



#21 la recaudación de fondos y la séptima tradición en narcóticos anónimos

Este artículo fue preparado en diciembre de 1991 y revisado en el año 2002 en respuesta a las necesidades de la confraternidad. Refleja el punto de vista en el momento de ser redactado.

En los últimos años se han formulado en numerosas ocasiones preguntas sobre la recaudación de fondos y cómo se relaciona con las tradiciones, especialmente con la Séptima («Todo grupo de NA debe mantenerse a sí mismo completamente, negándose a recibir contribuciones externas.»). A medida que los grupos, áreas y regiones crecen, aumenta también la notoria necesidad de fondos para contribuir a cumplir con la Quinta Tradición («Cada grupo tiene un solo propósito primordial: llevar el mensaje al adicto que todavía sufre.»). Cuando se examina el costo de servicios auxiliares —como líneas de teléfono, directorios de reuniones y literatura para ser utilizada en las reuniones de HeI, entre otros— muchos grupos, áreas y regiones se ven en la necesidad o quieren mayores fondos que los recaudados por medio de los aportes de los miembros en los grupos. En ese momento surgen las preguntas sobre cómo financiar los servicios que ayudan a llevar el mensaje al adicto que todavía sufre. Este boletín tratará de contestar algunas de estas preguntas así como ofrecer algunas pautas simples sobre la recaudación de fondos. Trataremos de dar una breve perspectiva histórica sobre la recaudación de fondos en NA, examinar algunos de los problemas que puedan resultar de estos esfuerzos, y demostrar la relación entre este tema y la Séptima Tradición.

Al examinar este asunto, es útil comprender cómo empezó la recaudación de fondos en nuestra confraternidad. Muchos grupos en sus comienzos realizaron una variedad de actividades como cenas, picnics y otros eventos sociales para promover la recuperación, la unidad y el sentido de pertenencia. Aunque estas actividades no tenían la intención específica de recaudar fondos, muchas de ellas resultaron económicamente rentables, lo que permitió al grupo anfitrión poder comprar literatura extra u otras cosas para sus reuniones. Conforme la confraternidad crecía y aumentaba su necesidad o deseo de mayores servicios, el propósito de algunas de estas actividades cambió: en vez de organizarse para celebrar la recuperación, su propósito era recaudar fondos.

A medida que la confraternidad siguió creciendo y se formaron más comités de servicio de área y regionales, el enfoque continuó cambiando; en algunos casos, para compensar la notoria falta de fondos que se donaban a través de las colectas de la Séptima Tradición de los grupos. Con el paso del tiempo, cada vez más comités de servicio comenzaron a depender de este tipo de recaudación de fondos, hasta tal punto que, en algunas ocasiones, el éxito o fracaso de algún evento como una convención determinaba la capacidad del área o la región de ofrecer servicios y de participar en la circulación de fondos. En otros casos, los grupos, áreas y regiones tenían tal éxito en sus eventos sociales que comenzaron a invertir una cantidad extraordinaria de tiempo y esfuerzo en estas actividades con el fin de lograr una convención, baile o campamento «rentables».

Surgieron numerosos problemas de tales prácticas. La responsabilidad de los comités de servicio hacia sus grupos quedó afectada, ya que para recaudar fondos, los comités empezaron a confiar en estos eventos, en vez de confiar en las contribuciones provenientes de la Séptima Tradición de sus grupos. En algunos casos, los numerosos órganos de servicio empezaron a desviarse de su propósito primordial por razones de «dinero, propiedad y prestigio». Algunos grupos y comités de servicio empezaron a acumular enormes «reservas prudenciales», que en algunos casos llegaban a muchos miles de dólares. En algunos grupos y comités estas «reservas prudenciales» aumentaron tanto que el órgano de servicio que las conservaba no necesitaba depender de las contribuciones por lo menos durante seis meses, a pesar de que varias publicaciones de servicio de la confraternidad sugerían que el monto de la reserva prudencial no debía exceder los gastos de un mes. En algunos casos, los esfuerzos de venta de recuerdos se convirtieron un «negocio», alejándonos del enfoque espiritual de nuestro programa. Se volvió cada vez más y más difícil asegurar que, en los diferentes eventos sociales,

las donaciones para nuestra confraternidad provinieran sólo de nuestros miembros. Y a otros miembros empezó a preocuparles la idea de que personas ajenas al programa pudieran considerarnos una confraternidad involucrada más en funciones sociales y esfuerzos de comercialización que dedicada a ayudar a los adictos a recuperarse de la enfermedad de la adicción. A medida que estos problemas se hicieron más evidentes, los miembros empezaron a compartir sus preocupaciones y a cuestionar la necesidad de tales prácticas. Algunas de las preguntas se centraban en la relación existente entre la Séptima Tradición y la recaudación de fondos.

Aunque esta tradición habla concretamente de la autofinanciación —rechazando las donaciones de fuentes externas— algunos de los principios subrayados en ella, como la simplicidad y la fe, tal vez resulten útiles para responder preguntas sobre el financiamiento de nuestros servicios. Nuestra experiencia ha demostrado que, como adictos en recuperación, todas nuestras necesidades se reducen a la necesidad de mantenernos libres de la adicción activa. Para alcanzar dicha libertad, necesitamos los principios contenidos en los Doce Pasos y las Doce Tradiciones de NA; las reuniones de recuperación donde podemos compartir nuestra experiencia, fortaleza y esperanza; y otros adictos en recuperación que nos ayudan a aplicar estos principios espirituales en nuestra vida. Son tres cosas sencillas; no hace falta que tengamos un título universitario ni gastemos grandes sumas de dinero.

Durante nuestra adicción activa, muchos de nosotros parecíamos tener algo común: el egocentrismo. A medida que empezamos el proceso de recuperación, aprendimos a «conservar lo que tenemos compartiéndolo». Empezamos a comprender el valor de ser un miembro que contribuye con nuestra confraternidad y la sociedad en su conjunto. Empezamos a comprender una verdad sencilla: que si queremos seguir asistiendo a las reuniones de NA y ayudar a llevar el mensaje, debemos contribuir a nuestro bienestar común debemos aportar nuestro grano de arena, no sólo económicamente, sino también nuestro tiempo y energía. Mantenerse con los propios recursos, dentro del contexto de la Séptima Tradición, va mas allá del mero apoyo financiero. En el camino aprendemos que contribuir a nuestro bienestar común es una manera de expresar nuestra gratitud por lo que desinteresadamente se nos ha dado. Con el tiempo, desarrollamos fe en que, siempre y cuando hagamos lo que debemos hacer —practicar los principios de nuestro programa—, Dios, tal como lo concebimos, nos cuidará y nos mostrará una nueva forma de vida.

Cuando observamos las necesidades del grupo, la simplicidad viene una vez más a nuestra mente. Nuestras necesidades son sencillas: un lugar para nuestras reuniones, literatura que ayude a llevar el mensaje y, en la mayoría de los casos, algunos refrescos. No necesitamos locales de reunión lujosos y espaciosos, cantidades excesivas de literatura o todo tipo de refrescos para atraer a los adictos a nuestras reuniones. La sencillez de nuestro mensaje y la eficacia de nuestro programa es suficiente. No necesitamos grandes reservas financieras si tenemos fe en que Dios, tal como lo concebimos, cubrirá nuestras necesidades. Nuestra experiencia nos ha demostrado que cuando las necesidades económicas de un grupo no se cubren, y se le comuna el hecho a los miembros, el problema en general se resuelve. La sencillez de nuestras necesidades se ve reforzada por la sencillez de nuestro propósito primordial: llevar el mensaje al adicto que todavía sufre. Nuestra experiencia ha demostrado que debemos llevar a cabo esta simple tarea lo mejor que podamos, porque es la esencia de lo que somos y lo que hacemos en NA. Hemos descubierto que, si todo lo que hacemos sirve cumplir con este propósito, por lo general conseguimos los fondos necesarios para hacer lo que debemos.

Muchos grupos y comités de servicio han decidido evitar controversias tratando simplemente de llevar el mensaje al adicto que todavía sufre. De esta manera, dependen exclusivamente del fortalecimiento de su recuperación personal, trabajando y viviendo los Doce Pasos de NA, para atraer nuevos miembros a sus grupos. En la medida que atraemos nuevos miembros, los grupos crecen, las colectas de la Séptima Tradición aumentan y hay más dinero disponible para las necesidades de los grupos. Por lo tanto, se donan fondos al área, a la región y a los servicios mundiales. (Para mayor información sobre este tema, se puede consultar el folleto N° 25, *Mantenernos con nuestros propios recursos: principio y práctica*.) En la medida en que los servicios se financian con mayor eficiencia, el mensaje de recuperación de NA se lleva más lejos y mejor que nunca. El resultado es que más adictos buscan recuperación a través de Narcóticos Anónimos y se abren más reuniones de NA. Muchos miembros de nuestra confraternidad ven que este enfoque es práctico y realista. Nos dicen que la frustración que origina la falta de fondos y la sensación de urgencia por recaudar dinero puede equilibrarse mediante la unidad espiritual que deriva de centrarnos en nuestro propósito primordial.

Sin embargo, en los últimos años hay algo que resulta evidente: amplios segmentos de la confraternidad quieren actividades y objetos de recuerdo. Si no los ayudamos en estos esfuerzos, los miembros podrían terminar actuando por su cuenta. En los casos en que ha ocurrido esto, los problemas surgidos tuvieron una

repercusión considerable en todos los elementos que constituyen NA, afectando en general el éxito de nuestra confraternidad para cumplir con su propósito primordial. Creemos firmemente que las actividades de recaudación de fondos que nos desvían de la naturaleza espiritual de nuestro programa son inapropiadas y no deberían promoverse en la confraternidad. Sin embargo, las actividades sociales destinadas a mejorar la recuperación y fomentar la unidad y el sentido de pertenencia de los miembros, no son sólo aceptables sino que deberían también estimularse.

Creemos que recaudar fondos por el sólo hecho de recaudarlos, en el mejor de los casos, es cuestionable. Habrá momentos, sin embargo, en los que un grupo o comité de servicio se vea en extraordinarios aprietos financieros y empiece a plantearse formas de recaudar fondos. En esos momentos, sugerimos poner mucha atención a las siguientes preguntas: ¿Son suficientes los fondos recaudados por medio de las contribuciones habituales de la Séptima Tradición para mantener las necesidades actuales del grupo o del comité de servicio? ¿Los deseos reemplazan a las necesidades? ¿La necesidad de recaudar fondos es tal que no hacerlo daría como resultado no poder cumplir con nuestro propósito primordial? Además de estas preguntas, recomendamos que se examinen con cuidado todos los aspectos necesarios para auspiciar un evento de recaudación de fondos.

Cuando se lleven a cabo estos eventos, los miembros del grupo o comité de servicio anfitrión deberían examinar dicho evento en relación con todas las tradiciones, aplicando su experiencia, fortaleza y esperanza colectivas en ese examen. Uno de los puntos principales para tener en cuenta al llevar a cabo un evento de este tipo es la motivación. Un examen así nos ayuda a estar en sintonía con nuestros principios. Los siguientes conceptos generales derivan de la experiencia de nuestra confraternidad y los presentamos aquí como puntos de partida:

1. Las actividades de recaudación de fondos en una reunión de NA no suelen ser apropiadas porque nos desvían de nuestro propósito primordial y pueden dar una impresión equivocada del mensaje de NA, especialmente a los ojos del recién llegado o del visitante no-adicto.
2. Con el fin de seguir la orientación de nuestras tradiciones, un evento para recaudar fondos debe planearse y llevarse a cabo por y para los miembros de NA.
3. Para ajustarse a los ideales de la Séptima Tradición, las «donaciones» de las personas que no son miembros no deben aceptarse.
4. Debido a que a menudo auspiciamos actividades con un precio fijo para poder participar plenamente en ellas, el término «donación» no debe utilizarse para este tipo de inscripción o entrada. De esta manera no confundiremos contribuciones con el precio calculado para estas actividades.
5. Se debe determinar si la comunidad local de NA está dispuesta y es lo suficientemente grande para apoyar el evento.
6. Todos los aspectos del evento de recaudación de fondos deben coincidir con nuestra meta de fomentar la recuperación. Debemos evitar organizar eventos que puedan alentar los juegos de azar, que den la impresión de ofrecer «algo a cambio de nada» u ofrezcan premios que no estén orientados a la recuperación o que de alguna manera puedan ser vistos como algo inapropiado. Por ejemplo, la rifa de un automóvil o un televisor podría hacerle la vida más cómoda a alguien, pero tal vez no esté relacionada con la recuperación, mientras que premios como literatura o entradas para un taller o una convención de NA estarían orientados a la recuperación. También debe tenerse en cuenta que en muchos estados de los EEUU y en algunos otros países, las rifas son ilegales. Además puede resultar útil pensar si las rifas, especialmente las de premios en efectivo o loterías, apelan más al espíritu del interés personal que al de apoyo voluntario implícito en nuestra Séptima Tradición.

Todas las soluciones que vemos a los problemas indicados en este boletín implican comunicación. Creemos que si mejoramos la comunicación en relación con las necesidades de nuestros órganos de servicio, el resultado será un aumento en el apoyo de los grupos y miembros de NA. Una mayor comunicación mejora la responsabilidad de la estructura de servicio hacia nuestros grupos y miembros. Por último, mejorar la comunicación también nos ayudará a mantenernos centrados en principios espirituales como la fe y la confianza, y nos aleja del miedo, la desconfianza y el egocentrismo.