

Gracias, doctor César Milstein (por Arturo Prins)

Tras la muerte del científico argentino, el homenaje de Fundación Sales a una persona que mostró un camino donde la ciencia y el fundraising se unen.

Oí por primera vez el nombre de César Milstein en los años 80, en la Fundación Campomar, que dirige el Premio Nobel Luis Federico Leloir, donde me ocupé durante muchos años de obtener fondos y recursos para sus investigaciones. Una mañana de 1981, leía en Nature, una de las revistas científicas más importantes del mundo, que Milstein era serio candidato al Nobel de Medicina de ese año. Me interesó el tema y publiqué un artículo bajo el título Posible Premio Nobel argentino, con esta autorizada opinión de Leloir: No sé si el Comité Nobel considerará sus importantes antecedentes [teníamos la experiencia de Borges], pero sería muy justo que Milstein recibiera el Nobel.

Al día siguiente, una radio leyó a Milstein esta opinión y él la atribuyó a la generosidad de Leloir. A pesar de su sencillez, ya era miembro de la Royal Society de Gran Bretaña y de la Academia Nacional de Ciencias de los Estados Unidos, antesalas del Premio Nobel, a las que pertenecen los científicos más destacados.

Tres años después, Milstein y George Köhler recibían el Nobel de Medicina 1984, por haber inventado el método para lograr anticuerpos monoclonales. En la fundación de Leloir, conocí luego a Milstein y allí le escuché el relato de una de sus experiencias más dolorosas: en 1976, Gran Bretaña se había negado a patentar su invento, que revolucionaría la inmunología moderna, al no comprender sus alcances.

En 1963, un conflicto en el Instituto Malbrán obligó a Milstein a emigrar a Cambridge. Ya no le sería fácil volver. Ante lo irreversible, quienes nos ocupamos de obtener recursos para la ciencia intentamos al menos lograr una repatriación intelectual del científico. Es decir, acercarlo a algún tema querido, que pudiera enriquecer al país que lo formó y lo perdió.

Pequeños donantes

Fallecido Leloir, desde la Fundación Sales apoyábamos por aquel tiempo a uno de sus discípulos, el doctor José Mordoh, que estudiaba cómo combatir el cáncer con anticuerpos monoclonales. Esta coincidencia nos movió a proponer a Milstein un acercamiento a los científicos de Mordoh, para escucharlos, orientarlos o criticarlos. Viagé a Cambridge en 1991 para programar el encuentro, que se realizó en Buenos Aires al año siguiente. Pero en Cambridge ocurrió un hecho inesperado. Durante una caminata por el parque vecino a su laboratorio, Milstein nos propuso esta idea original: ¿Por qué no interesan al ciudadano común en el apoyo a la investigación del cáncer? Al día siguiente nos hacía conocer la más grande estructura de recaudación de fondos de Gran Bretaña: la Cancer Research Campaign.

En marzo de 1992, tras el encuentro científico Milstein-Mordoh, la Fundación Sales lanzaba en presencia de ellos una original campaña de recaudación de fondos para combatir el cáncer.

En nuestro último viaje a Cambridge, en octubre de 1999, mostramos a Milstein el primer fruto de su idea: miles de argentinos que respondieron a la campaña con pequeñas donaciones mensuales permitieron ampliar el apoyo a cuatro grupos científicos. También le informamos que habíamos comenzado a financiar las primeras patentes, recordando la experiencia sufrida por él cuando no pudo patentar su invento. Las primeras patentes

En ese momento, se levantó y nos mostró una carta. Era la de la National Research Development Corporation, fechada en Londres en octubre de 1976, con estos argumentos contrarios a la patente: Si bien Milstein y Köhler sugieren que los cultivos por ellos desarrollados podrían ser valiosos para usos médicos o industriales, tal aseveración debería tomarse como un tema con potencial a largo plazo y no de aplicación inmediata que pueda desarrollarse comercialmente [...]. El campo de la ingeniería genética es un área difícil desde el punto de vista de su patentamiento [...]; por tanto sugerimos no tomar ninguna acción al respecto. En muy poco tiempo, una industria fuera de Gran Bretaña patentaba y vendía al mundo los anticuerpos monoclonales, útiles para un sinnúmero de aplicaciones en medicina e investigación. El 24 de julio de 2001, LA NACION informaba en su primera página que Estados Unidos había comprado la licencia de un desarrollo contra el cáncer: Un anticuerpo monoclonal, patentado, creado por el equipo del doctor Mordoh, gracias al apoyo de 30.000 pequeños donantes que respondieron a las campañas de la Fundación Sales. La noticia mostraba otro resultado feliz de la conjunción de ciudadanos e investigadores que Milstein imaginó, con el agregado de una patente que ahora genera divisas para el país.

Pocos días antes de su muerte, ocurrida el pasado 24 de marzo, enviamos un informe a Milstein con un diploma: el que otorga la Direct Marketing Association de los Estados Unidos a quienes colaboran con campañas de bien público que hayan resultado ganadoras de un Echo Award, la distinción más importante del mundo en marketing directo. En octubre pasado, la Fundación Sales había recibido en Chicago un Echo Award de Plata, como coronamiento de aquella idea original.

Queríamos hacer público nuestro agradecimiento a Milstein por haber inspirado estas campañas y por habernos mostrado un camino, el de las patentes, que la Argentina debe seguir para crecer sostenidamente.