción de proyectos legislativos vinculados al problema del hambre y la pobreza, y ese tipo cosas. Se trataba, básicamente, de un esfuerzo de lobby en favor de impuestos al sector agropecuario para obtener fondos para la ayuda a los más necesitados. Terminé diciéndoles: ‘prefiero ir y servir a un pobre en el comedor comunitario de mi comunidad que quedar vinculado con la agenda política que promueven’.”

**JB:** “Me di cuenta de lo mismo cuando ese grupo vino a la parroquia a la que pertenezco. Y hay una buena dosis de manipulación a través de la culpa sobre uno por ser productivo. Es como si se dijera: “bien, tú has sido lo suficientemente afortunado, debes hacer algo”. Es cierto que existe una bendición de Dios pero también existen instituciones en Norteamérica que han conducido a la creación de bienestar. Tal vez sería necesario abordar este tema también.”

**RS:** “Sí, existe la presunción de que el ingreso que uno obtiene está relacionado con la pobreza de otros, y no es que de hecho uno esté produciendo algo sino que has explotado a otras personas para obtener lo que tienes. Creo que tenemos una responsabilidad de vivir vidas morales y vidas donde pongamos límites a nosotros mismos, porque los seres humanos son mucho más que lo que consumen. Pero, por otra parte la manipulación a través de la culpa me parece algo muy desagradable e impreciso. Y las mismas personas que están pidiendo dinero hacia fines de año son los que en abril mayo o junio se oponen a las cosas que pueden extender los negocios y hacer la actividad empresarial más rentable. Son hostiles al mercado durante una época del año y luego, en otra época del año se acercan al mercado para pedir dinero.”

**JB:** “Interesante. En el documental de PovertyCure hay muy buena información mostrando la superioridad del comercio por sobre la ayuda (*trade, not aid*). Por ejemplo, la idea de que los agricultores en África y también en América del Sur son eficientes y querrían vender sus productos en el mercado norteamericano pero debido a las barreras arancelarias no pueden hacerlo. Además, les asistimos con la ayuda extranjera que ellos tienen que utilizar para adquirir los alimentos subsidiados producidos por los países desarrollados. De este modo ellos no pueden desarrollar el sector agrícola a pesar de que estas regiones del planeta han sido exitosas en la producción agrícola durante cientos de años –antes de que apareciera el mundo occidental con sus barreras arancelarias y sus alimentos subsidiados.”



IAA

**RS:** “Si tuviera un deseo que pudiera cumplir para hacer del mundo un lugar donde haya mayor bienestar y riqueza, si pudiera hacerlo con solo un chasquido, lo que haría es eliminar las barreras arancelarias y todas las otras medidas que suponen manipular los mercados y que obstaculiza la globalización. Hacer esto sería equivalente a insuflar millones de dólares en las economías de los países pobres sin que tuviera que actuar ningún tipo de ayuda. El comercio ocurre cuando ambas partes se benefician de él, y creo que esto sería una gran cosa.”

**JB:** “Exacto, y no tendríamos que apelar a la ayuda –que cuando se hace de modo impersonal– tiene un componente un tanto humillante. Además, como has señalado, se potencian las virtudes asociadas a la laboriosidad. Hay una historia muy emotiva en PovertyCure acerca de una mujer de Ruanda que tiene una pequeña empresa donde se confeccionan cestas de mimbre, que contrató a Hutus y Tutsies (tribus enfrentadas durante la última guerra civil en el país) para que trabajen juntos. Ella descubrió el valor del solo hecho de que las personas trabajaran juntas, codo a codo: “no vamos a hablar aquí de las cosas que nos separan... todos tenemos historias tristes, simplemente vamos a hacer cestas”. Y las trabajadoras se acostumbraron a disfrutar de la compañía de los otros. El trabajo puede contribuir a la paz entre pueblos enfrentados ya que se comienza a trabajar por un objetivo común. Resuenan aquí las palabras del Evangelio: “bienaventurados los que trabajan por la paz, porque ellos serán llamados hijos de Dios”. Se puede decir que, en muchos casos, los emprendedores son hijos de Dios porque pueden inculcar la paz entre las personas de distintas razas, religiones y orígenes.”

**RS:** “El contacto personal es muy importante. No se trata de una afirmación poética (es bonito describir el contacto personal en términos casi literarios), sino que tiene una importancia práctica esencial. Creo que cuando tienes a un grupo de personas trabajando juntas y conociendo a cada familia ello genera un sentimiento de pertenencia y de comunidad muy especial. Un ejemplo práctico de esto se observa cuando uno conduce e intenta incorporarse al tráfico –imagino que alguna vez has estado en esta situación–, uno va adelantando su coche intentando meterse entre otros coches que están en fila, que también avanzan; sin embargo cuando intentas el contacto visual y haces un gesto como de permiso de paso o esbozas una sonrisa, el otro conductor suele aminorar su marcha y ofrecerte el paso... funciona casi de modo inevitable. *En la medida en que tú eres una abstracción para mí, no tengo ningún motivo para dejarte el paso (y cederte el carril) y no estableceré contacto visual contigo. Creo que fue Bastiat quien dijo una vez que “cuando los bienes cruzan las fronteras los ejércitos tienden a no hacerlo” (y viceversa).* Creo que algo similar puede suceder en una comunidad.

**JB:** “Estoy de acuerdo contigo. Después de la guerra civil norteamericana y la liberación de los esclavos en el sur del país, había una creencia muy extendida por todo el país de que los afroamericanos no iban a poder integrarse en la sociedad. Hubo un



IAA

movimiento llamado “*Back-to-Africa*” que impulsaba su regreso al continente africano. Y algo con lo que nadie contó fue con el impulso que daría el crecimiento económico en las décadas de 1870, 1880 y 1890, especialmente con la industrialización en el norte del país. ¿Fueron las cosas perfectas? No, por supuesto que no lo fueron, pero creo que el comercio contribuyó a que los Estados Unidos pudieran superar poco a poco el drama de la esclavitud. En tiempos de estancamiento económico en Norteamérica y en el mundo, las tensiones racionales parecen aumentar porque el proceso de integración y de reconciliación no avanza demasiado (y empiezan las suspicacias y los temores).”

**RS:** “Eso es muy cierto. Simplemente quiero aclarar para todos los que escuchen esta entrevista o lean su transcripción que *no estoy diciendo que el mercado es la solución a todos los problemas ni da el sentido total y último a la vida humana*. Creo efectivamente que hay algunas cosas que no pueden ser compradas y vendidas, cosas que no pueden ser “adquiridas” en un mercado y que, no obstante, son necesarias para el ser humano: el amor es un gran ejemplo de este tipo de cosas. Sin embargo, si simplemente descartamos el mercado o si queremos pensar que no lo necesitamos, entonces estaremos básicamente recortando una parte vital de lo que permite a una sociedad funcionar. El mercado no es la totalidad de la vida social pero es algo vital en ella.”

**JB:** “Me gustaría agregar la idea extensamente desarrollada en el quinto episodio de *PovertyCure* de que la fe, las instituciones de caridad, la sociedad civil y cosas como la familia –lo que algunas personas denominan instituciones intermedias– son un punto de apoyo muy necesario para el funcionamiento adecuado de un mercado. No solamente que el mercado no es el todo sino que no parece que pueda funcionar de modo adecuado sin un marco de valores que lo sustente y lo contenga.”

**RS:** “Exacto. Porque los mercados están contenidos en un arco cultural y moral fundante.”

**Nota:** La traducción del artículo original “[How Poverty can be Selfish. Father Sirico on bad almsgiving](#)” publicado por [Forbes](#), el 11 de febrero de 2014 es de [Mario Šilar](#) del [Instituto Acton Argentina](#) para el [Acton Institute](#).