

Letra chica. Algunas reflexiones acerca del conflicto de intereses

Recibido: 01/02/2016 Aceptado: 15/03/2016

Waldo H. Belloso¹

Resumen La declaración de conflicto de intereses se ha impuesto como práctica en los últimos tiempos. Para darle un sentido concreto en nuestro medio debemos considerar su definición y alcance, los desafíos de su implementación y su objetivo específico para establecer cuál es el mensaje que se desea transmitir. Y entrenarnos no solo como emisores sino fundamentalmente como receptores con la intención de realizar un análisis justo de cada situación particular.

Palabras clave: conflicto de intereses, declaración, influencia, integridad científica.

“Lo último que uno sabe es por dónde empezar” (Blas Pascal)

El contexto

Cada vez es más frecuente asistir a la situación en que distintos autores declaran conflictos de intereses a propósito de publicaciones o presentaciones científicas. No es menos cierto que muchas veces se trata de un hecho efímero que transcurre sin penas ni gloria y cuyo contenido es cuando menos difícil de comprender.

¿Pero cuál es el valor real de esta declaración?Cuál es su utilidad práctica? Si aceptamos que tiene realmente un sentido, éste podría ser un buen momento como para intentar comprender su espíritu, establecer las particularidades de su implementación en nuestro medio y comenzar a construir una política clara hacia adelante.

En otras partes del mundo se acepta la existencia de los conflictos de intereses profesionales y se han generado normativas para su consideración. Sin embargo esto no implica que el debate haya finalizado. Lejos de esto la controversia persiste fundamentalmente respecto de la utilidad y consecuencias de las acciones promovidas para su divulgación y manejo (1-7).

Todo parece indicar que reconocer la existencia del problema es sólo el primer paso, y aún queda un largo

camino por recorrer hasta contar con las herramientas más adecuadas para hacerle frente.

El concepto

El conflicto de intereses -uno de esos conceptos que es más fácil enunciar que comprender- se basa en la existencia temporal de una disputa entre intereses primarios y secundarios. También se lo ha definido como la existencia de un conjunto de condiciones en las que el juicio profesional concerniente a un interés primario puede ser influido de manera indebida por un interés secundario (8).

Todas las personas tenemos intereses primarios y secundarios, entre los que se encuentran la familia, el progreso profesional, el mantenimiento de la salud, el dinero, el derecho al esparcimiento, por enumerar algu-

¹ Médico especialista en Infectología y Farmacología Clínica. Hospital Italiano de Buenos Aires

Dirección para correspondencia:

Hospital Italiano de Buenos Aires. Sección Infectología. Perón 4190. C1181ACH CABA. Correo: whbeloso@gmail.com

Conflicto de intereses: El autor declara que no ha recibido ningún tipo de retribución económica y no presenta conflicto de intereses respecto de su contenido, aunque reconoce que parte del mismo fue escrito dentro de su horario laboral.

nos. Un aspecto adicional que pocas veces se expresa con claridad es que la distribución de estos intereses es contextual, es decir no es necesariamente invariable. Las circunstancias que se viven en un momento determinado influyen decisivamente en la valoración individual de los intereses en ese momento particular. Asumir esta influencia podría permitir la previsión de algunos conflictos, y en ocasiones incluso su desaparición. Ejemplos sencillos de esto podrían ser la suspensión, con suficiente antelación, de turnos de consultorio cuando se aproxima la fecha límite para la presentación de un trabajo de investigación o de un pedido de subsidio, o la coordinación de una ayuda adicional para el cuidado de los niños cuando uno prevé ausentarse algunos días a causa de un congreso.

Desde una perspectiva más amplia se podrían considerar también dentro de la misma problemática de los conflictos de intereses a los conflictos de esfuerzo y los conflictos de conciencia.

Los conflictos de esfuerzo se originan cuando se aceptan demandas de otras personas distintas del empleador primario que interfieren con las tareas acordadas con éste de antemano (por ejemplo, tareas educativas adicionales, supervisión de alumnos de posgrados, participación en comités de gestión, participación en paneles de expertos). Es muy frecuente que los médicos estemos sujetos a este tipo de conflicto de intereses, que no necesariamente implican réditos monetarios. La previa negociación y aceptación por parte del empleador primario de una parte del tiempo laboral (por ejemplo un 10 a un 20%) destinado a estas tareas complementarias es una manera adecuada e inteligente de resolver este tipo de conflictos.

Por otra parte los conflictos de conciencia surgen cuando uno está inducido por las circunstancias a realizar, o evaluar, un acto contrario a su concepción moral. En este tipo de casos la actividad colegiada puede ayudar a comprender las distintas miradas sobre el tema particular, aunque la forma más clara de solucionar el conflicto es la abstención del desempeño de la actividad particular.

Algunos intereses –como aquellos descritos– son intangibles mientras que otros son más bien tangibles o materiales. Entre estos últimos el más importante es, sin dudas, el dinero.

En 1980 Arnold Relman publicó la primera editorial de trascendencia acerca de los conflictos de intereses económicos. Preocupado por el aumento de la rentabilidad e influencia de las grandes corporaciones planteó concretamente que para continuar representando los intereses de los pacientes en forma justa los médicos no deberían tener “ningún conflicto de interés económico

y por tanto ninguna relación pecuniaria con el complejo médico-industrial” (9). Podría pensarse que el contexto actual, más de 35 años después, es algo diferente, pero lo cierto es que la impronta de este artículo fue uno de los principales determinantes del abordaje de la problemática de los conflictos de intereses hasta la actualidad.

Existe sólida evidencia acerca de la influencia de la recepción de dinero sobre la conducta prescriptiva de los profesionales de la salud, que si bien en general es proporcional a la magnitud recibida se evidencia aún en sumas poco significativas o en objetos de escaso valor. También dentro del ámbito de la investigación existe evidencia que los grupos que reciben la mayor parte de su sustento desde la industria presentan estándares de publicación diferentes que aquellos grupos que se sustentan de otras formas. Por otro lado, es de fácil observación, que la gran mayoría de las comparaciones analizadas en las publicaciones presentan resultados favorables al producto promovido por la industria patrocinante (10-11).

Existen distintas iniciativas actualmente en curso con la intención de que estas situaciones se modifiquen, y algunas de ellas ya han empezado afortunadamente a rendir frutos (12-13). Pero es por este cúmulo de razones actuales y sobre todo históricas que, tanto al realizarla como al solicitarla, habitualmente se circunscribe la declaración a los conflictos de intereses financieros o económicos.

Posiblemente la mayoría de los profesionales no declaran por completo su conflicto de interés porque honestamente confían en que el conflicto subyacente no ha provocado que ellos actúen en una forma diferente.

Sin embargo este es un error tanto para quien declara como para quien recibe la información. En muchas ocasiones resulta imposible saber exactamente si el conflicto de interés ha causado un comportamiento determinado, y por ello no se declara sus eventuales consecuencias, sino la mera existencia del mismo (14). Existe en la medida que un individuo explota en los hechos, o bien podría explotar, su posición actual para un provecho secundario.

Personalmente pienso que una parte sustancial de la constricción a la visión económica surge de un equívoco semántico de nuestro lenguaje: en varios contextos tendemos a interpretar la palabra “interés” sólo por su acepción monetaria, cuando su significado es indudablemente mucho más abarcativo.

De hecho cuando alguien realiza una acción sin una búsqueda manifiesta de una compensación económica se habla de actitud “desinteresada”, cuando la rea-

lidad es que seguramente se ponen en juego otro tipo de intereses. Ampliamente entendido el interés es un vehículo del deseo e incluye la motivación, fuerza vital de todo acto humano.

Este reduccionismo monetarista dificulta los entendimientos y produce una lógica incomodidad cuando uno trata de hablar de una cosa y no sabe si se interpreta otra distinta. Es cierto que los conflictos económicos son probablemente más fáciles de categorizar y resumir que los conflictos motivacionales. Siempre y cuando se tenga presente la voluntaria aceptación de este reduccionismo, no habría mayor inconveniente en que sólo se hable o declare acerca de los conflictos que involucran dinero.

Lo que resulta más difícil de entender es la restricción de la declaración de conflictos de intereses económicos exclusivamente a los lazos existentes con las grandes empresas farmacéuticas. El posicionamiento de la industria como el principal actor en este juego de intereses no debería hacer perder de vista el rol de otros pagadores influyentes.

¿Acaso la identificación de quién es el empleador primario (Hospital o Universidad, por ejemplo) o la participación del protagonista en organizaciones sin fines de lucro cuyo principal sustento es la industria farmacéutica, no deberían contar como intereses en conflicto potencial?

El sujeto

Como principal interesado en la transferencia de tecnología, la industria invierte prácticamente el doble de dinero en actividades de marketing que en investigación y desarrollo (15). Y con el tiempo ha desarrollado estrategias de seducción, que son al mismo tiempo permitidas por circunstancias que rodean a los destinatarios. Por un lado un número no menor de profesionales actualiza su conocimiento farmacológico a través del material escrito o audiovisual proporcionado por la misma industria, y por otro lado -como bien describe Albert Figueras en su artículo *The emotional roots of prescribing* la tarea de la prescripción médica es una especie de ídolo que declama un sustento racional pero se para sobre los pies de lo emocional. Prescribimos finalmente ni más ni menos que sólo aquello que es más afín a nuestros sentimientos o a nuestra idiosincrasia cultural (16).

Simplificar la situación asignando (pre)juicios de valor a los protagonistas es justamente lo que no debemos hacer. Aunque resulte laborioso, deberíamos poder empezar a reconocer que somos sujetos intrínsecamente

vulnerables a las influencias, y que además, en general estamos más interesados en conocer los conflictos de intereses de los demás que los propios.

Algunas veces las estrategias son maravillosamente sutiles. Dan Ariely en su libro "Por qué mentimos....en especial a nosotros mismos" afirma que en ocasiones cuando las compañías contratan a un prominente orador para dar una conferencia en el lanzamiento o promoción de sus productos, no espera tanto la influencia de ese mensaje sobre el auditorio, sino sobre el propio orador. Han observado que las propias palabras tienen el poder de influir sobre los hábitos prescriptivos del emisor (17). Ocasionalmente he participado de alguna de estas actividades, y lógicamente tengo la íntima convicción que esto no ha influido indebidamente sobre mi conducta prescriptiva. Evidentemente deberé prestarle más atención en el futuro.

Ahora bien, cuando se transmite o se recibe la información acerca de los conflictos de intereses del protagonista del hecho actual, sea el autor del artículo o el orador, entonces más que un simple listado de empresas con las que alguna vez ha tenido contacto comercial, la información que se debería compartir es la de la totalidad de las influencias reconocibles sobre el mensaje que emitirá posteriormente.

Desde luego el análisis de las relaciones y sus protagonistas nunca debe significar un acto condenatorio anticipado. Debemos educarnos como receptores de este tipo de información para poder realizar la valoración más justa que seamos capaces. Si no analizamos las circunstancias y magnitudes en su justa medida corremos el riesgo de caer en otro reduccionismo, que es el del pensamiento excesivamente silogístico en el que ante premisas invariables ("a siempre se comporta de esta forma", "b siempre se vincula con a") se obtienen conclusiones rígidas y no necesariamente verdaderas.

El mensaje

Eliminar todos los intereses en competencia no sólo no es posible sino que ni siquiera es deseable como aspiración. En el ámbito laboral los profesionales más reconocidos siempre tendrán múltiples demandas por su tiempo, su atención y su conocimiento.

Esto no solamente no está mal sino que se debe reconocer que en muchas ocasiones la realización de tareas complementarias termina enriqueciendo la visión original del protagonista.

Entonces, ¿qué hacer? Es cierto que el manejo y la resolución de los conflictos de intereses resultan en general muy

complejos y no existen fórmulas ni procedimientos de aplicación universal, y que la mayoría de los datos existentes en este sentido son más bien anecdóticos que sistemáticos (18).

Como punto de partida cada uno de nosotros -más cuanto mayor sea la solicitud externa sobre su dedicación- podría en principio reflexionar sobre este tema y proponerse a sí mismo un curso de acción. Sin embargo confiar en que la inspiración individual resolverá adecuadamente los problemas, no solo parece improbable sino también insuficiente.

Al mismo tiempo quizás deberíamos plantearnos la posibilidad de elaborar y consensuar normativas y procesos de manejo de conflictos de intereses desde ámbitos institucionales y societarios que puedan servir como guía y como referencia para los casos individuales.

Algunas instituciones extranjeras cuentan incluso con personal capacitado para colaborar con la resolución de este tipo de situaciones y muestran en sus sitios Web no solamente su política sino también el modo de contacto con los encargados de llevarla a la práctica, cursos tutoriales fácilmente accesibles (por ejemplo, on-line) y hasta ejemplos de soluciones exitosas de conflictos de intereses particulares (19-21).

La mayoría de las instituciones de nuestro medio no cuentan con estas estructuras. Aunque sí cuentan en general con un Comité de Ética quien podría tomar un rol activo en la definición de políticas institucionales de declaración y manejo de conflicto de intereses, cuando menos dentro del ámbito de la investigación (22-24).

Mientras estas iniciativas no logren un amplio desarrollo local, o bien para aquellos conflictos que no ofrezcan una forma adecuada de resolución, la mayoría de los expertos en el área coinciden en que la declaración de existencia de los conflictos de intereses es el primer paso más adecuado (25-27). Ahora bien, como ya se expresara, también es claro que la declaración no resuelve el conflicto de intereses, sólo lo visibiliza y no exime al declarante de su responsabilidad primaria de resolución, siempre que sea posible (28).

Si sólo se declara su existencia, será el receptor del mensaje quien debiera estar en condiciones de aproximar una resolución individualmente satisfactoria a dicho conflicto (aunque más no sea decidir si continúa leyendo o escuchando el mensaje, o si realmente lo creerá). Por esta razón es fundamental que el mensaje resulte claro y preciso.

Como receptores lo que más nos debería interesar es comprender desde dónde se dice lo que se dice.

Una posibilidad concreta sería conocer cómo distribuye el emisor del mensaje su tiempo laboral y desde dónde se compone su ingreso económico (no tanto en cifras como sí en porcentajes relativos). Esta información puede condensarse en dos gráficos de barras o circulares de una manera fácilmente comprensible al inicio de cada presentación.

Adicionalmente, el vínculo con la industria que se debería manifestar es aquel que se refiere estrictamente al tema del que se va a comentar en el artículo o en la presentación. La referencia a vínculos del pasado de muy distinta magnitud con distintas empresas sólo contribuye a la confusión general, ya sea con o sin intención de malicia.

Hace algunos años escuche a un prominente orador extranjero que bromeaba con la longitud de su listado de conflicto de intereses: "Esta es la nómina de las empresas con las que he tenido vínculos. Si no encuentra a su empresa en esta lista por favor espéreme al final de la conferencia".

Es posible que en algunos casos se pretenda de esta forma "diluir" el conflicto de intereses realmente pertinente para lo que se dice o escribe en el momento actual. Pero según la antigua máxima aristotélica "la excelencia no es un acto, sino un hábito", y, además, la lógica de las compensaciones puede funcionar en el ámbito de la justicia pero seguramente no en el de la ética. Así, por ejemplo, la manifestación de vínculos con compañías competidoras no resuelve el conflicto de intereses que uno puede tener con una empresa en particular.

En todo caso lo que se debe evitar es la automatización de un proceso de declaración que desvirtúa la real o potencial utilidad de la declaración de los conflictos de intereses. O que cuando menos la desvaloriza en una forma similar a aquellos actos que se hacen para cumplir, pero a la vez eludir el propósito de la norma, como sucede con la última parte de las propagandas radiales que el locutor lee a velocidad desorbitada.

Comentario final

La individualización, declaración y resolución de conflictos de intereses es una faceta relativamente nueva dentro del ámbito de las publicaciones y presentaciones sobre temas científicos. Si decidimos adoptarla -y como se ha visto existen diversas razones para ello- deberíamos hacerlo comprendiendo su utilidad, consensuando los mecanismos de transmisión del mensaje, y educándonos como emisores pero fundamentalmente como receptores. Ejercitando la capacidad de análisis, evitando los prejuicios y, sobre todo, sin dobles están-

dares, exigiéndonos a nosotros mismos lo mismo que exigimos de los demás.

*“A conflictos más duros, triunfos más gloriosos”
(Thomas Paine)*

Agradecimientos

El autor agradece los comentarios y sugerencias de los Dres Ezequiel Consiglio y Ricardo La Valle para la redacción de este artículo.

Referencias

- Rosenbaum L. Reconnecting the dots - reinterpreting industry-physician relations. *N Engl J Med* 2015; 372(19): 1860-4.
- Rosenbaum L. Understanding bias - the case for careful study. *N Engl J Med* 2015; 372(20): 1959-53.
- Rosenbaum L. Beyond moral outrage - weighing the trade-offs of COI regulation. *N Engl J Med* 2015; 372(21): 2064-8.
- Drazen JM. Revisiting the commercial-academic interface. *N Engl J Med* 2015; 372(19):1853-4.
- Loewenstein G, Sah S, Cain DM. The unintended consequences of conflict of interest disclosure. *JAMA* 2012; 307(7): 669-70
- The PLoS Medicine Editors. Does conflict of interest disclosure worsen bias?. *PLoS Med* 2012; 9(4):e1001210.
- Steinbrook R, Kassirer JP, Angell M. Justifying conflicts of interest in medical journals: a very bad idea. *BMJ* 2015; 350:h2942
- Thompson DF. Understanding financial conflicts of interest. *N Engl J Med* 1993; 329:573-6.
- Relman AS. The new medical-industrial complex. *N Engl J Med* 1980; 303:963-70.
- Gaylen Bradley S. Managing competing interests. En Macrina Francis L. *Scientific Integrity Text and cases in responsible conduct of research*. ASM Press, Washington DC, 2005.
- Flacco ME, Manzoli L, Boccia S, Capasso L, Aleksovska K, Rosso A, Scafoli G, De Vito C, Siliquini R, Villari P, Ioannidis JPA. Head-to-head randomized trials are mostly industry sponsored and almost always favor the industry sponsor. *J Clin Epidemiol* 2015; 68:811-20.
- Rosenblatt M. How academia and the pharmaceutical industry can work together. *Annals ATS* 2013; 10(1):31-8.
- Tralau-Stewart C, Low CMR, Marlin M. UK academic drug discovery. *Nat rev Drug Disc* 2014; 13:15-7.
- Smith R. Conflicts of interest: how money clouds objectivity. *J Royal Soc Med* 2006; 99:292-7.
- Goldacre B. *Bad pharma: how drug companies mislead doctors and harm patients*. Fourth Estate, Londres 2012.
- Figueras A. The use of drugs is not as rational as we believe....but it can't be! The emotional roots of prescribing. *Eur J Clin Pharmacol* 2011; 67:433-5.
- Ariely D. *Por qué mentimos....en especial a nosotros mismos. La ciencia del engaño puesta al descubierto*. Ed Ariel. Buenos Aires, 2012.
- Lo B, Field MJ, eds. *Conflict of interest in medical research, education and practice*. Washington DC. National Academies Press, 2009.
- <http://vpr.harvard.edu/pages/financial-conflict-interest-policy> (acceso Dic 2015)
- <https://policy.umn.edu/operations/conflictinterest> (acceso Dic 2015)
- <http://www1.umn.edu/ohr/training/trainingservices/COI/COIext.htm> (acceso Dic 2015)
- Department of Health and Human Services, Final guidance Document-Financial relationships and interests in research involving human subjects: guidance for human subject protection. <http://www.hhs.gov/ohrp/policy/fguid.pdf> (acceso Dic 2015)
- Ghooi RB. Conflict of interest in clinical research. *Perspect Clin Res* 2015; 6(1):10-4.
- Shekelle PG, Ruelaz A, Miake-Lye IM, Beroes JM, Newberry S. Maintaining research integrity: a systematic review of the role of the institutional review board in managing conflict of interest. VA Evidence-based synthesis program reports. Washington DC, 2012. Disponible en http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmedhealth/PMH0047186/pdf/PubMedHealth_PMH0047186.pdf (acceso Ene 2016)
- Resnik DB. Conflicts of interest in science. *Perspectives on Science* 1998;6(4):381-408.
- Glaser B, Bero LA. Attitudes of academic and clinical researchers toward financial ties in research: a systematic review. *Sci Engineer Ethics* 2005;11(4): 553-73.
- Friedman PJ. The impact of conflict of interest on trust in science. *Sci Engineer Ethics* 2002;8(4): 413-20.
- Cosgrove L, Krinsky S. A comparison of DSM-IV and DSM-5. Panel members' financial associations with industry: a pernicious problem persists. *PLoS Med* 2012; 9(3) e1001190.

Small letters. Some reflections about conflict of interest

Summary: *Disclosure of conflict of interest has become a standard practice in recent times. In order to find its ultimate meaning in our scenario we should consider its definition and scope, its implementation challenges and its specific aim to define which is the message intended to be transmitted. And train ourselves not only as speakers but particularly as receptors for a fair and complete analysis of each particular situation.*

Keywords: *conflict of interests, influence, scientific integrity.*