

LA POLÍTICA DEL PARTENARIADO: PELIGRO O PROMESA

El concepto de partenariado ha estado en boga un buen rato definiendo, por el mundo, las relaciones entre donantes, universidades e investigadores particulares.

Las universidades buscan socios internacionales por una variedad de razones estratégicas u oportunistas. Esperan combinar sus energías mutuas en la enseñanza y/o en la investigación, intercambiar personal y estudiantes, tener acceso a cerebros, fondos y mercados, diversificar su población estudiantil y su profesorado, ser parte de la arena académica global.

Los donantes que apoyan el desarrollo ven el partenariado como el medio preferido de colaboración a través del cual las instituciones están vinculadas por una causa común y acuerdos colaborativamente establecidos.

Varias son las preguntas que ocurren, al enfocar la política y la práctica de los partenariados: ¿Qué se entiende por partenariado? ¿Quiénes son los socios? ¿Cuáles son sus roles? ¿Cuáles intereses están en juego? Y, ¿cómo equilibrarlos? ¿Quién decide para quién y para qué propósito se establece un partenariado? ¿Bajo qué condiciones puede ser sostenido un partenariado?

Estas son las preguntas que se han planteado en las contribuciones del Boletín NORRAG 41 sobre la política del partenariado.

Donantes y partenariados

Para los donantes, el partenariado parece haberse vuelto la manera autorizada para relacionarse con el mundo en desarrollo, ya sea como donante, ONG o investigador. Correctamente, ahora los donantes se llaman a si mismos ‘socios del desarrollo’. Esperan que los ejecutores de los programas de desarrollo, sean éstos ONGs, universidades o investigadores particulares, hagan lo mismo y establezcan partenariados más que implementen actividades para las contrapartes en los países en desarrollo.

Como consecuencia, el partenariado ya no es una opción para las universidades o los investigadores del Norte que quieren trabajar en el mundo en desarrollo; esto se ha vuelto una condición de sus colaboraciones en el Sur. Muchas agencias que apoyan ‘programas de enlace académico’ o ‘investigaciones para el desarrollo’ esperan que las instituciones del Norte – incluso los estudiantes graduados – tengan ‘socios’. Algunas agencias del Norte esperan que las instituciones del Sur encabecen el proceso de selección de sus socios del Norte.

Aunque los autores en NN41 reconocen que la idea de partenariado para el desarrollo es importante, así como reconocen que la cooperación es una relación cuya eficacia depende de las prácticas de ambas partes, muchos de ellos señalan que sería simplista suponer que todas las partes son iguales, y que en esas circunstancias, los resultados del partenariado dependen del poder negociador relativo de cada una.

Desde la práctica, aprendemos que esta asimetría entre socios sigue siendo el obstáculo principal para colaboraciones productivas. ¿Por qué? Porque es difícil que el mantra, según el

cual los partenariados deberían ser mutuamente beneficiosos, cuadre también con la idea que éstos prioricen las necesidades y las agendas de los países del Sur; al momento de dar inicio a la colaboración, los ‘socios’ no son iguales en términos de capacidades y recursos, pues la responsabilidad de la parte financiera de la colaboración queda mayormente con el socio del Norte.

A pesar de los problemas asociados, las instituciones del Norte y las del Sur actúan con reglas ‘impuestas’ por las agencias financieras quienes pueden inevitablemente llevar a la creación de ‘falsos’ partenariados, los cuales existen más o menos sólo en teoría.

Partenariados académicos

¿Es el partenariado un falso concepto en la cooperación para el desarrollo? ¿Son todos los partenariados como las hadas (ilusiones) o hay éxitos brillantes y tangibles? Afortunadamente, los autores presentan ejemplos de partenariados exitosos entre socios académicos y logran analizar los factores que contribuyen a tales éxitos. Los partenariados exitosos:

- Están basados en intereses mutuos y en una visión compartida, ni en dependencias ni en conceptos orientados hacia la ayuda.
- Requieren roles y responsabilidades claramente identificados, para vivir armoniosamente el proceso de mutuo aprendizaje para el cambio, con riesgos y beneficios equitativamente compartidos.
- Exigen conciencia de la situación asimétrica y una buena disposición de los socios para alcanzar una situación más equilibrada.
- No deberían estar basados sólo en individuos. Aunque los individuos son importantes, los partenariados basados en individuos tienden a desaparecer con o por ellos. Los partenariados deberían ser institucionales, estar basados en planes a largo plazo y ser parte de los recursos humanos y otros planos estratégicos de las organizaciones involucradas.
- Deberían concebir programas y mecanismos claros para generar, compartir, utilizar e interiorizar el conocimiento.
- Requieren socios que estén de acuerdo sobre cómo los beneficios – inmediatos y futuros – van a ser compartidos.

Comentarios finales

Parece que hay un dilema de fondo para encontrar principios políticamente correctos para ‘socios en el desarrollo’, que correspondan a las asimetrías implícitas existentes entre socios ‘desarrollados’ y ‘menos desarrollados’. Este dilema existe en todos los niveles de la cooperación para el desarrollo, en los de donantes (léase ‘socios para el desarrollo’), universidades e investigadores particulares.

Las contribuciones en NN41 sugieren que 'los partenariados' son más bien un resultado que un punto de partida de la colaboración. Esta noción da por admitido que existen realidades y aspiraciones de los socios colaboradores. La buena noticia es: si ciertas condiciones fundamentales son satisfechas, ¡el concepto puede trabajarse!