

La mercantilización del saber.

Influencias mercantiles en la búsqueda del conocimiento

Leemon B. McHenry

MERCANTILIZACIÓN DE LA ACADEMIA

La universidad del siglo XXI ha perdido el rumbo. Pilotada como está por un modelo empresarial de investigación y docencia, ya no puede pretender seguir siendo el guardián de la verdad y el conocimiento. Los orígenes de esta lamentable situación se remontan a los años ochenta cuando cambió la tendencia demográfica de los estudiantes que accedían a la universidad en los Estados Unidos y las instituciones educativas empezaron a competir por una población estudiantil cada vez más reducida, presentándose ellas mismas como orientadas al mercado (Krimsky, 2006). Por la misma época, el marco legal ofrecía la posibilidad de que se asociasen las instituciones académicas y el mundo empresarial, lo que dio lugar a partir de los años noventa a la aparición del hombre de negocios académico, que buscaba subvenciones y honorarios por consultorías y con relaciones económicas orientadas a la búsqueda de beneficio.¹ Las administraciones universitarias acogieron con los brazos abiertos la implantación de modelos de gestión como el «TQM» (*total quality management*, «gestión de calidad total») e instaron a sus profesores a que hiciesen su especialidad tan atractiva como pudiesen para sus «clientes estudiantes».² No es del todo raro encontrar en tales instituciones a un vendedor de alfombras como rector de la universidad o que el salario del entrenador de fútbol supere con mucho el presupuesto total de un departamento de humanidades.

Hemos entrado en un período en el que el liderazgo académico ya no tiene sentido en la mayoría de las instituciones educativas. Los decanos que antes alcanzaban su posición en virtud de distinguidas contribuciones a sus disciplinas académicas han sido sustituidos por recaudadores de fondos y gestores académicos, la mayoría de los cuales se han licenciado en gestión universitaria, administración de negocios o pedagogía educativa más que en disciplinas de primer orden como matemáticas, biología, física e historia. Lo que ha llevado a una situación desmoralizadora en la que los profesores se rigen por criterios distintos a los de la excelencia académica.

En este contexto sostengo que (1) la universidad ha pasado a estar gobernada por la búsqueda de beneficio de una manera que no existía hace treinta años; y (2) que esta situación ha afectado negativamente a la investigación que se desarrolla en la universidad y a la misión educativa. Mientras que la primera afirmación (1) no parece plantear ninguna duda porque es precisamente lo que pretenden sus arquitectos en jefe, la cuestión es saber si la segunda (2) es verdad. Los partidarios de la economía de libre mercado tratan de demostrar que la mínima intervención gubernamental y las leyes de la oferta y la demanda sirven mejor a la sociedad. Consideran a la universidad como un negocio y

Leemon McHenry es profesor de filosofía en la California State University, Northridge. Su campo de investigación abarca la metafísica, la filosofía de la ciencia y la ética médica. El presente artículo apareció originalmente en *London Review of Education* 5: 2 (2007).

1. La Bayh-Dole Act o Patent and Trademark Law Amendments Act de 1980, por ejemplo, dio a las universidades estadounidenses el control de la propiedad intelectual de sus hallazgos que resultasen de investigaciones subvencionadas con fondos del gobierno federal. Para una crítica de los efectos de la Bayh-Dole Act y la privatización del conocimiento, véase Horton (2004).

2. Aunque escribo desde el punto de vista de un académico de los Estados Unidos, mi impresión es que las universidades del Reino Unido se encuentran en una vía similar; aunque puedan los detalles ser diferentes. Los seis libros que cito a continuación abordan la erosión de la independencia académica en el modelo universitario basado en el mercado y la amenaza al futuro de la investigación intelectual en Norteamérica: Lawrence C. Soley, *Leasing the ivory tower: the corporate takeover of academia* (1995), Sheila Slaughter y Larry L. Leslie, *Academic capitalism: politics, policies and the entrepreneurial university* (1997), Neil Tudiver, *Universities for sale: resisting corporate control over Canadian higher education* (1999), Geoffrey D. White y Flannery C. Hauck (Eds) *Campus, Inc. corporate power in the ivory tower* (2000), Derek Bok, *Universities in the marketplace: the commercialization of higher education* (2004) y Sheldon Krimsky, *Science in the private interest: has the lure of profits corrupted biomedical research?* (2003).

a sus estudiantes como clientes o consumidores del producto educativo. Además de su incapacidad para reconocer el valor de la educación como un fin en sí mismo y la importancia del conocimiento crítico y abierto para la búsqueda de la verdad, esta posición tiene serias consecuencias para el bien común de la humanidad. Mi objetivo es centrar la atención en la investigación patrocinada por las empresas para mostrar cómo un modelo basado en el negocio no puede conseguir nada que sea de valor duradero. Aunque dudo de la existencia de un pasado prístino en el que las universidades perseguían la investigación «pura» en una atmósfera de completa libertad académica, la situación actual nos ha apartado aún más del ideal de la libre investigación dirigida por la búsqueda de la verdad.

Nicholas Maxwell ha abogado durante mucho tiempo por una revolución en toda la estructura de la investigación académica, centrando su atención en el contraste entre los objetivos de la búsqueda de la sabiduría frente a los de la búsqueda del conocimiento (véase especialmente Maxwell, 1984 y 2005). Su obra no trata directamente la mercantilización de la universidad; sin embargo, su visión de la sabiduría como objetivo tiene profundas implicaciones para que podamos contemplar más claramente el tipo de libre investigación que otorga a la sabiduría, más que al interés económico, el primer lugar en la auténtica misión de la universidad. Modifico aquí la postura de Maxwell confrontando la investigación basada en la búsqueda de la sabiduría con la investigación basada en la búsqueda de beneficio.³ La búsqueda de conocimiento es la base de la búsqueda del beneficio, ya que las empresas que están en contacto con las universidades son empresas basadas en el conocimiento, como la biotecnología, la química, la farmacología, la geología, las tecnologías informáticas y las ingenierías, aunque no son las únicas. Sin embargo, hay una diferencia fundamental entre las dicotomías búsqueda de la verdad/del conocimiento y búsqueda de la verdad/del beneficio. El uso humano y el valor del conocimiento científico están fuera del ámbito de la búsqueda del conocimiento en el momento en que se adquiere un conocimiento genuino, mientras que la búsqueda del beneficio sí que hace tales juicios de valor. El problema es que la motivación del beneficio resulta muy a menudo en una mala elección respecto a cómo el uso del conocimiento mejorará la calidad de vida en conjunto.⁴ La búsqueda de la sabiduría de Maxwell plantea la importante cuestión de cuál es exactamente la elección correcta.

Como señala Maxwell:

La tarea central de la investigación consiste en dedicar la *razón* a la mejora de la *sabiduría* –entendiendo aquí por sabiduría el deseo, el esfuerzo y la capacidad para descubrir y alcanzar lo que es deseable y de valor en la vida, tanto para uno mismo como para los demás (Maxwell, 1984, pág. 66).

En lo que él llama «neurosis racionalista», parecemos saber bien que nuestro objetivo es un mundo más civilizado, aunque nuestras instituciones están diseñadas para hacer muy poco por conseguir tal objetivo (Maxwell, 2005, págs. 2-4). La búsqueda del conocimiento como objetivo primario no se plantea la cuestión de qué es valioso y cómo conseguirlo. La investigación consagrada al objetivo de un mundo más civilizado se centraría primero en resolver los problemas reales que Maxwell identifica como el desarrollo de un mundo sostenible ecológicamente en el que la gente no muera innecesariamente por falta de alimento, salubridad pública o asistencia médica, un mundo en el que haya

3. La postura original de Maxwell es la de enfrentar la búsqueda de la sabiduría a la simple búsqueda del conocimiento. McHenry modifica aquí los términos de la confrontación, enfrentando la búsqueda de la sabiduría a la búsqueda del beneficio. [Nota del traductor.]

4. Mientras que Maxwell se centra en la calidad de la vida humana, yo incluiría en el cálculo tanto a los animales humanos como a los no humanos. Asumo que Maxwell objetaría el conocimiento resultante de la vivisección o de otros experimentos dolorosos con animales no humanos aunque este conocimiento beneficie a los humanos.

una distribución más justa que ahora de la tierra, los recursos y la riqueza, un control del crecimiento de la población, soluciones a problemas ambientales urgentes, un alto a la proliferación de armas nucleares, químicas y biológicas y a la difusión de armamentos por todo el mundo, y la eliminación de dictaduras implacables (Maxwell, 1984, pág. 67; 2005, págs. 131-132). Por otro lado, sostiene que se debería insertar la sabiduría en la estructura de nuestras instituciones sociales y políticas, de manera que nos centremos en la tarea primordial de ayudarnos a resolver los principales problemas de la humanidad y descubrir qué es lo realmente valioso en la vida (Maxwell, 1992). El sentido de la obra de Maxwell es tan obvio que ha escapado a la atención, sin embargo se nos presenta como una voz solitaria en favor de la sabiduría en una época en la que predomina el enfoque fragmentario del conocimiento y la rentabilidad mercantil.

La investigación basada en la búsqueda del beneficio que resulta del modelo empresarial de universidad ha transformado el *ethos* de la vida universitaria y el auténtico ideal de la investigación intelectual. En vez de tomar decisiones sobre la docencia y la investigación basadas en las necesidades más importantes de la humanidad, el foco primordial se centra en lo que procure importantes ingresos. Existe el riesgo de que los estudios de negocios y gestión administrativa se impongan como modelo para toda la universidad, en vez de los estudios clásicos, la filosofía, la física o la biología, especialmente cuando los departamentos se ven obligados a demostrar lo rentables que son o cómo pueden atraer empresas patrocinadoras y recursos financieros externos (véase especialmente Siegel, 2006; Andrews, 2006). Podemos preguntarnos por el futuro de las matemáticas puras, la lógica simbólica, la cosmología o el latín en un mundo en el que las empresas imponen su ley. Podemos preguntarnos cómo esta situación podrá producir otros Bertrand Russell u otros Albert Einstein para inspirar a las futuras generaciones con modelos de grandeza.

UN CASO DE CORRUPCIÓN EN LA INVESTIGACIÓN MÉDICA

Un ámbito en el que observar los efectos perversos del modelo empresarial de universidad es la medicina académica. Mientras que hay pocas dudas de que otras disciplinas como la física, la ingeniería, la biología, la química, la geología, la agricultura y la economía han estado influidas por los intereses empresariales en formas que no tienden precisamente a promover la búsqueda de la sabiduría y soluciones para la mejora de la humanidad, la interferencia en la investigación médica ha demostrado cómo la motivación económica ha provocado la corrupción del auténtico objetivo de la medicina –«poner en primer lugar la vida y la salud del paciente»– que ha sido el juramento profesional de los médicos desde la época de Hipócrates.

Desde los años noventa, un tema dominante en la literatura médica ha sido el conflicto de intereses y la incapacidad para revelar las relaciones con la industria que sesgan los resultados de la investigación médica (véase Angell, 2000; Bekeiman *et alii*, 2003; *Nature*, 2001). La proliferación de conexiones entre los médicos y la industria ha provocado una crisis de credibilidad sin precedentes, principalmente la falta de confianza en los estudios que se publican en las revistas especializadas y, de manera más general, en la medicina clínica (véase Fava, 2006). A las compañías farmacéuticas, por ejemplo, se les permite evaluar sus propios fármacos en controles clínicos que son seleccionados posteriormente para su publicación. En lo que es ahora bien conocido como el «fenómeno

del cajón de archivo», las compañías seleccionan los controles que muestran que sus fármacos han pasado un test mínimo y archivan los que no han sido satisfactorios. Como las compañías poseen derechos de propiedad intelectual sobre los datos que generan, ellas mismas controlan la difusión de la información. Sin embargo, el resultado es un perfil distorsionado de los fármacos de que disponen los médicos a la hora de recetar.⁵ Las compañías contratan a grupos de investigación para que dirijan los controles clínicos, a investigadores académicos para que diseñen los controles y actúen como investigadores clínicos, a compañías de comunicación médica para que redacten las publicaciones y a empresas de relaciones públicas para promocionar y publicitar los medicamentos entre el público. En muchos casos los prestigiosos académicos que actúan como investigadores clínicos en los controles y son los «autores» de las publicaciones (redactadas por las compañías de comunicación médica) han estado en nómina de la compañía patrocinadora como «líderes de opinión» debido a su influencia en los hábitos de prescripción de los médicos y por el prestigio que su adscripción universitaria brinda a los productos de la compañía. También presentarán los resultados del control en congresos profesionales y promocionarán los fármacos en sus clases de medicina. Cuando los medicamentos han de hacer frente a demandas de responsabilidad por productos defectuosos en los tribunales, estas mismas personas sirven como testigos expertos en defensa del fabricante.

Hasta el momento esta situación no parecía muy diferente del tipo de relación que mantienen los académicos con la industria editorial en la que actúan como asesores de una o más empresas y forman parte del consejo asesor como expertos en el campo, pero esta analogía no tiene en cuenta los problemas terribles de la corrupción de la investigación por la manipulación de los resultados científicos y la distorsión de las prioridades de la investigación. También hay una diferencia importante entre una asesoría en la que un académico proporciona una evaluación independiente de la calidad de un libro o una colección y otra en la que un académico promociona un producto y en muchos casos posee acciones en la compañía que lo produce. Las compañías farmacéuticas no mantienen líderes de opinión para una evaluación a fondo y crítica de sus medicamentos.

Como las compañías invierten enormes sumas para colocar nuevos fármacos en el mercado, el fracaso no puede ser una opción. Además de la eliminación de datos en la publicación de los resultados, el diseño del control es manipulado a menudo en formas sutiles que escapan a la detección en el proceso de revisión por pares. Confrontar el nuevo medicamento con un tratamiento que se sabe que es inferior, evaluarlo frente a una dosis demasiado baja del medicamento de la competencia, excluir las respuestas placebo en la fase de depuración del control o usar múltiples criterios de evaluación en el protocolo con el fin de seleccionar para la publicación sólo los que producen resultados favorables son estrategias comunes para asegurarse el éxito (véase Smith, 2005). Cuando llega el momento de escribir los resultados, el departamento de marketing de la compañía patrocinadora contrata a una empresa de relaciones públicas y a autores médicos para producir el manuscrito. Lo que normalmente supone varias versiones del artículo que son posteriormente supervisadas por los «autores» académicos y los departamentos legal y de marketing de la compañía patrocinadora para su aprobación. El departamento de marketing, junto con la empresa de relaciones públicas o la empresa de comunicación

5. Los casos de David Healy, Nancy Olivieri y Aubrey Blumsohn han mostrado las consecuencias sobre las carreras médicas para aquellos que rechazan leer los resultados de la investigación de la manera prescrita por las compañías patrocinadoras. Para Healy, véase su *Let Them Eat Prozac* (2004a); para el caso de Olivieri, véase Schafer (2007, págs. 111-115); para el caso de Blumsohn, véase Baty (2005, pág. 9). Schafer conecta explícitamente los escándalos biomédicos de Healy y Olivieri con el patrocinio empresarial de la investigación en su «Biomedical conflicts of interest: a defense of the sequestration thesis—learning from the cases of Nancy Olivieri and David Healy» (2004, págs. 8-24).

médica, también seleccionan la revista clave para avanzar los resultados del control, responder a las críticas del proceso de revisión por pares y en cartas al editor posteriores a la publicación, y organizar la distribución de ejemplares de la revista entre los equipos de ventas de la empresa farmacéutica. Cuando el artículo aparece en la revista clave, el redactor «negro» desaparece o se le reconoce en la letra pequeña su «ayuda editorial». La condición de «negro», después de todo, consiste en permanecer invisible con el fin de ocultar conflictos de intereses con la industria y crear la apariencia de una ciencia objetiva. En algunos de los peores ejemplos, a los co-conspiradores académicos en este proceso se les paga simplemente por dejar que sus nombres aparezcan en artículos en los que no han tenido ninguna participación (véase Fugh-Berman, 2005; McHenry, 2005; Kassirer, 2005). De este modo, el tan apreciado proceso de revisión por pares se ha convertido en una operación de blanqueo de la información para las compañías farmacéuticas (Horton, 2004). Los artículos en revistas médicas que recogen controles de medicamentos se han convertido en poco más que meros anuncios publicitarios (Healy, 2004b).

Si bien algunos de los directores de las revistas médicas más importantes han luchado por denunciar esta infiltración de sus publicaciones por la industria, hay una enorme presión sobre los editores para adoptar posiciones que favorezcan a las compañías (Horton, 2004, pág. 7; véase también Lexchin y Light, 2006). Las editoriales o las sociedades científicas propietarias de revistas médicas obtienen enormes ingresos de la publicidad farmacéutica; además, el contenido comercialmente aprovechable reporta sumas sustanciales a las revistas por la venta de derechos de reproducción (Smith, 2006; Glassman *et alii*, 1999). Las universidades que se benefician de los ingresos del control clínico también juegan un papel en el mantenimiento de esta situación, ya que no tienen ninguna motivación para investigar a sus propios académicos por mala conducta científica o por inflar sus currícula con publicaciones escritas por «negros» (Para uno de los muchos conflictos de intereses, véase Bass, 1999). El hecho de que este comportamiento pueda servir de modelo para estudiantes que podrían sentirse presionados a limar las aristas o edulcorar los resultados de la investigación, es inquietante, especialmente en un campo en el que las consecuencias pueden ser fatales.

Todos nos convertimos en conejillos de indias en el control post-marketing, dada la incapacidad para transmitir honestamente los resultados de la investigación que pone los fármacos en el mercado. Los casos del analgésico rofecoxib (Vioxx) y de antidepressivos como la paroxetina (Paxil, Seroxat) han sido denunciados en la prensa, pero no son más que dos ejemplos del problema general con la investigación patrocinada por las empresas y el fracaso del gobierno para regularla (véase Kesselheim y Avron, 2007). Podría parecer que el control riguroso de sus medicamentos redundaría en beneficio de las compañías, en su interés a largo plazo, pero en la medida en que la estructura empresarial está regida por el mercado y no por la ciencia, no hay nada que pueda alterar el objetivo de maximizar el valor de las acciones de sus accionistas. Incluso la probabilidad de un litigio costoso está ya calculada en el análisis de coste-beneficio de colocar un nuevo medicamento en el mercado.

Otro gran tema de preocupación en el campo de la medicina relacionado con la influencia de la industria farmacéutica es la promoción de estrategias de marketing con-

cebidas para incrementar artificialmente el número de pacientes dependientes de sus medicamentos. Lo que ocurre de muchas formas: en primer lugar, fomentando la creación de grupos de apoyo a los pacientes y programas de cumplimiento por parte de los pacientes, que son dos frentes de actuación para las empresas; en segundo lugar, mediante la relación que establecen las compañías con las organizaciones médicas para definir enfermedades y su tratamiento; y en tercer lugar, intentando obtener una aprobación normativa o promover el uso sin marca de la misma medicina para muchas indicaciones.

Las compañías farmacéuticas actúan entre bastidores patrocinando grupos de apoyo y programas de cumplimiento para asegurarse el mayor número posible de consumidores de sus productos y que lo sigan siendo el mayor tiempo posible. Como las compañías saben que los médicos son fundamentales para ampliar estos mercados, la promoción de líderes de opinión claves sirve al objetivo de crear conciencia de los peligros de «enfermedades» no diagnosticadas e introducir los medicamentos en el mayor número posible de formularios de hospital. Lo que parece que es en interés de los pacientes no deja de ser, sin embargo, una estrategia comercial destinada a convencer a la gente de que algo no marcha bien ellos y requiere tratamiento farmacológico. Un reciente informe de la Cámara de los Comunes del Reino Unido sobre la influencia de la industria farmacéutica identifica este fenómeno como «la medicalización de la sociedad», principalmente «la tendencia a etiquetar cada vez más personas como “anormales” o con necesidades de tratamiento médico», cuando de hecho las llamadas enfermedades que requieren tratamiento no son más que meras condiciones ordinarias de la vida (House of Commons Health Committee, 2005, págs. 100-101). ¿Cuándo se convierte la preocupación en un «desorden de ansiedad generalizada» o la timidez en un «desorden de ansiedad social»? ¿Cuándo se convierte la dificultad para concentrarse en un «desorden de déficit de atención» o el síndrome premenstrual en un «desorden disfórico premenstrual»? Mientras que en el campo de la medicina es un tema muy importante decidir si y cuándo los pacientes han de tomar fármacos para tratar una tensión arterial alta o un colesterol alto, en psiquiatría las categorías de enfermedades se multiplican con cada nueva edición del *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (DSM) (American Psychiatric Association, 2005). Los comités creados para elaborar las definiciones en esta biblia de la psiquiatría están formados por psiquiatras que mantienen lazos con la industria, incluyendo los líderes de opinión claves. Lo que ha llevado a la acusación de «tráfico de enfermedades» en una profesión que depende casi totalmente de la industria farmacéutica (véase Moynihan y Cassels, 2005; McHenry, 2006).

Una vez que un fármaco es evaluado en controles clínicos y obtiene aprobación normativa, es autorizado para una «indicación», por ejemplo un desorden depresivo mayor. Pero la compañía podría evaluar también el mismo medicamento para los casos de desorden de ansiedad social, pedofilia o compra compulsiva. En la jerga de la industria, esto se conoce como «reverdecimiento» (*evergreening*).⁶ Con el fin de desarrollar pastos «verdes» para mercados potenciales, la aprobación reguladora de varias indicaciones significa que más pacientes tomarán el mismo fármaco. Una investigación sobre el proceso de aprobación mostró en el caso de los antidepresivos que el estándar «mejor que nada» significa una ventaja clínicamente insignificante del fármaco sobre el placebo. En algunos estudios, los grupos control de placebo coinciden en un 80% con la respuesta de los

6. *Evergreening*: reverdecimiento, [estrategias de] renovación permanente [de la validez de las patentes], procedimiento de prolongación de la vida útil (*shelf life*) de fármacos expirados (*expired drugs*), prolongación en el tiempo de las patentes farmacéuticas; el término se utiliza también como verbo en la expresión *to evergreen a patent*, con el significado de «renovar constantemente» o «demorar al máximo la fecha de caducidad de una patente» [aprovechando, en lo posible, las escapatorias, o lagunas jurídicas (*loopholes*) que se encuentran en las leyes] con el fin de prolongar el ciclo de vida de muchos medicamentos; a estos efectos, algunas industrias farmacéuticas han conseguido prorrogar la vigencia (*validity*) de sus patentes, con la consiguiente protección que éstas ofrecen a sus medicamentos, patentando por separado algunos de los atributos patentables autorizados por la ley (*eligible patentable attributes*), entre los que sobresalen el acondicionamiento (*packaging*), el régimen posológico (*dosing regimen*), los cambios en la formulación (*changes in the formulation*), las dianas biológicas (*biological targets*), los fármacos de la siguiente generación (*next-generation drugs*), etc. Enrique Alcaraz Varó et alii, *Diccionario terminológico de las ciencias farmacéuticas*, Madrid, 2007. [Nota del traductor.]

grupos que reciben medicación (véase Smith, 2000; Krisch *et alii*, 2002). Incluso cuando los fármacos no son aprobados, pueden ser recetados «off-label» (desmarcados), si el médico que los prescribe cree que el medicamento puede beneficiar al paciente. Si bien para las compañías es ilegal promocionar sus fármacos desmarcados, los líderes de opinión claves se afanan en sus esfuerzos promocionales en su favor, presentando los resultados de los controles en congresos científicos y firmando artículos (escritos por «negros») que afirman que los fármacos son seguros y efectivos.

Finalmente, en vez de centrar la atención en las necesidades médicas más importantes de la población mundial, la motivación económica de la investigación farmacéutica da prioridad al desarrollo de fármacos superventas que son promocionados y vendidos en los países ricos del primer mundo (Chirac y Torreale, 2005). Aquí, de nuevo, los mercados son creados y ampliados por las campañas publicitarias y los esfuerzos promocionales descritos anteriormente. El procedimiento consiste en desarrollar compuestos similares a los que ya fabrican compañías de la competencia para lo que, en muchos casos, no son más que estados relativamente triviales o problemas de forma de vida. Así, por ejemplo, los fármacos que tratan la acidez, la obesidad, la pérdida de cabello, los hongos en las uñas, la actividad sexual, la depresión, las alergias, el colesterol y otros, generan enormes beneficios a las empresas, mientras que otros fármacos importantes pero que son menos rentables no son desarrollados o lo son de manera discontinua. Entre estos últimos tenemos, por ejemplo, algunos anestésicos, antitoxinas, antídotos para las sobredosis de droga, anticoagulantes, antibióticos y vacunas contra la gripe y la neumonía, muchos de los cuales son tratamientos para salvar vidas (Angell, 2004, págs. 91-93). Mientras que los fármacos de nuevo desarrollo para tratar el VIH-SIDA se podrían esgrimir como un contraejemplo de los argumentos expuestos aquí, un análisis más profundo de tales avances revela que la fuente real de éxito no fue la búsqueda del beneficio a través de la promoción de líderes de opinión claves, sino más bien las relaciones entre el gobierno, las universidades y otras organizaciones de investigación sin ánimo de lucro antes de que los compuestos fueran a parar a manos de las compañías farmacéuticas privadas para su posterior desarrollo, fabricación y distribución (véase Angell, 2004; National Institutes of Health, 2000; Consumer Project on Technology, 2000).

En resumen, la queja general que se percibe tanto en las principales revistas médicas como en la urgente necesidad de advertir al público en los medios de comunicación es que el marketing ha sustituido a la ciencia, ya que los resultados de controles clínicos amañados han infiltrado las publicaciones sometidas a revisión por pares y han desinformado a los médicos sobre los verdaderos riesgos y beneficios de la medicación (además de Angell, Kassirer, Healy y Moynihan y Cassels citados anteriormente, véase Avorn, 2004; Law, 2006). Los universitarios han comprometido la integridad de sus especialidades al tomar parte en fraudes científicos y en el intento de la industria por conseguir el control total de la medicina mediante la fabricación del consenso. Los modelos basados en mensajes publicitarios de la estrategia de relaciones públicas se han convertido en la norma y no la ciencia basada en datos debido al simple hecho de que la industria es la fuente de financiación. Se trata de un serio problema en lo que pretende ser una época de medicina basada en la evidencia. Además, está también el problema central relativo a la manera

en que las presiones comerciales distorsionan las prioridades de la investigación, que en el caso de las medicinas en desarrollo tiene como resultado elecciones influidas más por la búsqueda de beneficios que por las principales necesidades médicas. En ambos aspectos –control científico y establecimiento de las prioridades– vemos cómo la investigación basada en la búsqueda del beneficio fracasa a la hora de producir algo de valor duradero para la humanidad. Lo que hay de valor ahora en el presente es en gran medida el resultado de avances hechos hace décadas. Como señala David Healy, «estamos viviendo del capital científico acumulado en una época anterior» (Healy, 2006, pág. 17).

El objetivo de mi crítica contra la corrupción de la medicina es la investigación clínica patrocinada por la industria, la implicación de los universitarios al prestar credibilidad a controles sesgados y la promoción disfrazada de ciencia. Sin embargo, esta mala práctica no debe ser entendida como aplicable al conjunto de la medicina, incluyendo a los médicos en ejercicio y a las enfermeras que cumplen sus obligaciones profesionales con la máxima preocupación por los principios altruistas.

LA IMPORTANCIA DEL RACIONALISMO CRÍTICO DE POPPER

En un mundo en el que la medicina está patrocinada por GlaxoSmithKline, Eli Lilly, Pfizer y Merck, la geología por Exxon, British Petroleum y Chevron, la nutrición por la McDonalds Corporation y Kraft Foods, y la física por Rockwell Aerospace y General Electric, el bien común de la humanidad es sustituido por la competencia entre intereses particulares, todos ellos embarcados en el marketing y la promoción más que en una evaluación crítica de las ideas. Hasta dónde se puede extrapolar el ejemplo de la medicina académica es algo que no está claro. Algunas relaciones entre la industria y la academia tendrán unos efectos menos corruptos. Como apunta Arthur Schafer en relación a los efectos negativos de la comercialización sobre la investigación biomédica y la energía de combustibles fósiles:

El ethos fundamental de la investigación científica contemporánea ha evolucionado tan rápidamente en las últimas décadas que difícilmente se podría considerar una hipótesis describir el proceso como una «revolución» o más bien una «revolución comercial»... Aunque ninguna rama de la investigación, de la agricultura al cambio climático, ha escapado a la revolución, el cambio ha sido más espectacular en el campo de la biomedicina que en cualquier otra área de la investigación universitaria (Schafer, 2004, pág. 14).⁷

La consecuencia general de esta situación, que creo que está muy cerca de lo que tenemos en el presente, es que nuestro ideal de una sociedad abierta y democrática se ve amenazado por una oligarquía de empresas. Sostengo que la universidad debe asumir la responsabilidad del bien común de la humanidad y la búsqueda de la verdad por encima y más allá de los intereses empresariales particulares. En cambio, las universidades, privadas de una financiación adecuada por parte del gobierno, se han convertido en instrumentos de la industria subordinando la investigación a sus intereses o sirviendo de agentes para la promoción de sus productos.

En este contexto sugiero que una combinación del racionalismo crítico de Karl Popper y la filosofía de la sabiduría de Maxwell restauraría la integridad de la universidad. En lugar del modelo basado en la propaganda, que veía como parte integral de la sociedad cerrada y totalitaria, Popper consideraba que el verdadero avance intelectual depende de una crítica rigurosa, primero en el control genuino de las hipótesis científicas y, en

7. Además de la investigación biomédica, Schafer apunta al subsidio, por parte del gobierno británico, «de los beneficios de la industria petrolífera y gasística en gastos de hasta 40 millones de libras al año a través de la "captura" de algunas de las más respetadas instituciones académicas de Gran Bretaña».

segundo lugar, en la evaluación de las ideas de manera más general. La libertad para avanzar ideas y evaluarlas adecuadamente es la base de nuestra preciada sociedad abierta y democrática (Popper, 1945). Pero parece que sólo nos adherimos de boquilla al ideal de democracia cuando los intereses empresariales dominan amplios aspectos de nuestra sociedad que no les corresponden.

Para Popper siempre es fácil obtener confirmaciones de las hipótesis científicas –especialmente, añadiría yo, cuando la industria controla el proceso–, pero un control genuino debe arriesgarse a falsificar la teoría que está siendo evaluada. Proteger las hipótesis mediante modificaciones *ad hoc* o diseñando experimentos que las hagan inmunes a la refutación rebaja siempre el status científico de las opiniones avanzadas o las pone en la misma categoría que la pseudociencia (Popper, 1963). Como metodología de la ciencia, la teoría falsacionista de Popper ha sido acogida como la descripción más precisa de los objetivos de una ciencia rigurosa. Si aplicamos las ideas de Popper al caso de la investigación médica patrocinada por la industria, cuando el conocimiento es visto como propiedad intelectual de la empresa que ha patrocinado la investigación, no tenemos más que el propio mercado como control. Pero el estado actual de la medicina ha demostrado que el mercado suele fracasar en detectar el alcance de la corrupción o en revelar los defectos en los productos lo suficientemente rápido como para proteger a los pacientes de daños graves y de la muerte. La industria no está programada para llevar a cabo el control crítico y científico, sino que más bien está diseñada para sortear el proceso a fin de minimizar las pérdidas financieras, eliminar la competencia y ahogar las críticas.

Popper vería seguramente las actividades de la industria farmacéutica como un paso hacia atrás decisivo, como una especie de ideología promocional más que como una ciencia seria, y como un fracaso del gobierno a la hora de proteger a la ciencia de las fuerzas políticas que favorecen los intereses de la industria. En *Miseria del historicismo*, imagina las condiciones en las que el progreso científico se podría ver obstaculizado y, con una asombrosa anticipación sobre la situación actual, habla del control de los laboratorios de investigación, la supresión del control de las revistas científicas y la supresión o el control de congresos científicos y de las universidades. La ciencia no puede avanzar cuando algunas teorías, hipótesis y opiniones están protegidas, y especialmente cuando el control mismo está manipulado de manera que la falsación resulta imposible. Popper reconocía que a la larga «el progreso depende en gran medida de factores políticos, de instituciones políticas que salvaguarden la libertad de pensamiento: en definitiva, de la democracia» (Popper, 1961, pág. 55). El libre mercado no puede triunfar sobre el interés de la sociedad abierta en el progreso científico.

Cuando Popper extendía su concepción falsacionista del método científico a los problemas sociales y políticos en su racionalismo crítico, estaba claro que tenía en mente sobre todo los beneficios de la honestidad intelectual y alguna forma de control racional para la democracia liberal. La verdad no llega fácilmente. Precisamente la tarea de la universidad consiste en guardarse de las concepciones fáciles, superficiales o mercantilizadas de la buena vida. El adoctrinamiento ideológico y los modelos promocionales de negocios no son educación. Pero el racionalismo crítico de Popper no nos lleva muy lejos en la búsqueda de la sabiduría. Su preocupación mayor era la objetividad del conocimiento y, en consecuencia, se adhería a una forma de lo que Maxwell llama «búsqueda

del conocimiento» o «filosofía del conocimiento», que construye los problemas sociales como problemas de las ciencias sociales dedicadas al descubrimiento de leyes sociales científicas. Como escribe Maxwell:

La línea argumentativa de Popper tiene el efecto de prohibir el único cambio social que tanto se necesita ahora, que es que la humanidad descubra, poco a poco, cómo abordar sus problemas comunes de una manera más cooperativa y humana –principalmente, un cambio en la investigación académica y, por encima de todo, en la investigación social, desde el conocimiento a la sabiduría...

Según la filosofía de la sabiduría, la obligación intelectual fundamental de todo profesor, investigador social, científico y erudito, en su tarea profesional, consiste en plantear y criticar propuestas para la acción cooperativa encaminada a promover la comprensión de lo que es realmente valioso en la vida y en animar a los demás a hacer lo mismo... El punto vital consiste en promover en la sociedad el *hábito* de plantear y criticar propuestas para una acción encaminada a ayudar a conseguir lo que es de valor (Maxwell, 1984, págs. 1976-197).

Mientras que los impulsores de la investigación basada en el conocimiento como Popper se quejan con razón de la manipulación de los resultados científicos, la investigación basada en la búsqueda del beneficio permanece en silencio. Sin embargo, donde se revelan de manera más obvia las insuficiencias de la investigación basada en el conocimiento es en la asignación de prioridades a la investigación, porque en ella no hay nada que nos dirija a promover el bienestar de la humanidad o a trabajar para aliviar sufrimientos evitables. La investigación basada en la sabiduría de Maxwell aborda tanto los problemas de corrupción del proceso científico por las influencias mercantiles como los objetivos desnortados que resultan de la investigación basada en el beneficio.

CONCLUSIÓN

Sócrates es el héroe antiempresarial en la Atenas comercialmente próspera pero empobrecida intelectualmente del siglo v a.C. Consagró su vida a alcanzar la sabiduría y exhortar a sus conciudadanos a perseguir lo que es realmente de valor en la vida más que los placeres materiales y el interés crematístico. Todo ello se convirtió en una parte esencial de la visión de Platón sobre el estado ideal en su *República*. Platón veía de manera bastante clara que los guardianes de la sabiduría habían de ser protegidos de la influencia mercantil. Por eso, habían de ser seleccionados por su vigor intelectual más que por su apetito por la propiedad (Platón, *La República*, capítulos 10 y 11). Las democracias occidentales han fracasado en darse cuenta de la importancia de este mecanismo para prevenir la corrupción en nuestro liderazgo político. Como es bien sabido, Popper rechazaba la idea de los reyes –filósofos de Platón como una traición totalitaria a Sócrates, desde el momento que la moral de la *polis* había de ser protegida por una estricta censura y las órdenes de los reyes– filósofos reforzadas por una clase especial de guardianes (Popper, 1945). Sin embargo, seguramente existe un mayor consenso sobre la necesidad de proteger la indagación intelectual de los intereses particulares de la industria. La universidad debe guardarse de convertirse en una prolongación de esos intereses. Lo que ganamos a largo plazo en servicio a la humanidad es mucho mayor que lo que perdemos en el embelecimiento monetario de la institución. ■

Referencias bibliográficas

- AMERICAN PSYCHIATRIC ASSOCIATION (2005) *Diagnostic and statistical manual of mental disorders*, Washington, DC, American Psychiatric Association.
- ANDREWS, J. G. (2006) «How we can resist corporatization», *Academe: Bulletin of the American Association of University Professors*, mayo/junio, págs. 16-19.
- ANGELL, M. (2000) «Is academic medicine for sale?», *The New England Journal of Medicine*, 342, págs. 1516-1518.
- ANGELL, M. (2004) *The truth about the drug companies: how they deceive us and what to do about it*, Nueva York, Random House.
- AVORN, J. (2004) *Powerful medicines: the benefits, risks, and costs of prescriptions drugs*, Nueva York, Alfred A. Knoff.
- Bass, A. (1999) «Drug companies enrich Brown Professor», *Boston Globe*, octubre, pág. A01, disponible en: www.narpa.org/drug_companies_enrich_researcher.htm (acceso en marzo de 2007)
- BATY, P. (2005) «Data row sparks research debate», *Times Higher Education Supplement*, pág. 9.
- BEKEIMAN, J. E., LI, Y. y GROSS, C. P. (2003) «Scope and impact of financial conflicts of interest in biomedical research», *Journal of the American Medical Association*, 289, págs. 454-465.
- BOK, D. (2004) *Universities in the marketplace: the commercialization of higher education*, Princeton, Princeton University Press.
- CHIRAC, P. y TORRELE, E. (2006) «Global framework on essential health R&D», *Lancet*, 367, págs. 1560-1561.
- CONSUMER PROJECT ON TECHNOLOGY (2000) *Additional notes of government role in the development of HIV/AIDS drugs* — Disponible online en: www.cptech.org/ip/health/aids/gov-role.html (acceso en marzo de 2007)
- FAVA, G. A. (2006) «A different medicine is possible», *Psychotherapy and Psychosomatics*, 75, págs. 1-3.
- FUGH-BERMAN, A. (2005) «The corporate coauthor», *Journal of General Internal Medicine*, 20, págs. 546-548.
- GLASSMAN, P. A., Hunter-Hayes, J. y Nakamura, T. (1999) «Pharmaceutical advertising revenue and physicians organizations: how much is too much?», *Western Journal of Medicine*, 171, págs. 234-238.
- HEALY, D. (2004a) *Let them eat prozac: the unhealthy relationship between the pharmaceutical industry and depression*, Nueva York, New York University Press.
- HEALY, D. (2004b) «Manufacturing consensus», *Hastings Center Report*, 34, en la contracubierta del libro.
- HEALY, D. (2006) «Hasty bolt down the aisle or a well-considered union?», *The Times Higher Educational Supplement*, agosto, págs. 16-17.
- HORTON, R. (2004) «The dawn of McScience», *The New York Review of Books*, 51, págs. 7-9.
- HOUSE OF COMMONS HEALTH COMMITTEE (2005) *The influence of the pharmaceutical industry*, Londres, The Stationery Office.
- KASSIRER, J. P. (2005) *On the take: how America's complicity with big business can endanger your health*, Nueva York, Oxford University Press.
- KESSELHEIM, A. S. y AVORN, J. (2007) «The role of litigation in defining drug risks», *Journal of the American Medical Association*, 297, págs. 308-311.
- KRIMSKY, S. (2003) *Science in the private interest: has the lure of profits corrupted biomedical research?*, Lanham, MD, Rowman and Littlefield.
- KRIMSKY, S. (2006) «Autonomy, disinterest, and entrepreneurial science», *Society*, 43(4), págs. 22-29.
- KRISCH, I., MOORE, T. J., SCOBORIA, A. y NICHOLLS, S. S. (2002) «The Emperor's new drugs: an analysis of antidepressant medication data submitted to the US food and drug administration», *Prevention and Treatment*, 5(23) Disponible online en: www.alphastim.com/Information/Technology/Research/Research_PDF/EmperorsNewDrugs.pdf (acceso en marzo de 2007).
- LAW, J. (2006) *Big pharma: exposing the global healthcare agenda*, Nueva York, Carroll and Graf Publishers.
- LEXCHIN, J. y LIGHT, D. W. (2006) «Commercial influence and the content of medical journals», *British Medical Journal*, 332, págs. 1444-1447.
- MAXWELL, N. (1984) *From knowledge to wisdom*, Oxford, Blackwell.
- MAXWELL, N. (1992) «What kind of inquiry can best help us create a good world?», *Science, Technology, and Human Values*, 17(2), págs. 205-227.
- MAXWELL, N. (2005) *Is science neurotic?*, Londres, Imperial College Press.
- MC HENRY, L. (2005) «On the origin of great ideas: science in the age of big pharma», *Hastings Center Report*, 35, págs. 17-19.
- MC HENRY, L. (2006) «Ethical issues in psychopharmacology», *Journal of Medical Ethics*, 32, págs. 405-410.
- MOYNIHAN, R. y CASSELS, A. (2005) *Selling sickness: how the world's biggest pharmaceutical companies are turning us all into patients*, Nueva York, Nation Books.
- NATIONAL INSTITUTES OF HEALTH (2000) *NIH contributions to pharmaceutical development: case study analysis of the top-selling drugs*, Bethesda, MD, Office of Science Policy.
- NATURE (2001) «Is the university-industrial complex out of control?», *Nature*, 409(6817), pág. 119.
- PLATÓN, (1937) *Republic*, Nueva York, Random House.
- POPPER, K. (1945) *The open society and its enemies*, Londres, 2 vols., Routledge.
- POPPER, K. (1961) *The poverty of historicism*, Nueva York, Torchbooks.
- POPPER, K. (1963) *Conjectures and refutations: the growth of scientific knowledge*, Londres, Routledge.
- SCHAFER, A. (2004) «Biomedical conflicts of interest: a defense of the sequestration thesis—learning from the cases of Nancy Olivieri and David Healy», *Journal of Medical Ethics*, 30, págs. 8-24.
- SCHAFER, A. (2007) «Commentary: science scandal or ethics scandal? Olivieri redux», *Bioethics*, 21(2), págs. 111-115.
- SIEGEL, D. J. (2006) «Minding the academy's business», *Academe: Bulletin of the American Association of University Professors*, noviembre, págs. 55-57.
- SLAUGHTER, S. y LESLIE, L. L. (1997) *Academic capitalism: politics, policies and the entrepreneurial university*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- SMITH, D. C. (2000) «Antidepressant efficacy», *Ethical Human Sciences and Services* 2/3, págs. 215-216.
- SMITH, R. (2005) «Medical journals are an extension of the marketing arm of pharmaceutical companies», *Plos Medicine*, 2, p. e138. Disponible online en: <http://medicine.plosjournals.org> (acceso en septiembre de 2006).
- SMITH, R. (2006) «Lapses at the New England Journal of Medicine», *Journal of the Royal Society of Medicine*, 99, págs. 1-3.
- SOLEY, L. C. (1995) *Leasing the ivory tower: the corporate takeover of academia*, Boston, South End Press.
- TUDIVER, N. (1999) *Universities for sale: resisting corporate control over Canadian higher education*, Toronto, James Lorimer.
- WHITE, G. D. y HAUCK, F. C. C. (eds.) (2000) *Campus, Inc. corporate power in the ivory tower*, Amherst, Prometheus Books.

Agradecimientos

Quiero agradecer a Nicholas Maxwell, Joel Lexchin, David Barry, George Allan y a un revisor anónimo sus críticas constructivas a las primeras versiones de este artículo.