

Capitalismo "de excelencia": universidades al servicio del mundo de los negocios*

Lawrence Soley**

* Título original: Lawrence Soley, "Phi Beta Capitalism: Universities in Service to Business", *CovertAction Quarterly*, Spring 1997, pp. 40-45. Traducción del inglés: Guadalupe Valdéz Hernández, Víctor Raúl Acosta Martínez y Stephen A. Hasam.

** Lawrence Soley es profesor en Marquette University en Milwaukee y es autor de *Leasing the Ivory Tower: The Corporate Takeover of Academia [Arrendando la torre de marfil: la toma corporativa de la academia]*, Boston, South End Press, 1995.

la habido en años recientes una "virtual explosión en el número y la variedad de alianzas universidad-industria", concluyó la Academia Nacional de Ciencias. "La relación entre la academia y el mundo de los negocios es más cordial de lo que ha sido durante décadas", coincidió la publicación *Chronicle of Higher Education*. "Los sectores se asemejan crecientemente entre sí".¹

¹ Cit. en Jeremy Main. "Business goes to College for a Brain Gain", *Fortune*, marzo 16 de 1987, p.80; y Jean Evangelauf. "Academe and Business Tighten Ties", *Chronicle of Higher Education*, 6 de noviembre de 1985, p.1.

Así, silenciosamente, mientras la derecha habla de conflagración, denunciando a las universidades por amparar radicales, y los medios de comunicación presentan espejos que reflejan imágenes fantasiosas acerca de una dominación izquierdista, un cambio mayor y más profundo está ocurriendo en el papel de la educación superior: grandes corporaciones, fundaciones conservadoras y adinerados ejecutivos están adquiriendo la "torre de marfil" y convirtiéndola en un anexo de la industria. A todo lo ancho del país, contratistas bien financiados por el Departamento de Defensa están seduciendo a departamentos de ingeniería eléctrica y física; compañías farmacéuticas y biotecnológicas pretender cortejar los departamentos de medicina, bioquímica y biología molecular; y, en fin, la IBM y algunos fabricantes de 'chips' de alta tecnología están arropándose con los departamentos universitarios de ciencias de la computación. Crecientemente, la industria está creando cátedras dotadas de fondos, financiando "núcleos pensantes" y centros de investigación, patrocinando becas, contratando investigación e influyendo en las contrataciones como consultores o como miembros del cuerpo de profesores. Bajo este cómodo arreglo, el estudiantado, el profesorado y las universidades sirven a los intereses de las grandes corporaciones y no a los del público, al tiempo que comprometen la libertad académica y la independencia intelectual.

La subasta de la academia al mejor postor va desde el típico *college* del centro del país, que adopta un logo corporativo para sus equipos deportivos, hasta la entrega de dinero para grandes programas de investigación en las universidades más importantes. Por ejemplo, en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), algunos de sus programas mejor estructurados sirven a intereses corporativos. Uno de éstos es el Programa de Enlace Industrial (PEI), que cobra a 300 corporaciones de 10 mil a 50 mil dólares anuales por la membresía. Al igual que con las contribuciones para campañas políticas, dichas cuotas le permiten a las corporaciones, "acceso": en este caso, a los reportes de investigación del profesorado, a 70 *simposia* y seminarios del cuerpo docente, y a la atención personal de los académicos. Según lo describe el catálogo del PEI, se pone "a disposición de la industria el conocimiento experto y los recursos de todas las escuelas, departamentos y laboratorios del MIT".²

Los profesores son alentados a participar en el PEI mediante un programa de incentivos, que sigue el esquema de cupones que aparecen en las cajas de ciertas

² Committee on Government Operations, House of Representatives, 101st Congress (2n. session), *Is Science for Sale?*, Washington, D.C., US Government Printing Office, 1989, pp.132-36.

marcas de harina para pasteles. Se pueden canjear los "puntos" acumulados por compromisos con miembros de corporaciones, viajes a conferencias, equipo de cómputo, mobiliario de oficina u otros premios. El Tecnológico de Massachussetts premia a cada miembro del profesorado con un punto por cada artículo inédito que sea puesto a disposición de un miembro del PEI, dos puntos por una conversación telefónica o por una breve junta en el campus con un miembro de alguna corporación, 12 puntos por una visita a la matriz de una compañía o a sus laboratorios y así sucesivamente. Cada punto vale cerca de 35 dólares.³

Otro programa que vincula al MIT con la industria es el Programa de Nuevos Productos (NP), un proyecto conjunto de los departamentos de administración, ingeniería eléctrica e ingeniería mecánica, para lo cual las corporaciones pagan a la universidad 500 mil dólares por desarrollar un nuevo producto en el término de dos años. Tres miembros del profesorado y cuatro estudiantes de posgrado son asignados para trabajarlo. Los estudiantes acaban destinando más de la mitad de su tiempo a ello. Y ciertamente, destinan bastante dinero para poder participar en un programa de formación práctica.⁴

El director del Programa, Woodie Flowers, dijo que está "90 % seguro" de que el MIT bajará la cortina del NP para septiembre (1997) y abrirá un nuevo programa en la Escuela de Ingeniería. La Fundación Nacional de Ciencias, Ford, ITT, Xerox, GM y Polaroid tienen ya comprometidos 30 millones de dólares para ser repartidos durante un periodo de 11 años.⁵

De forma similar, el Instituto Politécnico Rensselaer operó el Centro para la Innovación de Productos, que realizó investigaciones para clientes corporativos. Sus patrocinadores —incluyendo Timex, General Dynamics y Norelco— suscribieron el Centro y financiaron proyectos específicos. Uno de los más ampliamente anunciados fue el rediseño de una cafetera para Norelco. El Centro para la Investigación de Tecnología de Punta (*Center for Technology Venturing*) de la Universidad de Texas también trabaja sobre proyectos para clientes corporativos tales como 3M, Ford y Dell Computer Corp.

³ *Ibid.*

⁴ Glenn Rifkin. "A New Industry Tie with Academia", *New York Times*, 3 de enero de 1993, p. 7.

⁵ Entrevista, febrero de 1997.

Derrama de aciertos y desaciertos

La Universidad de Minnesota —descrita por el ex presidente de la Fundación Nacional para las Humanidades, Lynne Cheney, como un bastión de "rectitud política"⁶— ejemplifica el grado al que ha llegado la alianza entre la industria y la academia. En 1996, por ejemplo, dicha universidad firmó un acuerdo exclusivo con la Coca-Cola, otorgándole los "derechos de servicio" exclusivos en el campus y haciéndola patrocinadora oficial de actividades para promover sus productos tal como el "Clásico de Volleyball Diet Coke". Su Facultad de Humanidades es la sede de la Cátedra de Psicología de Consulta y Organizacional denominada Personnel Decisions, Inc., financiada por una firma que desarrolla pruebas psicológicas aplicadas a solicitantes de empleo; la Cátedra de Publicidad Mithun Land Grant, en honor al propietario de la agencia de publicidad más grande con sede en las Ciudades Gemelas (Minneapolis-St. Paul), y la Cátedra Elmer Andersen en Responsabilidad Corporativa, en honor a un ex gobernador de Minnesota y Presidente del Consejo Administrativo (PCA) de H.B. Fuller Co., fabricante de pinturas y adhesivos que exporta productos prohibidos en Estados Unidos, incluyendo el pegamento tóxico que inhalan los niños de la calle en los países del Tercer Mundo.⁷ La Escuela de Administración de Empresas de la Universidad de Minnesota lleva el nombre del dueño de la red de agencias de viaje Carlson Travel Network, la preferida de la Universidad; el profesorado de la Escuela de Medicina ha usado sus laboratorios para realizar investigaciones para firmas tales como la Curative Technologies and Endotronics, en las cuales ellos tenían intereses económicos. En la Escuela de Periodismo hay un centro de investigación, el Centro de Estudios Sociales y de Medios Masivos de Comunicación *China Times*, financiado por un magnate taiwandés del periodismo y líder político, quien "busca humildemente impulsar" la democracia en China.⁸ La Universidad "no necesita pedir disculpas por afiliarse

⁶ Suzanne Fields. "Defenders of Free Expression Will Miss Lynne Cheney", *Chicago Sun-Times*, 8 de diciembre de 1992, p.25. [N. de t.: *political correctness*, originalmente un término que refleja una ideología progresista, no racista, no sexista, no etnicista, ha devenido en expresión sinónima de "equilibrado", que censura cualquier crítica al orden imperante, porque la crítica, por definición, no puede ser aséptica y neutral.]

⁷ Faith McGown. "Endowed Chairs Enrich *CLA Faculty*", *CIA Today* (publicación de la U of M), invierno de 1992, pp. 1, 4-6; también Tim Johnson, "Juvenile Glue Sniffers: Pressure Mounts on US Company to Stop Making Solvent Adhesives in Latin America", *Houston Chronicle*, 30 de mayo de 1993, p. A26. [N. de t: esta compañía se ha negado a hacer no inhalable el pegamento que vende al Tercer Mundo, aunque es sólo cuestión de agregar un emético barato.]

⁸ Maura Lerner. "Despite Rules 'U' Reluctant to Prevent Conflicts of Interest", *Star Tribune*, 31 de mayo de 1992, p. 8^a, y "Director's Forward", *Messenger: Report from the China Times Center for Media and Social Studies*, 1 de agosto de 1990, p. 1.

al sector privado. Esto es parte de nuestra misión; siempre lo ha sido", dice Nils Hasselmo, presidente en retiro de la Universidad de Minnesota.⁹

Los PCA y sus consejos administrativos

La actitud de Hasselmo es similar a la de otros rectores universitarios, quienes de manera creciente provienen de las salas de los consejos administrativos, las suites de las fundaciones y las salas de juntas llenas de humo. El rector de la Universidad Estatal de Michigan es Peter McPherson, un ex ejecutivo del Bank of America, quien trabajó en las administraciones de los presidentes Gerald Ford y Ronald Reagan. El nuevo jefe de la Universidad de Massachusetts es el ex líder del senado estatal, William F. Bolger, y el nuevo rector del Wesleyan College es el ex jefe de la Agency for International Development (AID) y de la Radio Pública Nacional, Douglas J. Bennet Jr.

Una razón por la cual los consejos de administración universitarios prefieren a rectores como McPherson y Bolger es porque éstos promueven los vínculos universidad-industria. Como observó el jefe de la oficina de Relaciones Industriales de la Universidad Estatal de Michigan, la institución está ahora "tratando de crear una atmósfera en la que el profesorado sienta que puede ser más empresarial [...] Creo que con Peter McPherson [como] nuestro rector [esto sucederá], él tiene experiencia empresarial y está alentando este tipo de cosas".¹⁰ Sumada a una feliz atmósfera de colegialidad, los presidentes y rectores universitarios a menudo forman parte de los consejos administrativos de corporaciones que tienen vínculos estrechos con las universidades. El rector de la Universidad de Texas (UT), William Cunningham, participa en los consejos de administración de Jefferson-Pilot Corp., John Hancock Fund Management Co. y La Quinta Motor Inns Inc., que estableció la Cátedra de Administración de Empresas La Quinta Motor Inns Inc Centennial. Y hasta que salieron a la luz pública varios conflictos de intereses relacionados con Cunningham, éste recibía 40 mil dólares anuales como miembro del consejo de administración de la Freeport-McMoran Corp., una compañía minera con sede en Nueva Orleans, acusada de contaminación ambiental. Después de que los vínculos del rector fueron denunciados

⁹ Joel Riegert y Maura Lerner. "In Courting Industry, 'U' Has Invited Trouble", *Star Tribune*, 31 de diciembre de 1992, p. 1A.

¹⁰ Tom Henderson. "The State of Technology Transfer: Michigan State Ranks Sixth Nationally in Royalties from Tech Transfer", *Corporate Detroit*, julio de 1995, p. 55.

públicamente, renunció al consejo de administración de la empresa y cobró sus opciones de valores y acciones que le generaron ganancias netas por 650, 422 dólares.¹¹

Algunos de los frutos de la relación entre Cunningham y Freeport-McMoRan persisten: por una contribución menor a la doceava parte del costo de la construcción, la UT bautizó su edificio de biología molecular en honor al PCA de la compañía minera, James Robert ("Jim Bob") Moffett y de su esposa. La Freeport también dotó fondos para una cátedra en el Departamento de Geología de la UT, ocupada por un profesor que está haciendo investigación geológica para la minera en Indonesia, donde la compañía colabora con la dictadura de Suharto.¹² El contrato con la Freeport-McMoRan Corp. le permitía a ésta revisar los artículos académicos que el profesor hubiera escrito, antes de ser dictaminados para su publicación.

Cunnigham es uno de muchos administradores universitarios que participan en los consejos de administración corporativos. La rectora de la Universidad ciudadana de Nueva York, Ann Reynolds, forma parte de los consejos administrativos de Abbott Laboratories, Owens-Coming, American Electric Power, Humana Inc. y Maytag Corp. Su salario de 150 mil dólares anuales como rectora es aproximadamente duplicado por lo que recibe como integrante de tales consejos administrativos.¹³

El rector Stephen Trachtenberg, de la Universidad George Washington, está en el consejo administrativo de Loctite Corp., MNC Financial y Security Trust Co. Las universidades devuelven el favor. El predominio en los consejos de administración universitarios de capitanes de la industria explica aun más por qué estos consejos designan a presidentes y rectores con inclinaciones proindustriales. El consejo administrativo de la Universidad de Nueva York incluye al ex propietario de Columbia Broadcasting System (CBS), Laurence Tisch; al jefe de Hartz Mountain, Leonard Stern; a William B. Salomón, fundador de la firma de correduría Salomón Brothers, y a Mortimer Zuckerman, editor, anteriormente magnate de bienes raíces. La composición de los consejos administrativos de las instituciones educativas más pequeñas es similar. El consejo administrativo de la Universidad de St. Thomas en St. Paul, Min-

¹¹ Molly Ivins. "Integrity Balks, As Money Still Talks", *Austin American-Statesman*, 10 de abril de 1996, p. 15A y Jim Phillips. "For UT Geologists, Hefty Pnce Comes with Freeport Contracts", *Austin American-Statesman*, 15 de enero de 1996, p. 1A.

¹² Eyal Press. "Freeport McMoRan At Home & Abroad", *The Nation*, 31 de julio de 1995, pp.125-130

¹³ Maria Newman. "CUNY Chancellor's Time Spent with Corporate Boards at Issue", *New York Times*, 22 de febrero de 1994, pp. 1 y 8.

nesota, incluye a ejecutivos de Montgomery Ward & Co., Graco Inc., 3M, Waldorf Corp., Opus Corp. y Honeywell.

Pagando por secretos

Aunque las universidades continuamente afirman que los dineros corporativos vienen sin ataduras, a menudo éste no es el caso. Los contratos para hacer investigación, como aquél entre Freeport-McMoRan y la Universidad de Texas, incluyen frecuentemente condiciones que le ceden a las corporaciones algún control sobre la difusión de los resultados de una investigación. Un estudio publicado en la revista *New England Journal of Medicine* reportó que la mayoría de las compañías que participan en acuerdos de investigación biomédica con universidades exigían que sus hallazgos fuesen "mantenidos en secreto para proteger [su] valor como propietarios allende el tiempo requerido para gestionar una patente".¹⁴

Según Steven Rosenberg, del Instituto Nacional de Cáncer, esta práctica de conservar secretos está impidiendo la investigación científica. Argumenta que "la discusión abierta entre los científicos, aun acerca de los resultados preliminares de experimentos en marcha [...] puede jugar un papel importante en el avance de la investigación". En vez de un intercambio de ideas, fructífero y temprano, los acuerdos de guardar secreto han impuesto "las reglas éticas y de operación del mundo de los negocios" a los investigadores científicos.¹⁵

No todos los contratos contienen disposiciones que sólo restrinjan el momento en que puedan ser hechos públicos los resultados. Algunos contienen cláusulas **que** le ceden al contratista corporativo el derecho de determinar si acaso los resultados puedan darse a conocer algún día. Una corporación farmacéutica británica, la Boots Company, dio 250 mil dólares a la Universidad de California en San Francisco para una investigación que comparaba su droga hipotiroide, Synthroid, con compuestos de menor costo. En vez de demostrar la superioridad de Synthroid, como Boots espera-

¹⁴ David Blumenthal, *et al.* "Relationships Between Academic Institutions and Industry in the Life Sciences -An Industry Survey", *New England Journal of Medicine*, 8 de febrero de 1996, p. 371.

¹⁵ Steven A. Rosenberg. "Secrecy in Medical Research", *New England Journal of Medicine*, *Op. cit.*, pp. 392-393.

ba, el estudio encontró que las drogas eran bioequivalentes. La profesora Betty Dong, quien condujo el estudio, expuso sus hallazgos al *Journal of the American Medical Association*, que lo sometió a su vez a un riguroso jurado ciego. La información le podría haber ahorrado 356 millones dólares a los consumidores si hubiesen optado por una alternativa más barata, pero esto hubiese socavado el dominio de Synthroid en un mercado de 600 millones de dólares de hormonas sintéticas.¹⁶

Cuando Boots se enteró del artículo, programado ya para su publicación, lo tuvo, remitiéndose a cláusulas en el contrato de investigación que estipulaban que los resultados "no serían publicados o dados a conocer de ninguna otra manera sin el consentimiento escrito de [Boots]". Después de que Boots anunció que la investigación era gravemente defectuosa, Dong estaba imposibilitada para poder replicar puesto que no podía dar a conocer el estudio.

Si les queda el zapato

Incluso contratos que parecen benignos pueden tener ataduras que constriñen la libertad académica. En 1996, la Universidad de Wisconsin firmó un contrato multimillonario con Reebok, cediéndole al fabricante de zapatos para correr, los derechos exclusivos para producir y comercializar atavíos deportivos portando el logo de Wisconsin. Además la corporación pagaría a los instructores de deportes por apariciones promocionales para Reebok y sus productos, daría apoyo financiero para los programas universitarios de deporte y proveería plazas para formación práctica de estudiantes en la matriz de Reebok. El contrato incluía una cláusula de corte orwelliano: "La Universidad no emitirá ninguna declaración que desprestigie a Reebok [y] tomará rápidamente todas las medidas razonables encaminadas a enfrentar cualquier comentario por cualquier empleado universitario, incluyendo a los entrenadores deportivos, que desprestigie a Reebok".¹⁷

Aunque los administradores universitarios revelaron públicamente muchas otras condiciones del contrato con Reebok, guardaron secreta la cláusula que coartaba la

¹⁶ Ralph T. King Jr., "How a Drug Firm Paid for University Study, Then Undermined It", *Wall Street Journal*, 25 de abril de 1996, p. 1.

¹⁷ "Campus Fight Leads Reebok to Modify Shoe Contract", *New York Times*, 28 de junio de 1996, p. 16 A; Andy Baggot, "Reebok Deal Moves Ahead", *Wisconsin State Journal*, 14 de mayo de 1996, p. 1D.

libertad de expresión hasta el último momento. Cuando finalmente fue revelada —en el momento en que el contrato estaba siendo sometido al consejo administrativo universitario para su aprobación— docenas de profesores de la Universidad de Wisconsin firmaron una carta de protesta. Incomodados por el escándalo y puesta al descubierto su disposición de entregar a cambio de dinero la Primera Enmienda (que en la Constitución de Estados Unidos garantiza la libertad de expresión) y la libertad académica, los administradores universitarios dieron marcha atrás y pidieron a Reebok que cancelara la cláusula que prohibía la libertad de expresión. Ante un desastre de relaciones públicas, Reebok accedió rápidamente.¹⁸

No satisfechas con comprar proyectos específicos de investigación y programas deportivos, las corporaciones le han puesto su sello a facultades universitarias, al patrocinar cátedras. En la Universidad de Minnesota, la Cátedra Carlson Travel, Tour Hospitality, financiada por el dueño de The Carlson Travel Network, provee dinero para investigación en asuntos de interés para la industria del turismo. El vicepresidente ejecutivo de las asociaciones Minnesota Restaurant, Hotel and Resort Associations aplaudió este financiamiento de investigación diciendo: "tendremos datos sobre quién viene a Minnesota y del por qué, por qué la gente no vuelve y otras estadísticas que necesitamos para tomar decisiones de publicidad, mercadotecnia y promoción".¹⁹ Incluso cuando no hay ataduras visibles, dice el profesor Gilbert Merx, de la Universidad de Nuevo México, "siempre hay una inclinación natural a estar agradecido con el donador".²⁰ Carl Bradford, ex miembro del cuerpo docente e investigador del Instituto Humphrey para Políticas Públicas de la Universidad de Minnesota, dice que los fondos externos "determinan lo que las han de universidades enseñar e investigar, así como qué orientación tomará la Universidad. [...] Si las universidades [primero] decidieran que necesitan una cátedra financiada para letras inglesas y después trataran de conseguir los recursos para ello, eso sería una cosa. Pero eso no es lo que sucede. Los donadores corporativos deciden financiar cátedras en áreas donde desean que se haga investigación. Sus decisiones determinan los tópicos que las universidades exploran y cuáles no". Después de que Bradford criticó los vínculos universitarios con las corporaciones, su contrato en el Instituto Humphrey ya no fue renovado.

¹⁸ *Loc. cit.*

¹⁹ Maura Lerner. "Endowed Chair for Tourism at 'U' May Be a First", *Star Tribune*, 28 de febrero de 1991, p. 3 B.

²⁰ Citado en Tim Golden. "Donations to Universities Sometimes Carry a Price", *New York Times*, 9 de diciembre de 1996, p. 1 A.

Lazos que ciegan

Dos cambios en las leyes federales han ayudado a cultivar la relación en curso entre las universidades y el mundo de los negocios: la ley Bayh-Dole Act de 1980 (Ley de Universidades y Procedimientos de Patentes de la Pequeña Empresa, P.L. 96-517), la cual fue complementada por una orden ejecutiva en 1983, que extendió la legislación a grandes corporaciones; y la Recovery Tax Act de 1981 (P.L. 97-34) de recuperación de impuestos. La ley de 1980 y la orden ejecutiva permitieron a las universidades vender a las corporaciones derechos de patentes derivados de las investigaciones pagadas con los impuestos de la ciudadanía. El resultado es una transferencia encubierta de recursos del sector público al privado. La ley de 1981 hizo el arreglo aun más lucrativo para las corporaciones, al incrementar las deducciones de impuestos que éstas podían realizar por "donaciones" hechas a las universidades.

Las corporaciones se abalanzaron sobre la oportunidad. Mientras los impuestos federales financian aproximadamente 7 mil millones de dólares en investigación, las corporaciones —por una inversión relativamente pequeña— pueden tener acceso a los resultados por apenas una fracción del costo real. Dado este subsidio directo en dinero contante y sonante del erario público, más las bonificaciones de impuestos, no sorprende mucho que el dinero de las corporaciones que fluye a las universidades casi se haya triplicado de 235 millones de dólares en 1980 a 600 millones en 1986. Para 1991 la inversión corporativa anual se había incrementado a 1.2 mil millones de dólares y para 1996, a alrededor de 2 mil millones.²¹

El beneficio para las corporaciones derivado de estas inversiones es ejemplificado por un acuerdo entre Sandoz Pharmaceuticals y el Dana-Farber Institute, un centro hospitalario de la Universidad de Harvard. Sandoz le dio a Dana-Farber un subsidio a diez años de 100 millones de dólares, para investigación sobre drogas contra el cáncer. A cambio, Sandoz obtuvo los derechos sobre todo descubrimiento realizado por profesores que hubieran aceptado sus fondos, incluso si este gigante farmacéutico suizo no hubiere financiado esos mismos descubrimientos. Bajo este acuerdo, a Sandoz le fueron otorgados los derechos comerciales de un método de identificación de un gene mutante vinculado al cáncer del colon, aun-

²¹ Philip Stevens. "Universities Find a New Partner", *World Press Review*, octubre de 1986, p. 1 F; Anthony de Palma, "Universities' Reliance on Companies Raises Vexing Questions on Research", *New York Times*, 17 de marzo de 1993, p. 9 B, y un cálculo regresivo OLS.

que la investigación sobre genes mutantes fue primordialmente financiada por el gobierno de Estados Unidos, es decir, por la masa de contribuyentes estadounidenses.²²

Estos beneficios inesperados de subsidio a las corporaciones no vienen sin algún trabajo de su parte. En mayo de 1996, después de que varios "recortapresupuestos" del Partido Republicano sugirieron que el financiamiento para la investigación científica fuera reducido, representantes universitarios y presidentes corporativos se reunieron en privado con el vocero de la Cámara de Representantes, Newt Gingrich, para cabildear en contra de las reducciones al financiamiento de la investigación biomédica. Después de la junta —que incluyó a representantes de universidades y a ejecutivos de Biogen Corp., Bristol-Myers Squibb, Chiron Corp. y Pioneer Hi-Bred International— Gingrich respaldó un *incremento* de 655 millones de dólares en financiamiento federal para los institutos nacionales de Salud, 175 millones más de lo que la agencia había solicitado.²³ El éxito del esfuerzo de negociación muestra el poder e influencia del nuevo complejo industrial-universitario.

Los ejecutivos farmacéuticos y biotecnológicos negociaron con Gingrich debido a que los fondos federales para la investigación representan un subsidio gubernamental significativo para sus industrias, que reciben los beneficios del trabajo sin pagar por él. Sin embargo, los recursos gubernamentales son sólo uno de los métodos que involucra a las universidades en la transferencia de recursos del sector público al privado, regido por el afán de lucro. Otra transferencia ocurre cuando las universidades utilizan fondos del erario público federal y estatal, así como el dinero de las colegiaturas, para construir instalaciones de investigación de punta. Las corporaciones las aprovechan y se ahorran el costo de tener que construir las suyas. Si a la ecuación se le agrega la baja paga del conjunto de estudiantes de posgrado —quienes constituyen el grueso de los y las asistentes de investigación— las universidades pueden realizar investigaciones a precios de liquidación hechas a la medida de las necesidades corporativas.

²² David Golden, "Dana-Farber Pact with Corporation Questioned", *Boston Globe*, 4 de diciembre de 1993, p. 1.

²³ Robert Pear. "Health Research Gets a Raise Instead of Threatened Trims: G.O.P. Listens to Biotechnology Companies", *New York Times*, 16 de enero de 1996, p. 10 A. [N. de t.: Newt Gingrich ha sido el principal paladín en la cruzada por el desmantelamiento de la red de protección social del Estado benefactor. Es diputado por el condado de Cobb (Atlanta), el más subsidiado y beneficiado por fondos federales después de Langley, Virginia (sede de la CIA, Pentágono y otras dependencias federales), y el condado donde está el centro espacial Kennedy en Florida.]

El alto costo asociado con hacer investigación de vanguardia provee una explicación plausible de las alzas vertiginosas de colegiaturas durante la última década. Aunque las universidades han afirmado desde hace mucho que los financiamientos y contratos para la investigación científica subsidian los programas en las humanidades y artes liberales, éste no es el caso, según un análisis realizado por el *Chicago Tribune*. Empleando registros financieros obtenidos de la Universidad de Rhode Island, el *Tribune* halló que el dinero de las colegiaturas —incluyendo el de quienes estudiaban humanidades y artes liberales— subsidiaba a la investigación científica.²⁴

Aunque el rector de la Universidad cuestionó los métodos del estudio, aceptó, no obstante, que alrededor de 400 dólares de la colegiatura de cada estudiante podrían estar subsidiando la investigación científica.²⁵ Si bien el subsidio es pequeño, lo que las corporaciones obtienen de los impuestos pagados por la población, a través de financiamientos para la investigación y la construcción de laboratorios en las universidades, apunta hacia un problema mayor. Lo que no dijo es que este tipo de investigación ha cambiado el propósito de las universidades, convirtiéndolas en centros de investigación y desarrollo para las corporaciones, más antes que centros educativos de nivel superior; sirvientes de Mammon antes que de Minerva.

Anexo

Algunas cátedras corporativas: Ronald Reagan Chair of Broadcasting, Alabama University. Lego Professor of Learning Research, Massachusetts Institute of Technology. Dow Chemical Co. Research Professor of Chemistry, Northwestern University. Sears Roebuck, Professor of Economics, University of Chicago. Nissan, Professor of Economics, University of Chicago. Federal Express Chair of Excellence in Information Technology, University of Memphis. Fuyo Bank Professor of Japanese Law, Columbia University. Hanes Corp. Foundation Professorship, Duke University. Bell South, Professor of Education through Telecommunication, University of South Carolina. Coca-Cola, Professor of Marketing, University of Georgia. Krupp Foundation, Professor of European Studies, Harvard University. McLamore/Burger King Chair in American Enterprise, University of Miami. Reliance Corp. Professor of Free Enterprise and Management, University of Pennsylvania. Foley's Federated Professor in Retailing, University of Texas. United Parcel Service Foundation, Professor of Logistics, Stanford University. Republic Bank, Professor of Finance, Texas A & M. Rockwell International Chair of Engineering, University of California at Los Angeles.

²⁴ Ron Grossman y Charles Leroux. "Research Grants Actually Add to Tuition Costs, Study Reveals", *Chicago Tribune*, 28 de enero de 1996, p. 1.

²⁵ Robert Carothers. "University Research Not a 'Loss'", *Chicago Tribune*, 24 de febrero de 1996, p. 20.