

**EDITORIAL / Editorial**

## **CONFLICTOS DE INTERESES EN LA INVESTIGACIÓN ORTOPÉDICA**

**Stella Maris Martínez \***

*Facultad de Ciencias Médicas, Consejo de Investigaciones, Universidad Nacional de Rosario.*

“...uno no está solo al creer en cosas que son verdaderas.”

**Vincent van Gogh**

La influencia de los intereses de la industria farmacéutica se relaciona con la Medicina en dos aspectos centrales: el descubrimiento y prueba de nuevos tratamientos, y su producción y venta al mercado. Supuestamente, esto debería asentar en un armónico equilibrio de mutuos beneficios para la población y las compañías farmacéuticas. Sin embargo, un cuerpo creciente de evidencias señala que, con fines de lucro, numerosas empresas ejercen a través de dinero, invitaciones a eventos y/o regalos, una influencia ilegítima en la investigación científica. Esto se traduce en la manipulación de los datos y de su análisis, en la omisión de resultados negativos y en presiones indebidas sobre los comités editoriales que fuerzan la publicación o el rechazo de determinados artículos, no según su relevancia y el provecho para la población sino de acuerdo a las conveniencias de la industria.<sup>1</sup> En teoría, aunque el investigador debe declarar de antemano si ha establecido algún tipo de relación personal con la compañía comercial –transparentar todo posible conflicto de intereses–, muchas veces esta obligación es soslayada si su responsabilidad profesional puede entrar en colisión con su deseo de incrementar sus ingresos económicos, sus méritos académicos y/o la obtención de mayor reconocimiento social.

Recientes publicaciones muestran que la investigación ortopédica no es una excepción y que en ella los conflictos de intereses, particularmente en el campo de las cirugías reconstructivas de rodilla, cadera y columna vertebral en adultos, influyen los resultados que se comunican. Un estudio evidenció la existencia de conflictos de intereses –habían sido informados por los propios autores–, en el 40% de las presentaciones a los congresos anuales de la *American Academy of Orthopaedic Surgeons* entre 2001 y 2002. Sugestivamente, los autores vinculados a las empresas como consultores o por la recepción de algún tipo de regalía fueron significativamente más proclives a la publicación de resultados positivos, favorables al producto en investigación.<sup>2</sup>

Por otra parte, muchos médicos no transparentan sus relaciones con la industria. Una investigación efectuada en Estados Unidos reveló una notable discrepancia entre el porcentaje de ortopedistas que habían recibido dinero por parte de las compañías proveedoras de prótesis de cadera y rodilla, según publicaciones de las mismas compañías en Internet, y lo admitido

---

\* Correo electrónico: [smartinez948@yahoo.com.mx](mailto:smartinez948@yahoo.com.mx)



por los médicos en sus presentaciones y publicaciones en 2007. Aunque nuevas regulaciones federales obligaron a las compañías a publicar cualquier pago directo o indirecto a los médicos desde 2008, las mismas decidieron adelantarse y comunicaron también el 2007, dejando al descubierto las omisiones cometidas por los profesionales ese año. Si se considera que en el 42.4% de los casos el monto anual otorgado a cada médico fue superior a los 100.000 dólares y que el porcentaje de ocultamiento de ciertos pagos alcanzó el 50%, se tiene una noción clara de la magnitud del problema.<sup>3</sup>

Estas indebidas relaciones entre la industria y los médicos exceden a la investigación y se ramifican en la práctica clínica. Los médicos seducidos mediante invitaciones a eventos y regalos, pueden ser proclives a recetar medicamentos o a emplear equipos de determinadas marcas a pesar de la disponibilidad de otros más baratos e igualmente eficaces. En el Primer Mundo estas realidades se van dando a conocer y se analizan sus peligrosas consecuencias buscando ponerles límites, porque en ellos existe una creciente política de las instituciones destinada a exigir transparencia y prácticas más éticas tanto a médicos como a empresas. Bien distinta es la realidad en la Argentina donde las relaciones financieras entre los laboratorios patrocinantes y los médicos suelen ser secretos bien guardados, muy difíciles de transparentar. Por eso mismo, y aunque la tarea de desvelamiento parezca ciclópea, debe hacerse. Sobre todo para que los médicos puedan comprender que esas turbias relaciones están destinadas a influir en sus prácticas y para que ponderen los potenciales efectos que sus propias asociaciones pueden tener sobre sus pacientes.<sup>4</sup>

## Referencias

1. DeAngelis C. The influence of money on medical science (Editorial). *JAMA* 2006; 296: 2925-6.
2. Okike K, Kocher MS, Mehlman CT, Bhandari M. Conflict of interest in orthopaedic research: an association between findings and funding in scientific presentations. *J Bone Joint Surg Am* 2007; 89: 608-13.
3. Okike K, Kocher MS, Wei EX, Mehlman CT, Bhandari M. Accuracy of conflict-of-interest disclosures reported by physicians. *N Engl J Med* 2009; 361: 1466-74.
4. Campbell EG. Doctors and drug companies. Scrutinizing influential relationships. *N Engl J Med* 2007; 357: 1796-7.