

Fonts de finançament de la recerca biomèdica. El mecenatge en temps de crisi

Ramon Gomis

IDIBAPS

L'exercici de la recerca científica, com altres formes de creativitat artística o literària, necessita diners. També altres activitats humanes en necessiten. La diferència rau en el fet que en la ciència, l'art o les lletres, el retorn dels diners invertits mai no es produirà, o gairebé mai, a curt termini. El retorn, quan n'hi ha, serà a mitjà o a llarg termini i serà ben estrany que els mecenes tinguin –al llarg de la seva vida– algun benefici. Em refereixo a termes estrictament econòmics i en deixo de banda uns altres d'emocionals, que també són ben rellevants.

Aquesta sentència cal tenir-la ben present abans d'aprofundir en les virtuts i els vicis d'allò que anomenem *patrocini* o *mecenatge*, que tampoc no és ben bé el mateix. Anem a pams.

En primer lloc, hem parlat de retorn perquè l'humà, per a la seva supervivència, ha hagut de considerar en un lloc cabdal el risc i el benefici de qualsevol activitat. Res no és gratuït, li ha ensenyat la vida. Si és així, és molt possible que una bona part dels lectors pensï que el mecenes, quan dóna, ha d'estar ben convençut que aquest és un gest altruista que l'honora, per gest, però

que no cal que n'esperï res. És una manera de començar, però esperar que els humans més o menys afortunats siguin tan bonassos és una manera molt complicada d'esperar finançar els grans projectes científics o culturals sobre la base del mecenatge. Seria més enraonat pensar que aquesta gent tindrà grans beneficis, encara que no siguin immediats, i que aquest altruisme no haurà estat endebades, que no haurà estat només un moment de gràcia. En podem posar molts exemples. Qui gosarà dir que l'Església romana no ha rendibilitzat el mecenatge al pintor Miquel Àngel en encarregar-li les pintures de la Capella Sixtina? No només pel prestigi que suposa per a la mateixa Església, sinó també per als comptes de la banca vaticana; només cal veure les cues que es formen cada dia per accedir-hi. O, més a prop nostre, que rendibles són –ja no dic espiritualment, no em pertoca ni em ficaré en embolics– les obres de la Sagrada Família. Una vegada acabades, de ben segur, aconseguiran un retorn superior a la inversió en si. I la ciència, què? El mateix. Ningú no dirà que no fou beneficiós per a la societat europea dedicar mecenatge a la ciència biològica o

química. Però, per què? I aquí ja s'apunten algunes diferències entre art i ciència que caldrà tenir en consideració i les destacarem.

En segon lloc, no hem d'oblidar el darrer sentit que l'humà busca de la vida en si. Això condiciona moltes actituds, entre les quals hi ha el mateix mecenatge. L'actitud generosa d'alguns mecenes ha estat vinculada a la religió, al retorn futur en el més enllà, on als justos se'ls omplirà de glòria. Aquest ha estat part del pensament –no tot, no ens confonguem. Qui és capaç de desprendre's de part de les seves riqueses té una posició moral superior i una evidència clara que gaudeix d'un poder econòmic. Només dóna aquell que té, que tampoc no vol dir que tots els que tenen donin ni que donar *per se* ja sigui un gest d'una generositat superior. La complexitat en el pensament no està renyida amb el fet que en totes les nostres activitats hi hagi una idea superior, aquella que alhora defineix el gest i n'és la síntesi. En qualsevol cas, de la religió s'ha passat a l'humanisme: el millor mecenat ja no espera del seu gest la glòria celestial sinó una reconciliació amb els principis humanistes que en el darrer segle intenten fer-se un forat en la cultura dels humans. I a partir d'aquest esperit es concedeixen els premis Nobel, es financen les beques Howard Hughes. Més propers a nosaltres, el cantant Josep Carreras, el banquer Emilio Botín o l'empresari Pere Mir han finançat projectes científics per tal de fer-ne un valor humanista inherent a la seva activitat artística, financera o industrial.

En tercer lloc, de manera inherent al món actual, s'han imposat noves formes de mecenatge col·lectiu que, si bé ja les podem trobar en algunes donacions artístiques en l'àmbit religiós, han agafat ara una rellevància molt significativa. Em refereixo a la creació de xarxes socials, que no només pretenen ser benefactors de la societat de la pobresa, sinó que també han orientat la donació dels seus recursos vers la ciència, en especial la biomèdica. Ben properes a nosaltres tenim les campanyes anuals de la televisió pública catalana, TV3, que recapten quantitats importants de recursos durant un dia per a la recerca en una malaltia, a través de petites donacions de petits grups econòmics i de persones anònimes que, mogudes per un

sentiment de generositat, creuen que la recerca retornarà la salut a aquells que pateixen la malaltia motiu de la col·lecta o que se n'establiran mesures de prevenció. I aquest exemple ha arrelat fort, fins al punt que, sovint, més d'un arrossegava braçalets de coloraines diferents per donar suport a una altra col·lecta en benefici no només dels desvalguts sinó també de la recerca en una malaltia o una altra.

Quan Mecenes, conseller d'August, finançava l'obra poètica d'Horaci, ho feia per un sentiment de generositat, de noblesa, i el poeta li retornava aquesta ofrena no pas només amb l'agraïment, sinó també amb l'amistat i amb la dedicatòria d'ofrena de les seves conegudes odes. És possible que aquest sentiment, un sentiment de generositat i de noblesa, encara inspiri molts dels nostres mecenes, i també és possible que el receptor d'aquesta ofrena respongui amb la dedicatòria de la seva obra –els agraïments en les seves publicacions–, però no s'espera tant que ambdós estableixin un sentiment d'amistat com el que abans he descrit. I per què? Si repassem el mecenatge dels artistes, molts d'ells, mecenes i artista, van establir uns vincles tan intensos d'amistat com el d'Horaci i Mecenes, però és difícil que això es doni en ple segle XXI en el mecenatge biomèdic. El reconeixement social a través de la política i del periodisme és ara molt més important que aquesta relació més íntima descrita. Pocs són els que ofereixen recursos en el silenci, lluny de la conxorxa mediàtica, perquè, fins i tot aquells que l'eviten, acaben envescats en el procés, com alguna cosa inevitable, impulsada no només pel patrocini sinó també pel magma social i polític en què es mou.

Que aquestes consideracions generals serveixin per ajudar a entendre les bases actuals del finançament de la recerca biomèdica.

1

Els fons públics

Els governs de les nacions consideren que, entre les obligacions que els ocupen, a més de vetllar per l'educació, la salut i la seguretat dels seus ciutadans,

han d'aplicar recursos per emparar, defensar, sostenir, és a dir, subvencionar, la generació de nous coneixements, amb el benentès que, en fer-ho, incrementaran el capital humà, científic i tecnològic de les nacions que governen. Aquest patrocini està sotmès a diversos condicionants.

1.1

El retorn

Els beneficis econòmics que pot obtenir un determinat govern de la recerca són escassos. En el millor dels casos, el retorn econòmic de la transferència d'aquest coneixement arribarà al cap d'un temps força llarg, superior –en general– al propi d'una o dues legislatures. Per tant, a l'hora del recompte, la inversió feta en el patrocini de la recerca s'haurà d'avaluar en termes indirectes, en matèria de prestigi (nombre de publicacions) o de futuribles (patents generades o empreses emergents). Si es vol que la societat apreciï aquest patrocini, caldrà generar una imatge positiva de l'acció, tenir els mitjans de comunicació al costat per tal que facin soroll i especular públicament amb els beneficis futurs, com si fossin ja una troballa immediata. A partir d'aquí, donarem premis a la recerca, sortirem als diaris, la ràdio i la televisió, i direm que aquella troballa, encara en el terreny experimental, obre les portes a la curació del que sigui. Si és així, al parlament corresponent ens continuaran aprovant una partida, més o menys quantiosa, per a la promoció de la recerca. És possible, però, que en el moment de preparar la campanya per a les properes eleccions cap assessor no consideri que el soroll obtingut per la inversió en recerca mereixi gaires comentaris. El ciutadà –pensen ells, i segur que tenen raó– sabrà apreciar molt millor la construcció d'una piscina al poble, l'arranjament d'una nova carretera, una nova prestació sanitària o una reducció d'impostos. Caldrà deixar contents els investigadors perquè no facin soroll, però la balança no la decanten ni els artistes ni els científics, encara que donin prestigi. Per tot això, no serà gens estrany que, en èpoques de crisi, malgrat la

rellevància que la recerca pot tenir per canviar determinats paradigmes econòmics, aquesta partida rebi tantes o més retallades que la resta d'accions dels governs, retallades que, atès el volum del pressupost, acostumen a ser la xocolata del lloro. En els darrers temps, algun govern ens pot portar la contrària, però són uns governs molt determinats i la regla general és el cop de tisora.

1.2

La mamella no dona per a tothom

Quan ens adrecem al govern de torn, els investigadors partim de la base que el nostre interlocutor polític valorarà la nostra activitat com a excepcional. Reclamem, per a allò que ens ha costat temps i esforç, una consideració única, de vegades al marge dels resultats. Per què? Quin és el patró per mesurar aquests resultats? Per què ens consideren: pel soroll mediàtic que hem obtingut, per les publicacions, per les citacions, per les patents, pel nostre projecte? Sabem que no serà fàcil pesar el nostre coneixement, i –si ens convé– podem negar qualsevol vara de mesurar. Però la realitat és que la mamella de la subvenció pública no dona per a tothom i cal prioritzar. Els governs ho saben, però prioritzar vol dir *no* a alguns, que després de la negativa faran tot el soroll possible per desprestigiar-nos. El científic ho sap, i sap també que cal tenir un cert nom, que així serà més difícil que ens deixin sense patrocini. Però també tots els científics saben que hi ha –i no hi ha– una excel·lència, encara que el mot, de tant fer-lo servir, ha perdut part del seu valor. Si és així, la mesura més eficient és deixar que els mateixos científics creïn el sistema de valoració i fer-ho amb transparència, tot establint d'antuvi les regles del joc. En aquest cas els governs estableixen pressuposts i marcs prioritaris; de la resta, ja se n'encarrega l'agència que, sota el suport del govern, està formada pels mateixos científics, que ja tindran cura de donar els diners allà on creguin que la seva aportació serà més eficient. Establerta la priorització, els marrameus dels no beneficiats ja no

aniran dirigits al govern sinó als mateixos membres de l'agència, que en aquest cas i en altres molt probablement seran molt més eficients. Per això també és necessari impulsar els contractes programa a les universitats, als hospitals i als centres de recerca, i tenir una voluntat ben poc intervencionista. I l'agència s'encarrega de repartir diners i estirar les orelles, en funció dels resultats.

1.3

Patrocinem personal, estructures o projectes?

És possible que per a una bona part de les persones que treballen en el món de la recerca i que en pateixen la gestió, la resposta sigui global. Es necessita invertir en personal, en estructures i en projectes. I, a la primera bufada, jo també comparteixo aquest punt de vista. És necessari tenir bons científics si es vol fer bona recerca i això vol dir apostar pel talent (al nostre país n'hi ha un exemple reeixit: el programa ICREA), tenir estructures modernes, instituts i plataformes (qui en negarà la importància; el millor investigador necessita un lloc dotat per fer els seus exercicis experimentals i unes eines de suport eficients), i, per descomptat, diners per desenvolupar un projecte. El millor investigador, en el millor entorn, si no té diners per desenvolupar el projecte no anirà enlloc. Per tant, caldrà recomanar als governs aquest patrocini, no descuidar cap de les tres potes. Però és possible una reflexió més acurada que ens faci ser més prudents i demanar que, tot i que el que hem dit és ben veritat, els governs que a través dels ens impulsen la recerca han d'apostar pel projecte i aquesta aposta ha de ser l'eix vertebrador de tot el sistema. Siguem generosos amb el projecte, que aquest arrossegui els *overheads* suficients per impulsar-lo, per contractar gent vinculada al treball, per impulsar l'ús de les tecnologies més modernes. Però no hem d'oblidar que la ciència sorgeix del projecte i que el millor científic amb un mal projecte deixa de ser el bon científic i es converteix en un munyidor de

la mamella, acció que pot perpetuar pel prestigi adquirit en una bona colla d'anys; però si el projecte és dolent, per molta trajectòria que tingui, la seva obra serà una caricatura d'allò que n'esperàvem. Per tant, aposta decidida pel projecte.

1.4

Subvenció o crèdit

En els darrers anys apareixen cada vegada més sovint convocatòries públiques de préstecs amb un interès baix però que, en general, tenen una baixa acollida. Qualsevol gestor científic pensa amb bon criteri que els crèdits s'han de tornar i, malgrat les carències i els interessos baixos, a mitjà termini poden posar en crisi la institució. És cert que els préstecs s'han de tornar, a tot arreu. Aquells que serveixen per muntar una fàbrica, per adquirir nova maquinària, per obrir un restaurant o per comprar un pis. Per què hauria de ser diferent en el cas que es demanessin per crear un institut de recerca o adquirir una nova plataforma científica? El que cal per tornar un crèdit que ens han deixat per muntar una fàbrica és obtenir un bon producte i vendre'l arreu amb uns marges de benefici suficients per guanyar-s'hi la vida i alhora tornar el crèdit. La institució que emprà crèdit per construir la seva seu o adquirir un nou equipament necessita bons projectes que li permetin obtenir la subvenció per fer-los i també per tornar el capital i els interessos manllevats. Si el projecte és l'eix del procés, aquest ens permetrà construir i mantenir l'estructura i, de ben segur, una bona part del personal que l'ha d'engegar. Cal, però, tenir ben present que els anomenats *overheads* lligats a un projecte públic han de ser generosos i, per anar bé, han de representar un 50 % del cost total del projecte. De la bona gestió de les institucions cal esperar un bon ús dels *overheads* i, per tant, que serveixin per facilitar estructures i personal per acomplir el projecte, i no una munió de personal burocràtic que papalloneja, complica l'eficiència del procés, i es gasta allò que no li pertoca.

1.5

Bones o males companyies

El diner públic sempre és limitat. Ho és perquè ningú no pot estressar massa la gallina fins al punt que deixi de pondre ous. Per tant, aquell diner que s'aplica a la recerca estarà limitat pel producte nacional brut i altres indicadors econòmics que afectin l'economia de la nació. En el cas de la recerca és molt important fer una crida a la societat civil, perquè aquells que –per una raó o una altra– estan tocats per la generositat, pugin al vaixell i financin una part addicional de la recerca, que complementin allò que els ciutadans a través dels seus governs ja han posat al bell mig de la plaça. Es tracta, en tot cas, de complementar, d'accelerar el procés, d'amplificar-lo, no d'estalviar diners al govern ni tampoc de tapar forats. Que tinguem un mecenatge no ha de ser excusa per reduir l'aportació pública. En els darrers temps l'aplicació regulada de romanents –que són allà per l'eficiència dels seus gestors, per la generositat de la iniciativa privada però no per manca d'activitat– ha fet tantes butllofes que per mesurar-la ja hi ha altres indicadors. Les bones companyies sumen, no competeixen, i no cal dir que considerem que per al finançament de la recerca cal anar de bracet i no malfiar-se els uns dels altres per veure, els uns o els altres, què ens podem estalviar. Ni el govern hi és per tapar els forats de determinades iniciatives privades mal girbades, ni el mecenatge hi és per fer la feina que pertoca als governs.

1.6

A qui vendrem els resultats?

Si hem posat diners públics per fer ciència, hem d'esperar –com de qualsevol altra activitat– que un dia o un altre arribi el retorn. Però com? I aquí, en molts casos, els arbres no deixen veure el bosc. Tot investigador que hagi desenvolupat una activitat científica ha obtingut resultats que poden ser útils per a la vida quotidiana dels humans. Poden millorar uns

procediments establerts o en poden crear de nous. Si és així, tindran un impacte en el mercat, que generarà els mecanismes per a la difusió dels invents i els valorarà. La realitat és que el científic, en general, no pensa gaire en aquest valor i es preocupa poc de posar la troballa a la safata de les bones idees. I no ho fa per tres consideracions. La primera: té poca confiança que aquest esforç li reporti cap benefici addicional. La segona: si es decideix a posar la idea a la safata, sap que això li portarà una feina addicional i dubta que la relació cost-benefici el compensi. Encara més, té por de perdre un temps valuós que li serà més rendible si l'aplica a ampliar el seu ventall de publicacions. I la tercera, que per a mi és la més important: és molt possible que la millor idea no arribi enlloc perquè d'una banda les institucions es volen convertir en un viver d'empreses i no saben res del negoci, i, de l'altra, el capital fuig com gat escaldat d'iniciatives que es poden perdre en els camins de la burocràcia administrativa de les institucions públiques. En aquest sentit, cal aplicar una política diferent. Que els investigadors ens deixin a la safata les bones idees, que qui en sap les valori i que el mercat es faci càrrec de la resta, a través de capital i de l'empresa. Si la idea era bona i dóna beneficis, per això ens trobem en un món on les patents es respecten i on es poden establir fites de desenvolupament clares que beneficiïn totes les parts. Si és així, la recerca tindrà una altra font de finançament.

1.7

A quina porta cal trucar?

En els apartats anteriors hem establert unes digressions teòriques que ens poden ajudar a entendre com es finança la recerca biomèdica i quines són les opcions que en cal destacar. Però encara no hem dit a quines portes es pot trucar per a l'obtenció de fons i quina és la millor manera d'apropar-s'hi. Si parlem de fons públics, la resposta és simple. S'ha de trucar a les portes de les diferents administracions, en especial a la de l'Estat i a la de la Unió Europea. Catalunya no té

convocatòries per a projectes i això, ben mirat, és un encert, perquè dedica part dels seus fons a la captació de talent i la creació d'estructures i aspira a fer que els seus científics vinculats als hospitals, a les universitats i als instituts de recerca competeixin arreu per a l'obtenció de fons per als seus projectes. És possible que aquesta sigui la postura més assenyada, atès que un país petit com el nostre necessita competir en un àmbit més ampli on, de la seva competitivitat, en poden sortir beneficiaris. A diferència d'altres camps de recerca, l'investigador biomèdic que treballa a l'Estat espanyol té dues opcions per demanar diners. Una és la caixa general de la recerca, aquella vinculada a la generació del coneixement i que és comuna a totes les branques de les ciències i les humanitats, i una altra d'específica per a la recerca clínica, el Fons d'Investigacions Sanitàries. És possible que aquesta segona opció hagi estat clau perquè la recerca que es fa als hospitals hagi assolit uns estàndards de qualitat superiors als d'altres branques del coneixement. A través d'una avaluació per parells i mitjançant la col·laboració de l'Agència d'Avaluació, els fons dedicats a la recerca clínica han resultat ben eficaços, no només per aconseguir potenciar àrees de recerca determinades, sinó també per disseminar la recerca biomèdica a la majoria d'hospitals i a molts centres de salut. Sense el FIS això no hauria estat possible.

Els investigadors biomèdics han disposat de crides específiques de la Unió Europea, però fins fa ben poc, quan hi competien, ho feien com a associats i ben poques vegades com a líders. Això es devia a la manca d'estructures de suport adequades per competir a Europa. En els darrers temps ha canviat, si bé encara hi ha pocs investigadors clínics que es presentin com a líders a les grans convocatòries. És possible que a poc a poc la major part de grans hospitals s'hagin adonat de la gran font d'ingressos que per a la recerca suposen les crides de la UE, algunes de ben específiques per a la recerca clínica. I en aquest sentit l'aposta hi és. Un dels grans problemes que presenta el sistema europeu no és només la complexitat de la crida, sinó també la burocràcia en el seguiment del projecte. Aquí cal que els països que formen part de la UE facin un esforç

per simplificar els procediments, si es vol que Europa no perdi el lideratge en algunes àrees de recerca biomèdica. Tothom, o una gran part dels actors que hi participen, és conscient del problema, però ningú no és capaç de resoldre'l.

Les reflexions anteriors ens poden ajudar a entendre la importància del patrocini públic per mantenir el sistema de ciència i tecnologia. Malgrat els avenços que s'han fet en les quantitats finançades, aquestes encara són inferiors a les esperades per a la nostra activitat econòmica. És possible que en part això es degui a les característiques pròpies del nostre teixit empresarial, dedicat durant molt temps a treballs de producció amb poc valor afegit. Els temps canvien i és possible que calgui augmentar el finançament públic dedicat a la recerca, no dic que no, però és tant o més necessari modificar-ne alguns elements de la governança, tal com hem assenyalat. Fer-ho pot ajudar a ser molt més eficient. Pensar que això ho aconseguirem omplint fulls i més fulls de lleis, guies i pactes encara pot complicar més les coses. Calen canvis precisos, molt simples, perquè la creativitat, com menys es grapeja, molt millor.

2

El finançament privat

La salut representa una part molt important del pressupost de la major part de governs. Molts impulsen l'atenció a la salut a través de sistemes de protecció universal que es financen a través dels impostos. Aquesta activitat genera molts llocs de treball i una molt important activitat econòmica. No obstant això, l'impuls tractor d'aquesta gran activitat té poc impacte en el desenvolupament de nous projectes i empreses. O, dit d'una altra manera, els nostres investigadors aporten ben poca cosa al sistema en el desenvolupament d'eines i productes que siguin útils per a l'atenció sanitària dels nostres ciutadans. Ja hem assenyalat abans que els camins per transferir el coneixement al món de l'empresa no eren fàcils. Als investigadors ens falta cultura i el sistema interfereix

en excés, ens engelosim quan ensumem que algú es pot enriquir quan perdem el protagonisme, sembla que ens sàpiga greu. Estem preparats per a la ciència biomèdica i ben poc per crear empreses o dissenyar estratègies de mercat. Dit això, el finançament privat tampoc no arrisca gaire, es protegeix enfront de la innovació i pensa que la seguretat d'ara, la d'aquell producte que té èxit, es mantindrà durant anys i anys. Res més erroni. És possible que fa un segle fos negoci construir carruatges i neveres de gel, però ara ningú no s'hi guanyaria la vida. La innovació acostuma a desplaçar els productes consolidats, poc sovint n'hi afegeix. En biomedicina succeeix el mateix: la recerca posa damunt la taula moltes idees noves. Potser no caldria esperar que l'Administració les posés sempre en safata. Algunes empreses haurien d'anar a la universitat, als hospitals i als instituts de recerca, a veure què pesquen. N'hi ha que ho fan, però solen ser comptades i també acostumen a ser reticents a compartir desenvolupament. «La nostra R+D ja la tenim a l'empresa», diuen, «de vosaltres només volem la verificació del producte, el judici crític». D'aquesta manera, tenim una gran inversió en assaig clínic, en contractes de fases regulatòries diferents, però ben poca en proves de concepte. No ens enganyem, els assaigs són importants, però el més rellevant és el disseny d'aquells assaigs no regulatoris, aquells que generen una nova idea, que confirmen o desdiiuen un paradigma, i aquí el nostre paper és ben galdós.

2.1

Contractes amb empreses

Fa uns anys la major part de companyies farmacèutiques o tecnològiques passava de llarg dels nostres hospitals per tal d'avaluar-ne els medicaments o instruments. És possible que això es degués a diverses raons. Potser tenien poca confiança en la qualitat de la nostra recerca clínica, o qui sap si no se'n feia perquè els nostres governs no ho consideraven un valor afegit que calia implementar als nostres hospitals, o una mica de tot. En qualsevol cas, el

canvi s'ha produït i la major part de grans hospitals participa activament en la fase regulatòria del desenvolupament de medicaments. Tret d'aquesta activitat, el nombre de contractes indústria-hospital-universitat-instituts de recerca és ben petit. Això es deu al petit nombre de companyies biomèdiques amb centre de decisió al nostre país. És possible que aquest fet contribueixi a aquesta limitació. Però, de ben segur, hi ha altres factors que seria fàcil esmenar. D'una banda, hi ha desconeixement entre empreses i institucions públiques en relació amb els projectes que podem compartir. Quan es fa una reunió a porta tancada entre els investigadors dels centres, ben poques vegades es convida les empreses a escoltar o participar-hi. És difícil saber per què. El contacte cara a cara, entre uns i altres, facilita noves col·laboracions. N'hi ha prou amb els acords de confidencialitat per protegir-se. I no hi ha cap raó per no fer-ho.

2.2

Mecenatge

Ja hem parlat en aquest article de la importància del mecenatge, de com el mecenatge ha existit al llarg dels temps. Cal, però, entretenir-se a pensar una mica més sobre el mecenatge biomèdic, de manera que puguem veure si aquest mecenatge respon a unes característiques específiques que el diferencien d'altres.

- L'humà de les darreries del segle xx ha deixat de ser fatalista enfront de la malaltia. Sap que la medicina té eines per tornar-li la salut enfront de malalties múltiples i que, si no s'interposa cap accident o malaltia complicada, podrà tenir l'esperança de vida suficient per poder veure créixer no només els seus fills sinó també els néts. Espera que el procés no s'aturi. Veu que la medicina ha avançat, i molt, en la segona meitat del segle xx, gràcies a la física i la química, i espera que el desenvolupament de la biologia molecular i de la genètica li facin la vida encara més agradable i que l'esperança de vida s'allargui un parell de dècades més.

- Aquest mateix humà atribueix aquest avenç als nous descobriments diagnòstics i terapèutics, inclòs el gran avenç de la cirurgia. I sap que per continuar avançant la recerca és una eina fonamental. Diria que ha estat capaç de relacionar recerca amb progrés biomèdic i, si això és així, cal pressionar els poders econòmics i polítics per tal que financin nous projectes que facin possible que el progrés biomèdic no s'aturi.
- En altres temps donar suport a un artista o a un músic era un gest ben rebut per determinats estaments socials; ara també ho és –i potser encara més– donar-lo a projectes d'investigació biomèdica, en aquelles malalties més devastadores, les neurodegeneratives, les cardíques, les malalties rares, el càncer, la sida i la diabetis infantil. En alguns casos, la sensibilitat social no s'orienta només cap a les malalties de la nostra societat occidental, sinó que també hi ha un grau elevat de sensibilitat per patrocinar la recerca en malalties específiques d'altres països, com succeeix amb la malària.

És fàcil entendre que el terreny està adobat. Però hi ha una sèrie de dificultats perquè el procés es produeixi. I aquestes dificultats són ben específiques de determinats països i no es poden generalitzar. Ens referirem a les següents:

- El retorn. D'una banda, es tracta del reconeixement social en relació amb l'acció, és a dir, que no es consideri que el mecenatge és una obligació que pertoca per ser més o menys ric, sinó que –en si mateix– és un acte de generositat lliure. No crec que el mecenes n'esperï l'amistat que oferia Horaci a Mecenes, però sí un grau de reconeixement que persisteixi en el temps. De l'altra, que hi pugui haver, per part del govern, una mesura clara que afavoreixi la donació, amb el benentès que aquesta donació –que en el moment d'obtenir-ne els recursos ja va pagar impostos– ara, en el moment de la donació, en quedi en part eximida, és a dir, que suposi una desgravació fiscal. Els països que l'han implantat obtenen donacions més con-

siderables, moltes d'elles orientades a la recerca biomèdica.

- El manteniment de l'acció. Qui exerceix el mecenatge espera que de la seva acció se n'esdevingui un resultat positiu. Cal que el seguiment sigui ben explícit i que els objectius assolits es transmetin amb la màxima claredat possible. No serveix rebre la donació d'un equipament i després no tenir recursos per posar-lo en funcionament o rebre diners per a una obra i, abans que aquesta estigui amortitzada, impulsar canvis perquè la idea inicial no havia estat prou ben elaborada.
- El paper de les institucions. El mecenatge pot ser individual; en la major part de casos ho és. Altres vegades pot exercir aquest mecenatge una empresa o corporació a través d'una fundació. El receptor del mecenatge pot ser una persona o un grup de persones. En altres casos, pot ser una institució. En qualsevol cas, encara que el receptor sigui una persona en concret, és oportú vertebrar qualsevol donació a través d'un ens institucional. Això és important perquè el donant rebi els avantatges fiscals, socials i polítics que li corresponguin.
- El paper de les persones. El mecenatge exigeix una comunicació emocional entre la persona que dona o aquella que encapçala la donació i el receptor o receptors. En general, les relacions són unipersonals o ampliades a un cercle molt reduït. És important la comunicació interpersonal, ja que satisfà el donant i alhora compromet la persona, a més de la institució que representa. Tenir-ho en compte és clau per a l'èxit del mecenatge.

Cal dir que el mecenatge privat ha canviat en els darrers temps. Fins i tot els clubs de futbol fan mecenatge a la Unicef o hi ha fundacions bancàries que deixen de dedicar els seus fons a l'adquisició d'obres d'art, que no deixen de ser un actiu, i passen a finançar projectes científics, en què aquest valor actiu –si n'hi ha– és molt més discutible. Hi ha, però, dues grans novetats que apareixen més recentment o, millor dit, hi eren, però no tenien aquesta significació:

- Les aportacions en xarxa. N'hi ha molts exemples. Al nostre país, TV3 organitza cada any un programa d'un dia per tal de recaptar fons per a la recerca amb petites participacions. N'hi ha més arreu. Això vol dir que el mecenatge ja no és només cosa dels més afortunats, sinó que la mateixa classe mitjana, la classe treballadora, s'ha decidit a practicar el mecenatge. Hi ha precedents de col·lectes per a l'adquisició d'un quadre per donar-lo a un museu, com *La Vicaria*, de Fortuny, al Museu Nacional de Catalunya per subscripció de la Peña d'en Joaquim Borralleres a l'Ateneu de Barcelona o altres. Però mai no tingueren tanta amplitud ni difusió, ni implicaren la classe mitjana.
- El finançament de projectes. En el darrer segle es finançaven estructures (construcció d'edificis), adquisició de material mèdic, quadres i altres béns. Mai o gairebé mai no es finançava un projecte. Ara també es financen estructures, però moltes fundacions privades i patricis individuals són també mecenes de projectes. La idea ha canviat. Es finança un futur menys físic, més volàtil.

- La internacionalització del mecenatge. Abans els mecenes pensaven finançar projectes locals (on havien nascut), del seu territori (amb un rerefons patriòtic) o de la comunitat religiosa pròpia (finançament per a una determinada comunitat). Ara els mecenes poden donar a un país, però també obrir els beneficis a tota la comunitat científica. Això és encara poc comú al món llatí, però sí que és freqüent als EUA o a alguns països nord-europeus. Aquesta transversalitat és un valor afegit per al mecenes i hi ha veus que consideren que una part del mecenatge, en el futur, s'internacionalitzarà.

Aquest article només vol considerar i fer aflorar alguns elements de debat relatius al finançament de la recerca i algunes consideracions sobre el mecenatge. És ben segur que els fons públics per a la recerca no creixeran o creixeran molt poc. Per al nostre país el mecenatge, la formulació de contractes de col·laboració amb el món privat i la internacionalització del patrocini i el mecenatge són claus per mantenir la biomedicina en el mapa de la recerca. Aprofundir en aquest debat ens pot permetre reptes futurs que, ara per ara, ens poden semblar inabastables.