



Artigo recusado: problema ou oportunidade?

Estudantes universitários optam ainda na graduação se pretendem fazer pesquisa científica ou trabalhar em empresa. Por vezes, o estudante acredita que não pode unir o melhor dos dois mundos. Curiosamente, algumas analogias podem ser feitas quanto às relações pesquisador-área e empresa-mercado. Uma empresa precisa disseminar sua produção em um mercado. Um pesquisador precisa disseminar seu principal produto (sua produção científica) em uma área de pesquisa. As publicações em periódicos são *os grandes ativos* do pesquisador. Todavia, e obviamente, ele não será o seu próprio cliente. A sociedade é quem irá *consumir* sua produção.

Em qualquer mercado, empresas utilizam produtos disponibilizados por outras empresas. Algumas transformarão os próprios processos e métodos ao passo que outras produzirão novos produtos e, talvez, criarão versões concorrentes. O mesmo ocorre na área da pesquisa. Tal qual pesquisadores, empresas associam-se e formam parcerias, almejando maximizar o desempenho, melhorar a produção, e potencializar a *aceitação* da produção em meio à concorrência. O pesquisador deseja que sua produção seja referenciada positivamente e não ignorada. Ele quer que ela esteja bem acabada, possua objetivos adequados às necessidades a serem supridas ou explicadas. Para isso, diretrizes¹ são aplicadas a todos os trabalhos antes da produção chegar aos leitores; os clientes nesse mercado.

Há trabalhos que chegam às revistas com pontos que podem ser melhorados, que precisam seguir rotas não previstas originalmente, agregando mais valor à pesquisa. O processo de revisão deve focar a garantia de qualidade do trabalho e, para tanto, deve ser realizado por pessoas com conhecimento na área e sem conflito de interesse. Somente assim, os autores dos trabalhos podem submeter seus trabalhos com tranquilidade sabendo que serão justa e criteriosamente avaliados para o benefício de todos.

O mais interessante é que processo semelhante também ocorre no mercado. As empresas deixam canais abertos de comunicação com os clientes pelos quais tanto reclamações quanto elogios são recebidos. Nesse sentido, o papel do revisor de periódico é de fundamental importância, pois ele é o representante de uma comunidade de leitores. Logo, se ele rejeita ou sugere alterações em um artigo, ele está resguardando a qualidade que deve chegar aos leitores bem como proporcionando o melhoramento da pesquisa submetida.

Existem autores que consideram os revisores como obstáculos a serem vencidos, que se irritam com um presumido fracasso, enquanto há aqueles que alegam vícios e conflitos de interesse², o que precisa ser investigado. Contudo, não se pode ignorar que o modo com o qual uma *empresa* trata as queixas dos seus *clientes*, mesmo que por meio de poucos representantes, pode ser determinante para que ela venha a obter uma vantagem competitiva no mercado³. Por isso, o ideal é que as críticas recebidas dos revisores sejam

¹ Descartes R. Discourse on Method and Meditations. Laurence J. Lafleur (trans). New York: The Liberal Arts Press; 1960.

² Mccook, A. Is peer review broken? Submissions are up, reviewers are overtaxed, and authors are lodging complaint after complaint about the process at top-tier journals. What's wrong with peer review? *The Scientist*. 2006; 20(2):26-35.

³ Scriabina N; Fomichov S. 6 ways to benefit from customers complaints. *Quality Progress*. 2005; 38(9):49-54.

celebradas como oportunidades de crescimento, pois o artigo poderá ser melhorado de modo a não deixar margem a dúvidas, satisfazer plenamente os leitores e potencializar novas frentes de pesquisa.

Este fascículo é resultado do processo relatado acima. Autores e revisores trabalharam insistentemente para que os trabalhos refletissem as melhores evidências em cada assunto. Por isso, nós agradecemos aos autores pela confiança e aos revisores da Revista Fisioterapia em Movimento pela qualidade das revisões, sua isenção e especial dedicação nesse processo tão importante.

Prof. Dr. Guilherme Nunes Nogueira Neto
Editor Associado