



Revista Colombiana de Anestesiología

Colombian Journal of Anesthesiology

www.revcolanest.com.co



Editorial

Conflictos de intereses en revistas médicas

Conflicts of interest in medical journals

Ravi P. Mahajan*

Profesor de Anestesiología y Cuidados Intensivos, Universidad de Nottingham, Nottingham, Reino Unido

Las revistas médicas son una fuente de información de gran importancia para los profesionales en medicina, para los pacientes y para los encargados de diseñar las políticas. Por lo tanto, es crucial que toda información y publicaciones en dichas revistas sean confiables y fidedignas. Está claro que los conflictos de intereses (CDI) pueden lastimar la credibilidad de una publicación y/o de una revista y tener consecuencias de largo alcance, socavando la confianza de los lectores de dichas publicaciones médicas. Este editorial pretende abordar algunos temas importantes relacionados con el CDI en revistas médicas. Específicamente se hará referencia a la definición y tipos de CDI, así como a las prácticas recomendadas para resolver tales conflictos.

En la labor editorial médica, todas las partes involucradas en la publicación de un determinado artículo pueden tener CDI. Entre ellas están los investigadores, los autores, los miembros de la junta editorial, el personal de la editorial y los editores. Además, las fuentes de financiamiento de la revista y la sociedad profesional u organización a la cual pertenece la revista pueden también tener CDI. El Instituto de Medicina ha definido el CDI como el «conjunto de circunstancias que generan el riesgo de que el criterio o las acciones profesionales respecto a un interés primario se vean indebidamente influenciados por un interés secundario»¹. En el caso de una revista médica típica, el interés primario sería «promover y proteger la integridad de la investigación, el bienestar de los pacientes y la calidad de la educación médica». Sin embargo, el interés secundario que podría entrar en conflicto y/o viciar el interés primario pudiera ser financiero o no financiero. Los CDI financieros han recibido atención en los últimos años, siendo relativamente fáciles de rastrear y cuantificar. Por otra parte, los CDI no financieros han recibido menor atención; en contraste

con los CDI financieros, los no financieros son más ambiguos y difíciles de identificar con precisión y de cuantificar.

Conflictos de intereses financieros

Los autores pueden tener arreglos financieros o vínculos con empresas comerciales (fabricantes de fármacos, fabricantes de equipos). Estas compañías pudieran también ser los financiadores de la investigación. El CDI financiero puede presentarse en diversas formas y a distintos niveles. Algunos ejemplos de tales vínculos son la empresa comercial que patrocina y financia la investigación, los autores que son accionistas o tienen participación en los derechos de patente y/o en las utilidades, recibir pago por trabajo de consultoría, o ser empleado directa o indirectamente de la compañía. Los autores pueden ser empleados de las instituciones u organizaciones que dependen en gran medida del financiamiento de la compañía.

Otra fuente de CDI financiero puede presentarse cuando es probable que el autor se beneficie financieramente del efecto que pueda tener la publicación sobre su ejercicio profesional.

La fuente de financiamiento de la revista también es importante en este sentido, puesto que pudiera tener una influencia directa o indirecta sobre la estrategia editorial o sobre las políticas de la revista.

Conflictos de intereses no financieros

Los CDI no financieros pudieran viciar en igual medida que los CDI financieros. A continuación se presentan algunos ejemplos de fuentes de CDI no financieros.

* Autor para correspondencia: University Division of Anaesthesia and Intensive Care, Queen's Medical Centre, Nottingham, NG7 2UH, UK. Tel.: +44 7713323535.

Correo electrónico: ravi.mahajan@nottingham.ac.uk

0120-3347/\$ – see front matter © 2013 Sociedad Colombiana de Anestesiología y Reanimación. Publicado por Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rca.2013.06.006>

Sesgo académico/competencia

El sesgo académico o la competencia pudieran afectar el comportamiento de los revisores, de los miembros de la junta editorial o de los editores. El sesgo pudiera estar relacionado con una técnica en particular (monitorización invasiva vs. no invasiva), metodología de la investigación (investigación cualitativa vs. cuantitativa) o desenlace de la investigación (estudio positivo vs. negativo). Pudiera además haber competencia entre individuos para su promoción o estima académica.

Relaciones personales

Algunos ejemplos para este tipo de CDI serían el cónyuge o familiar de un autor que sea empleado de una empresa comercial que pudiera beneficiarse de la publicación y/o un miembro de una familia tenedora de los derechos de patente o acciones en la empresa.

Creencias políticas o religiosas

Los autores, revisores o editores pudieran verse influidos por sus propias creencias en su comportamiento o actitud respecto a un tema o desenlace en particular. Algunos ejemplos de dónde pudieran surgir estos conflictos son la investigación o la publicación sobre el tema del aborto, la inmunización, el manejo de pacientes terminales y el financiamiento público para el tratamiento de trastornos relacionados con el tabaquismo o la obesidad.

Afiliaciones institucionales

Las estrategias de las organizaciones o instituciones que otorgan donaciones para la investigación tienen una marcada influencia sobre los tipos de investigación a la que se abocan los autores. Los empleadores de los autores pudieran tener los derechos de patente del producto sobre el cual se está considerando o publicando una investigación en particular. Los empleadores de los autores o las revistas mismas pudieran tener estrategias y preferencias por un tipo o tema de investigación en particular (vínculos o una actitud negativa hacia las tabacaleras). Adicionalmente, los fabricantes de medicamentos o las revistas pudieran beneficiarse del ingreso generado de la publicación de un artículo en particular. Por ejemplo, una publicación sobre la efectividad de un determinado medicamento pudiera beneficiar financieramente al fabricante farmacéutico y también generar un mayor número de solicitudes de re-impresión que aporta fondos a la revista.

Consecuencias de los conflictos de intereses

Ha habido algunos ejemplos en donde los autores, que tenían un vínculo financiero con la compañía, reportaron la ausencia de efectos secundarios del producto de esa compañía o un menor número de estos². La investigación también ha demostrado una marcada asociación entre la posición publicada del autor sobre la seguridad de un determinado medicamento (bloqueadores de los canales de calcio) y su relación financiera con los fabricantes del medicamento³. Se ha demostrado que

los autores de artículos de revisión sobre los efectos del tabaquismo pasivo probablemente habrían llegado a conclusiones diferentes dependiendo de si tenían o no vínculos financieros con las tabacaleras⁴.

Cada vez hay más literatura que demuestra que los distintos tipos de CDI, financieros o no financieros, pueden generar un sesgo en la recolección, el análisis o el reporte de los datos. El CDI pudiera esconder o distorsionar la verdad. Por lo tanto, la perversión del interés primario de la publicación médica por el interés secundario (CDI) pudiera ocasionar daño público por manipulación de la verdad. Por ejemplo, pudiera ocasionarse daño público si los autores deciden no publicar los efectos secundarios de un medicamento en particular, o si en la publicación se exageran los efectos positivos de ese medicamento en particular.

Gestión del conflicto de intereses

En tiempos modernos, cuando el financiamiento y los recursos para la investigación médica son escasos, las alianzas con la industria son una realidad. En algunos países y organizaciones esta alianza es un componente activo de su estrategia para aumentar la producción investigativa. Además, las revistas necesitan fuentes continuas de financiamiento para sostener su calidad y producción; usualmente este financiamiento proviene de empresas comerciales a manera de ingresos generados por publicidad, pedidos de reimpresiones, ediciones patrocinadas, ediciones de temas especiales, etc. Dadas estas realidades que confrontamos, podemos elegir ignorar los CDI o abordarlos. Ignorar los CDI sería perjudicial para la confianza del público y dañino para todo el campo de las publicaciones médicas. Por lo tanto, el manejo de los CDI a todos los niveles (financistas, compañías comerciales, revistas, editores e investigadores) es la única opción razonable.

El abordaje de los CDI implica como primer paso la divulgación. La mayoría de las revistas tienen ahora políticas sobre la manera en que los autores deben hacer públicos sus CDI. La divulgación de los intereses de todas las partes involucradas hace posible un diálogo franco y ayuda a quienes diseñan las políticas, a los profesionales médicos y al público en general a evaluar los procesos de investigación o la publicación, a la luz de tales intereses de las partes involucradas. Sin embargo, la divulgación por sí sola no elimina el sesgo del CDI, que por lo demás pudiera tener consecuencias imprevistas. Se sabe que los lectores tienden a subestimar los hallazgos de las investigaciones en trabajos cuyos autores sean individuos que declaran vínculos financieros con las empresas comerciales. Además, puede que los mismos autores no tengan la solidez suficiente para llegar a conclusiones sobre los hallazgos de su investigación. A pesar de dichas limitaciones, en general se acepta que una divulgación de CDI en forma franca e integral, a todos los niveles, es fundamental para manejar el CDI.

La gestión proactiva del CDI es el próximo paso. Antes de establecer cómo un interés secundario pudiera influir sobre el objetivo primario de una investigación o publicación honesta, es importante que tanto organizaciones como individuos se sometan a un proceso formal de evaluación de riesgos relacionados con el CDI y desarrollen una estrategia y/o política para mitigar tales riesgos. Los riesgos pueden ser para la

reputación o la gobernabilidad. Por ejemplo, para las revistas sería de importancia crucial contar con una política clara de mantener un muro divisorio entre los arreglos financieros de la revista y el proceso editorial.

El Comité Internacional de Editores de Revistas Médicas (ICMJE; www.icmje.org) ha publicado las prácticas recomendadas, basadas en principios éticos, para fijar normas e informar a todos los interesados en las publicaciones de las ciencias médicas. De acuerdo con estas recomendaciones, los autores deben divulgar su CDI financiero y no financiero. Cuando los autores no están seguros de si un determinado interés suyo está en conflicto con la publicación que pretenden hacer, deben errar por exagerada precaución. Si el estudio ha sido financiado o patrocinado por la industria, los autores deben ser explícitos respecto al papel de la industria en áreas tales como la recolección, la propiedad, el acceso, el manejo y el análisis de los datos y su contribución al trabajo.

Al igual que los autores, los revisores tienen también que declarar todos los intereses. En particular deben ser explícitos acerca de cualquier interés en competencia con los autores o con su institución. Los revisores deben negarse a revisar los trabajos de sus propias instituciones o de competidores académicos.

Los editores y otros miembros de la junta editorial y del personal deberán declarar sus intereses financieros y no financieros, los cuales deberán ser públicos. El papel de los editores es garantizar que todas las entregas reciban una evaluación objetiva e imparcial. Deberán tomar todas las medidas necesarias para evitar enviar trabajos a revisores que tengan CDI obvios. Todas las decisiones editoriales deben ser independientes de todo acuerdo comercial o financiero de la revista. Para lograr este objetivo, una revista debe tener políticas claras, transparentes y publicadas sobre el manejo de manuscritos, divulgación de CDI, toma de decisiones por parte de la editorial, el papel de la junta editorial y de su personal, fuentes de financiamiento e independencia editorial.

En los últimos años, las revistas médicas han avanzado en tener guías más claras sobre CDI. Las recomendaciones de ICMJE son ahora claves para la mayoría de las revistas

médicas; sin embargo, aún quedan algunas áreas de ambigüedad. Por ejemplo, muchas asociaciones profesionales, los grupos de defensoría social y las organizaciones sin fines de lucro no tienen claridad respecto a las fuentes de su financiamiento. En el caso de individuos, aún no se ha establecido con claridad el umbral para declarar el nivel o el tiempo de sus vínculos financieros. Por ejemplo, ¿tendría uno que declarar haber recibido honorarios por 100 dólares americanos de una empresa farmacéutica hace 10 años por dictar una conferencia, o acaso el límite debe ser 1.000 dólares y el tiempo límite de 5 años? Igualmente, no existe una forma clara de extraer o declarar el CDI no financiero. Hasta tanto no surja una guía más clara sobre estos problemas, los autores, los revisores, los editores y las organizaciones que financian y rigen sus actividades deberán utilizar su buen juicio y paradigmas éticos para garantizar que todo CDI se maneje efectivamente a todos los niveles y que en todo momento se preserve al máximo la fidelidad en las revistas médicas.

Conflicto de intereses

Editor en Jefe de la *Revista Británica de Anestesia*. Miembro del Consejo del Royal College of Anaesthetists, Reino Unido.

REFERENCIAS

1. Lo B, Field MJ, editores. *Conflicts of Interest in Medical Research, Education and Practice*. Washington DC: National Academic Press; 2009. p. 46-7.
2. Steinbrook R, Lo B. Medical journals and conflicts of interest. *Journal of Law, Medicine and Ethics*. 2012;40:488-98.
3. Stelfox HT, Chua G, O'Rourke K, Detsky AS. Conflict of interest in the debate over calcium-channel antagonists. *N Engl J Med*. 1998;338:101-6.
4. Barnes DE, Bero LA. Why review articles on the health effects of passive smoking reach different conclusions. *JAMA*. 1998;279:1566-70.