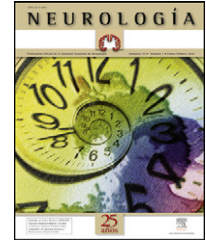


# NEUROLOGÍA

www.elsevier.es/neurologia



## EDITORIAL

# Conflicto de intereses y publicaciones científicas

J. Matías-Guiu\* y R. García-Ramos

Servicio de Neurología, Instituto de Neurociencias, Hospital Clínico San Carlos, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España

Recibido el 10 de octubre de 2011; aceptado el 10 de octubre de 2011  
Accesible en línea el 15 de diciembre de 2011

### PALABRAS CLAVE

Autores;  
Conductas  
inapropiadas;  
Conflicto de  
intereses;  
Editores;  
Publicación

### KEYWORDS

Authors;  
Conflict of interest;  
Editors;  
Journal;  
Misconduct

### Resumen

**Introducción:** Las potenciales relaciones de interés entre autores, revisores, editores y direcciones financieras de las revistas pueden llevar a conflictos de intereses en sus actuaciones.  
**Desarrollo:** Se analiza los potenciales conflictos de intereses en las publicaciones, con ejemplos extremos, valorando la necesidad de declaración escrupulosa de las relaciones existentes, especialmente económicas.  
**Conclusiones:** Los potenciales conflictos de intereses deberían ser transparentes y debe ser un objetivo de las revistas el conocerlos y valorarlos. La declaración de relaciones debe ser obligada en la comunicación de la investigación, pero su existencia no debe prejuzgar conductas inapropiadas.  
© 2011 Sociedad Española de Neurología. Publicado por Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados.

### Conflict of interests and scientific publications

### Abstract

**Introduction:** The potential relationships of interest between authors, reviewers, editors and financial management of the journals can lead to a conflict of interest in their performances.  
**Development:** It analyzes the potential conflicts of interest in the papers, with extreme examples, assessing the need for careful statement of the relations, especially economic.  
**Conclusions:** Potential conflicts of interest should be transparent and the knowledge and values should be an objective of the magazines. The declaration of relationships should be required in the communication of research, but their existence should not prejudice misconduct.  
© 2011 Sociedad Española de Neurología. Published by Elsevier España, S.L. All rights reserved.

La publicación de un artículo en una revista científica tiene implicaciones tanto personales como institucionales, como para países o empresas<sup>1</sup>, lo que implica que puede haber conflictos de intereses en todos los niveles de las publicaciones<sup>2</sup>. En un reciente editorial publicado en NEUROLOGÍA, el equipo de dirección de la revista abordó la cuestión

\* Autor para correspondencia.  
Correo electrónico: inc.hcsc@salud.madrid.org  
(J. Matías-Guiu).

de la independencia editorial<sup>3</sup> y en el presente artículo se pretende realizar un análisis del conflicto de interés. Aunque parece obvio que la declaración sobre el conflicto de interés debería ser obligada a la hora de la transmisión de los resultados de una investigación, la cifra de publicaciones que lo exigían hasta muy recientemente era muy bajo<sup>4,5</sup>. En la actualidad, el porcentaje de publicaciones que obligan a una hoja de declaración de conflicto de intereses ha crecido al haberse sumado los grandes grupos editoriales como Elsevier. Sin embargo, las propias publicaciones están expuestas a la discusión sobre los potenciales conflictos de intereses, especialmente en el tema de la publicidad<sup>6-9</sup>, pues las empresas están interesadas en que se publique en las revistas<sup>10</sup>.

Es una realidad que los revisores y especialmente los editores influyen decididamente en lo que se publica y, por tanto, cualquier influencia comercial sobre ellos podría suponer un conflicto de interés y no sólo ello, las propias direcciones financieras de las revistas pueden estar sometidas a influencias y entrar en el debate del conflicto de interés. Un ejemplo de conflicto de intereses de la revista se puede observar en relación con un estudio entre dos productos de la misma empresa que comparaban, uno de ellos en el que se terminaba la patente, frente a otro, con las mismas indicaciones, que era reciente. El artículo sobre el estudio que aparecía en una publicación que tenía anuncios concluía que el segundo fármaco era mejor que el primero, mientras que la misma investigación en una revista que no recibía apoyos económicos concluyó que no había diferencias entre los dos<sup>11</sup>. El caso opuesto también ha existido y otro artículo, que había superado el proceso editorial fue rechazado porque afectaba a uno de los anunciadores de la revista bajo presión del departamento de *marketing*<sup>12</sup>. Son denuncias de malas conductas editoriales, pero que son extremas e infrecuentes. A pesar de ello, solo 9 de 30 publicaciones de revistas de medicina aplican la política de solicitar si hay conflicto de intereses a sus revisores, tanto comerciales como profesionales y solo 8 de las 21 publicaciones restantes tienen previsto aplicarlo porque consideraran que el editor está al margen y que no es necesario una declaración de conflicto para él<sup>13</sup>, a pesar de que el International Committee of Medical Journal Editors recomienda que los editores, que deben tomar la última decisión sobre un artículo, no deben tener ninguna relación de interés con aquél<sup>14</sup>. Sin embargo, la realidad es que los estudios promovidos por la industria se publican en mejores revistas y con mayor impacto<sup>15-18</sup> que los no financiados por ellas<sup>19,20</sup>. El conflicto de intereses no es por tanto económico, sino competitivo, dado que la publicación de artículos financiados por la industria aumenta el factor de impacto<sup>21,22</sup>. Este hecho que se ha comprobado en las grandes publicaciones de impacto no presupone que sus editores no hayan tomado las decisiones adecuadas al margen del interés, ya que artículos con apoyo de la industria también son rechazados. Por ello, la existencia de la relación de interés no debe presuponer que haya decisiones inadecuadas.

Obviamente, los autores pueden estar sujetos también a influencias comerciales<sup>23</sup>, ya que puede influir en las conclusiones de sus estudios<sup>24</sup> y para que los revisores y el editor puedan analizar un potencial conflicto deberían informarse adecuadamente, lo que parece que no es así<sup>25</sup>. Solo en los aspectos económicos, un reciente estudio

muestra que sólo el 70% de los autores lo declaran cuando son pagos relacionados directamente con el artículo y solo un 50% cuando hay conflicto de interés indirecto de carácter económico<sup>26</sup>. La relación no directa no suele ser declarada y ya en esta revista se ha analizado la cuestión de la autoría fantasma<sup>27,28</sup>.

Los potenciales conflictos de intereses deberían ser transparentes y ello debe ser un objetivo de las revistas el conocerlos y valorarlos. Su declaración debe ser honesta y constructiva y los editores debemos tener la capacidad de analizarla sin prejuicios. La existencia de una relación de intereses no implica que se reflejen en el artículo, de igual forma que la publicidad a una revista no significa que la revista varíe el criterio de aceptabilidad. De igual forma, la competencia profesional no implica que los editores y revisores no valoren los artículos con escrupulosidad. La declaración de relaciones debe ser obligada en la comunicación de la investigación, pero su existencia no debe prejuzgar conductas inapropiadas.

## Bibliografía

1. Angell M. Publish or perish: a proposal. *Ann Intern Med.* 1986;104:261-2.
2. Smith R. Medical journals are an extension of the marketing arm of pharmaceutical companies. *PLoS Med.* 2005;2:e138.
3. Matias-Guiu J, Garcia-Ramos R. Editorial Independence and scientific publications. *Neurología.* 2010;25:339-42.
4. Van McCrary S, Anderson CB, Jakovljevic J, Khan T, McCullough LB, Wray NP, et al. A national survey of policies on disclosure of conflicts of interest in biomedical research. *N Engl J Med.* 2000;343:1621-6.
5. Hussain A, Smith R. Declaring financial competing interests: survey of five general medical journals. *BMJ.* 2001;323:263-4.
6. Wilkes MS, Doblin BH, Shapiro MF. Pharmaceutical advertisements in leading medical journals: experts' assessments. *Ann Intern Med.* 1992;116:912-9.
7. Glassman PA, Hunter-Hayes J, Nakamura T. Pharmaceutical advertising revenue and physician organizations: how much is too much? *West J Med.* 1999;171:234-8.
8. Landefeld C, Chren M, Siddique R. A 4-year study of the volume of drug advertisements in leading medical journals. *J Gen Intern Med.* 1995;10 Suppl:111.
9. Fletcher RH. Adverts in medical journals: caveat lector. *Lancet.* 2003;361:10.
10. Guyatt GH, Naylor D, Richardson WS, Green L, Haynes RB, Wilson MC, et al. What is the best evidence for making clinical decisions? *JAMA.* 2000;284:3127-8.
11. Lexchin J, Light DW. Commercial influence and the content of medical journals. *BMJ.* 2006;332:1444-7.
12. Dyer O. Journal rejects article after objections from marketing department. *BMJ.* 2004;328:244.
13. Haivas I, Schroter S, Waechter F, Smith R. Editors' declaration of their own conflict of interest. *CMAJ.* 2004;171:475-6.
14. International Committee of Medical Journal Editors. Uniform requirements for manuscripts submitted to biomedical journals: ethical considerations in the conduct and reporting of research: conflicts of interest 2010. [consultado 6/2010]. Disponible en: <http://www.icmje.org/urmf-full.pdf>
15. Bhandari M, Busse J, Devereaux PJ, Montori VM, Swiontkowski M, Tornetta P, et al. Factors associated with citation rates in the orthopedic literature. *Can J Surg.* 2007;50:119-23.
16. Lynch JR, Cunningham MR, Warne WJ, Schaad DC, Wolf FM, Leopold SS. Commercially funded and United States-based

- research is more likely to be published; good-quality studies with negative outcomes are not. *J Bone Joint Surg Am*. 2007;89:1010–8.
17. Liss H. Publication bias in the pulmonary/allergy literature: effect of pharmaceutical company sponsorship. *Isr Med Assoc J*. 2006;8:451–4.
  18. Matias-Guiu J, Garcia-Ramos R. Editorial bias and scientific publications. *Neurologia*. 2011;26:1–5.
  19. Vivas N, Bosch F. Análisis bibliométrico de la actividad investigadora de la industria farmacéutica española. *Farm Clin*. 1991;8:768–76.
  20. Kulkarni AV, Busse JW, Shams I. Characteristics associated with citation rate of the medical literature. *PLoS ONE*. 2007;2:e403.
  21. Lundh A, Barbateskovic M, Hróbjartsson A, Gøtzsche PC. Conflicts of interest at medical journals: the influence of industry-supported randomised trials on journal impact factors and revenue - cohort study. *PLoS Med*. 2010;7:e1000354.
  22. Matias-Guiu J, Garcia-Ramos R. El factor de impacto y las decisiones editoriales. *Neurología*. 2008;23:342–8.
  23. Smith R. Medical journals and pharmaceutical companies: uneasy bedfellows. *BMJ*. 2003;326:1202–5.
  24. Kjaergard LL, Als-Nielsen B. Association between competing interests and authors' conclusions: epidemiological study of randomised clinical trials published in the *BMJ*. *BMJ*. 2002;325, 249-249.
  25. 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.
  26. 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.
  27. Matias-Guiu J, Garcia-Ramos R. Fraud and misconduct in scientific publications. *Neurologia*. 2010;25:1–4.
  28. Matias-Guiu J, Garcia-Ramos R. Ghost-authors, improvement article communication, and medical publications. *Neurologia*. 2011;26:257–61.