

El mercado de la información científica en el marco de la XIII Reunión sobre Revistas Académicas y de Investigación

XIII

**REUNIÓN SOBRE REVISTAS
ACADÉMICAS Y DE INVESTIGACIÓN**

Revistas electrónicas y
el mercado de la información científica

**1/2
MARZO 2012**

CUOTA DE RECUPERACIÓN \$800.00

INFORMES:
Tel. (55) 5622 3952 / 70/ 71
correo electrónico: difusiondgb@yahoo.com.mx

XXXII Feria Internacional del Libro
del Palacio de Minería
Auditorio Bernardo Quintana
Palacio de Minería
<http://dgb.unam.mx>

UNAM **dgb** **IBSCO** **IBRA**

A LA VANGUARDIA DEL CONOCIMIENTO

El desarrollo de la tecnología de información y comunicación ha permitido a los editores de las revistas electrónicas ofrecer diseños más atractivos y un mayor número de funciones interactivas con los lectores. Al mismo tiempo las casas editoriales se han visto obligadas cada vez más a producir digitalmente sus publicaciones para satisfacer las necesidades del mercado mundial. Esta tendencia se ha visto reflejada en las instituciones educativas porque pueden adquirir mayor contenido con la ventaja de ocupar menos espacio en sus bibliotecas.

El continuo avance tecnológico ha tenido fuerte impacto en la manera de generar y difundir el conocimiento científico. De hecho, el tránsito de la publicación impresa al formato electrónico ha dado la posibilidad a las entidades académicas de producir y difundir sus propias publicaciones aprovechando el ámbito de Internet.

Desde el surgimiento de las primeras revistas electrónicas, hacia los años setenta del siglo xx, diversos proyectos digitales se desarrollaron desde el

ámbito educativo. En otros casos este tipo de publicaciones eran réplicas de ediciones publicadas en papel, pero actualmente el panorama de las revistas electrónicas ha tenido un cambio significativo debido a que existen publicaciones que se ofrecen únicamente en formato digital; quizá, se podría decir que nos encontramos ante una explosión en la producción de este tipo de material debido al creciente aumento de títulos y la diversidad de temas.

En este contexto, durante la inauguración de la XIII Reunión sobre Revistas Académicas y de Investigación, realizada por la Dirección General de Bibliotecas (DGB), de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) los primeros días del mes de marzo de 2012, en el marco de la Feria Internacional del Libro del Palacio de Minería, el coorganizador de la reunión, Oscar Saavedra, vicepresidente de EBSCO Information Services en México, señaló que en los últimos doce años hemos sido testigos de un cambio de paradigma en el proceso cada vez más acelerado hacia la digitalización de la información, así como de una transición importante del material impreso al electrónico, pero en el caso de México y otras naciones en vías de desarrollo se va un paso atrás con respecto a los países de vanguardia en la materia. No obstante, dicha transición es incipiente en las bibliotecas académicas y en el fondo lo importante es que ya se insertaron en este proceso y habrá que encontrar mecanismos que permitan mantenerse en este esquema, uno de ellos podría ser el establecimiento de consorcios bibliotecarios.

Debido a esta situación, la DGB de la UNAM, como lo señaló su director general, Dr. Adolfo Rodríguez Gallardo, llevó a cabo esta reunión con la finalidad de presentar experiencias de los diversos actores que participan en el mercado de las publicaciones electrónicas científicas. Se estructuró en cuatro mesas de trabajo que abordaron aspectos como las colecciones de revistas electrónicas, el reflejo del costo de la modernidad; la transición de lo impreso a lo electrónico; el impacto del precio en el mercado de la información científica y la evolución del acceso abierto. Para ello se invitó a los representantes de casas editoras como The American Physiological Society, IGI Global, Royal Society of Medicine, Mary Ann Liebert Inc. Publishers, ISPG Independent Scholarly Publishers Group, Springer, IOS Press, EBSCO y Duke University Press, entre otras.

La primera sesión de ponencias abordó las colecciones de revistas electrónicas y en su participación Saeed Otufat-Shamsi, director de negocios de IGI Global, señaló que los usuarios de bibliotecas se han convertido en consumidores de información y acceden a ella a través del Internet, Wikipedia, las redes sociales como Facebook y Twitter, así como los diversos servicios

electrónicos que proporcionan sus propias bibliotecas. Es por esta razón que las bibliotecas enfrentan grandes retos, debido a que este tipo de consumidor cada vez demanda nuevas dinámicas de información.

Por lo tanto, la biblioteca debe dirigir sus acciones hacia el entorno digital para dar respuestas a las demandas de información permanente, es decir las veinticuatro horas del día y los 365 días del año. Se dice fácil, pero en términos económicos implica una fuerte erogación que en muchos de los casos no coincide con el presupuesto de las entidades académicas.

Es por esta razón que se deben realizar constantes evaluaciones para saber si el gasto que se destina en la adquisición de las revistas electrónicas corresponde con el uso de las mismas, porque hoy en día se sabe que hay recursos que nunca han sido consultados y en su momento resultaron una fuerte erogación. Posteriormente, basados en estas evaluaciones se determina la posibilidad de realizar una mayor adquisición en contenido electrónico.

Otros factores que se deben tomar en cuenta en este proceso tienen que ver con los acuerdos de licencias globales o estatales, la elaboración de estadísticas, para tener un comparativo entre el costo y la utilización de los recursos y el uso de las diversas plataformas que utilizan las casas editoriales. Asimismo, se debe determinar el tipo de acceso que se va a ofrecer, la capacitación que necesita el personal bibliotecario para que adquiera nuevas destrezas para la utilización adecuada de los implementos tecnológicos, entre otros aspectos que intervienen en el ciclo.

Finalmente, Saeed Otufat señaló que hacia el año 2011 el gasto realizado en la adquisición de este tipo de material descendió aproximadamente en un punto porcentual, debido principalmente a los embates que ocasionó la crisis económica. Esta situación se tornó muy difícil porque el porcentaje de usuarios aumentó significativamente, pero el nuevo ciclo de adquisición para la sustitución de material fue afectado con la reducción de presupuesto.

Por su parte, Rita Scheman, directora de publicaciones en The American Physiological Society (APS), centró su



participación en la actividad editorial que desempeña en la sociedad que representa, la cual se distingue porque lleva más de 30 años en la publicación de textos científicos y por ser una institución de carácter no lucrativo que también se dedica a la educación y la difusión del material que produce. En cuanto al proceso de la publicación electrónica, coincidió con Saeed Otufat en que es una actividad muy complicada que ha requerido centrarse en muchos detalles para brindar mayor funcionalidad.

Pero, no hay que perder de vista los altos costos que representa ofrecer un servicio de esta magnitud, porque se sabe que en la actualidad un artículo científico revisado por pares, puesto en línea, varía entre \$2 000 y \$10 000 dólares. Esta cantidad puede variar si se establecen costos unitarios por cada serie, y lógicamente tienen que ir bajando el precio. Sin embargo, el costo sigue siendo alto en comparación a los bajos presupuestos.

Otro aspecto a considerar en dicho proceso es la calidad de la revista y la disciplina a la que pertenecen; por ejemplo, el precio de la revista del área de las ciencias sociales es más económico, o, en otro caso, puede ser más costosa por su alto factor de impacto. A esto se añade la publicidad y la cuota que se otorga a los autores.

En lo referente a las ventajas a negociar para obtener una mejor oferta, se tiene la posibilidad de hacer la adquisición a través de paquetes, colecciones, o el nivel en que son clasificadas las revistas. En cuanto a las bibliotecas más pequeñas, pueden integrarse en consorcios para compartir y abaratar costos o quizá recurrir a las plataformas agregadas, en donde se podrá tener acceso limitado, con la salvedad que sí se ajustan a sus necesidades.

En cuanto a los beneficios para las casas editoriales, Rita Scheman mencionó que hay mayor flexibilidad del contenido digital y se pueden desarrollar nuevos modelos de precios, o se pueden ofrecer paquetes por disciplina para compensar de algún modo la reducción del presupuesto de las bibliotecas; también se han adaptado a la medida de diversas necesidades bibliotecarias.

Al mismo tiempo, las editoriales han realizado investigación de mercado para saber quién usa estos recursos y qué se compra, de esta forma se pueden tomar mejores decisiones editoriales para distintos mercados de contenido. Otro beneficio más es el acceso a las licencias globales, que dan la oportunidad de inclusión a clientes corporativos; uno adicional son las licencias nacionales y estatales que convienen a las dependencias gubernamentales.

Para concluir, Rita Scheman describió brevemente el proceso editorial que se realiza en APS y puntualizó que a lo largo de una década las editoriales se han situado en una curva de aprendizaje que ha optimizado el trabajo en beneficio del usuario.

Cissie Andersson, gerente internacional de ventas en la Royal Society of Medicine (RSM), en el Reino Unido, describió muy brevemente los aspectos elementales que se deben considerar para la publicación de las revistas académicas, como son el registro de calidad, la certificación y la difusión del material.

Posteriormente, dijo que de acuerdo a un sondeo realizado en su institución 2 000 editoriales publican alrededor de 1.5 millones de artículos *peer reviewed* por año publicados en 25 400 revistas; estas cifras

son reflejo de un gran crecimiento del mercado de las publicaciones. También se pudo determinar que hace cinco años Estados Unidos era el país que se situaba a la vanguardia de esta actividad, pero ahora China se está posicionando a la cabeza debido a las políticas estatales de fomento a la investigación científica.

En lo relativo al origen de los suscriptores, el mayor porcentaje lo ocupa Europa con un 40%, seguido de Estados Unidos y Canadá. Estos números se invierten cuando se trata de las descargas, o *downloads* como mejor se conocen, porque para Estados Unidos y Canadá les correspondió un 33% y solamente 28% para Europa. Como último dato, Cissie Andersson indicó que las universidades del Reino Unido ya tienen un 32% más de acceso a revistas que en 2004 y pagan 11% menos para acceder a ellas.

Por su parte, Geoff Worton, gerente de ventas de la editorial estadounidense Mary Ann Liebert Inc. Publishers, se refirió a otros elementos asociados con la publicación de revistas electrónicas que tienen que ver con los costos que invierten las casas editoras, y que obviamente se convierten en costos para los bibliotecarios porque son el último eslabón de la cadena

comercial que ofrece a los usuarios acceso inmediato al contenido. Sumado a esta situación, implementan sistemas y adquieren derechos para poder acceder al contenido que se cotizan en el mercado en varios miles de dólares o en euros, según sea el caso.

Geoff Worton añadió que en esta ecuación de costos también se debe considerar la inversión que desembolsan las casas editoras en el servicio de Internet, en las herramientas para tener mejores procesos editoriales, la gestión de la información, la evaluación (incluye el pago de personal) y la difusión de los nuevos productos. También hay que pagar equipos de ventas y de soporte, honorarios para el departamento legal, entre otros costos. Todo esto, en su conjunto, es lo que ha aumentado los costos de la publicación electrónica.

Igualmente, se tiene que lidiar con la competencia de otras casas editoras porque la ciencia avanza y hay que hacer llegar las publicaciones más recientes a la comunidad científica, y aunque Internet es una herramienta que favorece esta tarea hay que considerar otros aspectos como el tipo de la institución a la que se ofrece el material y si es de carácter local o nacional, y, finalmente, hay que conocer cuántos alumnos y *campi* tiene cada universidad para poder ofrecer mejores y adecuados precios conforme a las necesidades de las bibliotecas.

En relación con algunos modelos comerciales, ya no se escuchan tantas quejas por parte de los bibliotecarios, quienes argumentaban que eran obligados a adquirir contenido no deseado a un precio muy alto. Ahora se ofrecen colecciones de acuerdo a las necesidades específicas de las bibliotecas, gracias a que las casas editoras han instalado agencias en muchos países.

Para finalizar su intervención, Geoff Worton enfatizó que para llevar a buen término la tarea editorial su empresa cuenta con un equipo que apoya todas las actividades de ventas, las negociaciones y licencias de los contratos para acoplarse a este nuevo entorno legal.

En la segunda sesión se hizo referencia a la transición del formato impreso al electrónico y tocó a Tom Taylor, presidente de servicios publicitarios del grupo editorial





Independent Scholarly Publishers Group, de Estados Unidos, abrir la mesa. El primer planteamiento de Taylor se refirió al proceso de migración del modelo de suscripción al de gestión de acceso electrónico, el cual tuvo profundas implicaciones para los bibliotecarios, los agentes de suscripciones y los editores, porque ahora resulta difícil determinar cuál es la unidad de contenido. Esta pregunta no se planteaba en el modelo impreso, todo el mundo sabía que era el artículo, pero con el devenir del nuevo modelo, además del artículo, puede ser un video, un blog o un tema específico que interesa solamente a un grupo de usuarios.

Esta situación se debe –entre otros aspectos– a que la ciencia se apoya también en datos para crear nuevas hipótesis, y la manera de vincular el artículo puede ser a través de un conjunto de datos subyacentes, esto quiere decir que el dato puede ser una unidad de publicación con las mismas atribuciones que un artículo. Lo que no queda claro es si los conjuntos de datos van a ser conservados en un repositorio separado, o si serán manejados en algún tipo de suscripción.

También, se puede decir que este nuevo modelo implica una búsqueda muy precisa y se asemeja a lo que se denomina la red semántica, que funciona mediante los metadatos que describen la relación de un contenido

con otro contenido; de hecho, cada año que pasa las editoriales no se dan abasto con tanta información, de ahí el surgimiento de nuevas revistas.

En este sentido, las editoriales han dirigido su mirada a la mercadotecnia por temas, de esta forma se puede saber concretamente los requerimientos del usuario. De igual forma, se utilizan distintos modelos de tablas de contenido porque al consultar un artículo se incluye una liga que lleva a otros tabuladores distribuidos en secciones para que se pueda escoger la parte del artículo que se desea leer. En el caso de los blogs, éstos se ven como contenido separado pero también están adheridos al libro o revista electrónica.

Los bibliotecarios se han percatado de que el uso del material juega un papel más importante a la hora de tomar decisiones en el proceso de adquisición; por ejemplo, en China el 99 % de sus decisiones y adquisiciones se basan en las estadísticas de uso y luego se realiza una clasificación de las revistas que se van a comprar.

Por último, Tom Taylor precisó que en la actualidad la forma de investigar ha cambiado en todo el mundo, pero en el caso particular de Brasil los artículos que se generan en coautoría crecieron de un 40% a un 60% en el periodo de 1988 a 2005, y en otros países de la región pasaron de un 17% a un 36% en el mismo periodo.

En su momento, Maria Lopes, vicepresidente de ventas de Springer en América Latina, esbozó dicho proceso de transición y se remontó a la edad de piedra y las expresiones pictóricas de las diversas civilizaciones antiguas hasta llegar a los manuscritos, el desarrollo de la imprenta, las diversas facetas de la explosión de la información y la transición de lo impreso a lo electrónico.

Posteriormente, señaló que en este proceso el protagonista principal es el usuario y se planteó una pregunta muy elemental, que es ¿cuál es la intención de las publicaciones?, a lo que respondió de forma muy sencilla “para compartir información”.

En este devenir histórico, también se refirió a los distintos formatos impresos y electrónicos que han surgido en el mercado. Centró su atención en la descripción de algunos de ellos como los libros, las revistas electrónicas y las computadoras portátiles denominadas tablets. A pesar de que estos dispositivos se adquieren cada vez más, sigue predominando el formato impreso debido a los altos costos que implica la utilización de la tecnología de punta.

Ante esta situación, Maria Lopes sugirió que los responsables en el proceso de la adquisición de material se ajusten a sus presupuestos y busquen otros modelos que todavía sirven a los usuarios sin caer en la obsolescencia, para que no se corra el riesgo de perder el contenido, o, en su caso, se integren a iniciativas como Portico.

Por su parte, Popke Huizinga, director adjunto de los Press, advirtió que cuando se le invitó a participar en la reunión se preguntó el porqué hablar de un proceso que inició hace 5 o 10 años, y en la actualidad la gran mayoría de las revistas científicas son electrónicas. Las estadísticas indican que en los últimos 5 años la suscripción en formato impreso se ha reducido dos veces y el ingreso a las revistas en línea ha aumentado en la misma cantidad.

El trasfondo de la respuesta se refiere al desarrollo tecnológico tan dispar que se da en las diversas regiones geográficas del mundo, a lo cual se suman los bajos recursos que destinan las instituciones a la adquisición de material electrónico, sin olvidar la paridad de la moneda y la falta de capacitación del personal

bibliotecario. Otros factores tienen que ver con la promoción adecuada de las colecciones, la recurrencia de los usuarios para consultar en buscadores que no ofrecen la información más adecuada, pero a pesar de ello son los más consultados. Asimismo, hay que considerar la resistencia de algunos sectores de la población a utilizar este tipo de dispositivos, otras personas refieren cierta nostalgia por lo impreso.

Popke Huizinga reconoció que lo anterior puede resultar un ancla que impide insertarse en el esquema de la información electrónica, pero se debe hacer un esfuerzo para poder cerrar la brecha digital y gozar de las ventajas que ofrece el modelo. Para ejemplificar esta sugerencia invitó al público a imaginar que realiza un largo vuelo por avión, con un equipaje de 100 libros en formato impreso, esto resultaría además de costoso muy incómodo, pero gracias a la modernidad ahora se tiene una gran cantidad de información cargada en el USB, y conforme pase más tiempo los dispositivos portátiles tendrán más capacidad.

Popke Huizinga, recordó que en el año 2001 los Press fue la primera editorial que decidió ofrecer en la plataforma MetaPress todas sus revistas digitales con la idea de mostrar a la comunidad investigadora que



ios Press se había propuesto marcar una tendencia. Por otro lado, el sector bibliotecario comenzó a buscar mejores términos adquisitivos y establecer convenios para la formación de consorcios en busca de mejores precios y oportunidades para acceder a la información.

Luego llegaron los tratos globales y los beneficios para todos los actores involucrados, porque por una pequeña cuota muchos bibliotecarios en distintas partes del mundo tuvieron más acceso a más publicaciones. Inclusive, editoriales medianas como ios Press aprovecharon la oportunidad, claro, "sin perder la mira porque no podíamos estar a la par de Elsevier, Springer o Wiley, porque aunque se contaba con una gran colección no se ofrecían títulos con un factor de impacto de la envergadura de Lancer Books y otras editoriales más."

Popke Huizinga terminó su intervención diciendo que la ventaja de ser una editorial pequeña consistió en otorgar mayor flexibilidad en la asignación de los precios y dar trato personalizado a las instituciones educativas, al grado de que hacia el 2006 se realizó el primer gran contrato con los Países Bajos. Asimismo, se contó con la ayuda de otras naciones para poder incursionar en los mercados norteamericano y asiático.

Para finalizar esta sesión, Neriza Murrell, gerente de relaciones de IET Inspec Inc. se sumó a los planteamientos vertidos por los ponentes que le antecedieron y añadió que las casas editoras han concentrado sus esfuerzos en replantear sus modelos de negocios para ajustarse a los precios que impone el mercado, que a su vez son determinados entre otros factores por los altos costos de los nuevos implementos tecnológicos que se requiere adquirir para producir los productos digitales que demanda la sociedad actual.

Por su parte, IET publica cada año nuevos títulos en las áreas científicas de tecnología y electrónica. Su producción también incluye libros y periódicos electrónicos y como empresa internacional publica las investigaciones de forma inmediata, lo que la ha colocado entre las preferencias de la comunidad avocada al campo de la ingeniería.



Por último, Neriza Murrell dijo que en el caso del sector bibliotecario la mayor preocupación que se ha reportado es la constante consulta que hacen los usuarios en los buscadores comerciales. Una manera efectiva de atraer su atención hacia publicaciones de editoriales serias es ofrecer información actual, confiable y de vanguardia, tres aspectos básicos que no hay que perder de vista para poder sostener el ritmo que demanda la globalización informativa.

Durante el segundo día de trabajos de la reunión también se llevaron a cabo dos sesiones. La primera abordó el problema del impacto del precio de las revistas electrónicas en el mercado de la información científica. Kittie Henderson, directora de Bibliotecas Académicas y de Derecho de EBSCO Information Services, en Estados Unidos, presentó un panorama de lo que ocurre con la biblioteca académica y a manera de introducción señaló que el precio es sólo una de las variables que impacta a la actividad y la ciencia bibliotecaria.

Manifestó que a partir de un estudio que ha venido desarrollando el Advisory Board Company, en el que participaron sesenta expertos, la mayoría directores de bibliotecas, bibliotecarios de diversas áreas y proveedores, se sabe que en este sector están ocurriendo cambios muy sustanciales que van a transformar el en-

torno de la información y esto tiene que ver con costos y también con diversas alternativas que están surgiendo, como el ofrecer acceso a la información y las colecciones en una amplia gama de medios y formatos; asimismo, el modelo de publicaciones académicas se está repensando y existen iniciativas novedosas como la del acceso abierto. Todo ello está redirigiendo el espacio y el personal bibliotecarios.

En los Estados Unidos, por ejemplo, el reajuste de presupuestos está propiciando acciones de acceso público, para que cada vez más gente pueda tener acceso a las colecciones. Pero, con respecto a las colecciones de publicaciones seriadas cuyos contenidos están revisados por pares, que son los títulos que conforman la colección relevante, se está hablando de un sector realmente muy grande, en el que un porcentaje muy considerable proviene de los Estados Unidos, seguido por Inglaterra, luego otros países europeos (Holanda, Alemania, Francia) y después el resto del mundo.



Una rápida revisión de los índices publicados por el Institute for Scientific Information nos puede mostrar con detalle la estructura de esta parte del mercado, en el que se puede apreciar –con cifras presentadas por Henderson– que Europa es líder en lo que se refiere a costos en promedio de este tipo de publicaciones y el importe por título varía dependiendo de qué región es la publicación. Por otra parte, el incremento de precios en los últimos 20 años (1992-2012) ha sido significativo y en general se ha manifestado en los tres grandes conjuntos de disciplinas: 1) ciencias exactas y naturales, 2) ciencias sociales y 3) artes y humanidades, pero es en las primeras donde se ha dado en forma más explosiva, y es paulatina en el caso de las últimas.

Kittie Henderson también se refirió a un estudio (encuesta) realizado por EBSCO en los últimos cinco años en Estados Unidos y Canadá entre bibliotecas y editores, acerca de sus reacciones ante el alza de los precios en la compra/venta de revistas, y los resultados arrojan diversas actitudes entre las bibliotecas, que van desde restringir las compras en papel (que sí han disminuido vertiginosamente) e incrementar las electrónicas, hasta reducir el número de suscripciones o en algunos casos cancelarlas (que no ha sido tanto como se hubiera imaginado) o bien renegociar los contratos en paquete; el hecho es que la gran mayoría ha permanecido estable. Por otra parte, se reconoce que el incremento de precios es de suma importancia en la toma de decisiones, pero también lo es el uso de los títulos (apoyado con estadísticas, que ha sido el argumento más importante), el factor de impacto, las opiniones del cuerpo académico y otros criterios de índole local.

En el caso de los editores, reconocen que su situación en relación con el volumen de sus negocios se ha visto afectada por la disminución en el número de las publicaciones impresas, el incremento de las electrónicas, el incremento de los paquetes de impreso/en-línea, el incremento de los paquetes de revistas electrónicas. La gran mayoría reconoce que hay una fuerte tendencia hacia la renegociación de paquetes multianuales, pero que por lo menos para los próximos cinco años seguirá el gran negocio, de hecho (en la encuesta mencionada) el 80% de los editores entrevistados re-

conoció que continuarán incrementando los precios de sus contenidos basándose en la calidad de los mismos y en acciones de valor agregado.

Kim Steinle, gerente de Relaciones Bibliotecarias de Duke University Press, también en los Estados Unidos, se refirió al impacto de la política de precios en la información científica. Ella planteó cómo es que el precio del contenido de las revistas científicas ha afectado al programa de publicaciones de la editorial universitaria y cómo ésta ha asumido el reto, así como ha sido el costo de pasar de lo impreso a la edición de obras electrónicas en la misma casa editorial.

De inicio, expresó que la empresa editorial universitaria no recibe subsidio de parte de la universidad, su modelo de negocio es autosuficiente, no persigue fines de lucro y es una de las más grandes editoriales universitarias; publican tanto libros electrónicos como revistas y colecciones electrónicas.

Algunos cambios en el mercado, a los que la editorial se ha tenido que enfrentar, son el incremento de los costos de las revistas y el recorte de los presupuestos de las bibliotecas, esto a la larga no es sustentable. ¿Cuáles son las alternativas? Algunas pueden ser que las bibliotecas compren contenidos de las editoriales más gran-

des y no les alcance para los de otras, o quizás se restrinjan en las compras y sólo adquieran lo que se utilice realmente, que son los modelos pago por vista o pago por uso del usuario. En este ambiente, una editorial pequeña como ésta tendrá que ver cómo va a mantenerse en el mercado y cómo va a crecer y desarrollarse, es decir, seguir vendiendo y al mismo tiempo ser reconocida.

Algunas de las fortalezas de esta casa editorial, con tamaño pequeño, para competir en el mercado son: ofrecer servicio personalizado y brindar más atención al cliente, incrementar moderadamente los precios, contar con excelente producción editorial, compartir los objetivos y metas de las bibliotecas y establecer alianzas. Varias formas de brindar respuesta al cliente son: comunicarse mucho más directamente con los bibliotecarios, incluso a nivel personal, asistir a conferencias bibliotecarias, ofrecer más modelos de compra, contar con personal específicamente dedicado a las bibliotecas, tomar en cuenta las necesidades de los bibliotecarios y de sus usuarios, corregir errores del pasado, escuchar su punto de vista.

Kim Steinle reconoció que la migración de la industria editorial a un modelo digital no ha abatido costos –como en un inicio se pensaba– sino los ha incrementado, por ejemplo, en el pago por el uso de plataformas contratadas, en la digitalización retroactiva de información histó-



rica, la aplicación de cuotas por el uso de los estándares de la industria, el incremento de la funcionalidad, el contratar y capacitar personal adicional, el mantenimiento del programa de producción impresa. Además habrá que considerar los costos de prever las tendencias futuras.

En su oportunidad, Alberto F. Zurita Gómez, coordinador general de Servicios Bibliográficos del Centro de Investigaciones y de Estudios Avanzados (CINVESTAV) del Instituto Politécnico Nacional (IPN), de México, abordó el caso de la experiencia del CINVESTAV con respecto al impacto del precio en el mercado de la información científica, específicamente en lo que respecta al proceso de adquisición de recursos de información científica y técnica. A manera de introducción, explicó brevemente qué es ese centro, sus objetivos, misión y visión; mencionó algunos datos históricos interesantes de su trayectoria y cuáles son sus actividades actualmente.

Con algunas dificultades, ese centro ha procurado ir manteniendo su importante acervo. Algunos retos y problemas a los que se ha enfrentado en la materia han sido: no contar con presupuesto suficiente (proveniente del gobierno federal); el no tener al inicio los espacios adecuados y suficientes para albergar la colección; sufrir a mediados de la década de los ochenta del siglo pasado un recorte presupuestal del orden del 22%, que repercutió en una reducción de las suscripciones en un 15% provocando un alto costo para las bibliotecas y los investigadores pues, al iniciar también en esos años un proceso de descentralización de unidades de docencia e investigación y no contar con recursos y publicaciones electrónicas, se tenía que duplicar y triplicar la adquisición de títulos de revistas impresas en papel, posteriormente se tomaría la decisión de priorizar la compra de los títulos que deberían de conservarse y de evitar la duplicidad, conservando sólo una copia en los lugares donde se utilizara más determinado título; de esta manera se cancelaron las suscripciones duplicadas y triplicadas.

Asimismo, con ese proceso se adoptó la decisión en 1987 de designar a un único proveedor con base en el aprovisionamiento de mejores servicios y mejores precios, acordando algunas ventajas en el proceso del envío

del material, la recepción de documentos, los precios, descuento por pronto pago o pago adelantado, entre otras, obteniendo buenos ahorros, lo que a su vez permitió ampliar las colecciones. De esta forma, el CINVESTAV fue de las primeras instituciones en México que sentó bases para la adquisición de esos materiales y en 1998 decidió convocar a una licitación pública internacional.

Nuevamente en 2002 hubo necesidad de aplicar la racionalización de recursos (recortes presupuestales del orden del 20%) y se aplicaron otros mecanismos en la toma de decisiones: evaluación de colecciones, licitación pública internacional, suscripción o compra directa con algunos editores. Esta serie de acciones ha sido compartida por la biblioteca con los colegios académicos de las diversas áreas, y ello permitió retirar títulos con nulo uso y alto costo o con muy bajo impacto, aplicar indicadores y criterios de costo-beneficio y comenzar a migrar del papel a lo electrónico. Así, el año de 2003 marca el inicio de otra reciente fase de establecimiento de nuevos modelos de negociación con editores y asociaciones científicas para los recursos electrónicos, donde se aplican mecanismos tales como la firma de contratos multianuales, selección de títulos, firma de cartas de intención, mantenimiento de títulos que se justifiquen continuar, monitoreo de los precios.

El modelo de negociación y el proceso de contratación que aplica el CINVESTAV considera la magnitud de los usuarios más el *staff* de la institución, la cuantía de usos, un trato diferenciado por tener posgrados, en algunos casos el uso de licencias, impresos más consulta en línea con algunas editoriales, el número de ubicaciones. Hoy en día, en esta institución se empiezan a adoptar nuevas opciones para divulgar los resultados de las investigaciones, como la de acceso abierto, y fórmulas alternativas para la adquisición de información científica, como lo es el Consorcio Nacional de Recursos de Información Científica y Tecnológica (CONRICYT).

Por su parte, Daniel Villanueva Rivas, jefe del Departamento de Suscripciones de la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM, presentó la situación que guardan las suscripciones de esta universidad a partir del modelo de licitación. Mencionó, como antecedente, que

en 2008 el Comité de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios de la UNAM concluyó que el modelo de adquisición de las revistas en formato impreso que venía realizando la Universidad no era el adecuado, y que de acuerdo con la normatividad existente y los montos y volúmenes de compra de suscripciones se debía privilegiar la realización de convocatorias de licitación, ya sea pública internacional o nacional y la participación de tres personas o proveedores. Ello se llevó a cabo, finalmente, en 2009.

Además, se conformó un grupo de trabajo interno de la UNAM integrado por varias dependencias universitarias, incluida la DGB, la cual laboró en las bases y el modelo de licitación tomando en cuenta la continuidad en la adquisición y en el acceso a la información. En 2010 se procedió de manera semejante, integrándose al grupo de trabajo en esta oportunidad dos miembros más: la Coordinación de la Investigación Científica y la de Humanidades. Otra novedad es que el proceso de licitación fue electrónico, lo cual permitió la participación remota de un mayor número proveedores.

Con relación a 2011, dos nuevas características se sumaron al proceso: algunos editores decidieron distribuir las publicaciones impresas para México a través de determinados agentes, según sus propios intereses, y un par de editores decidieron que el modelo de suscripción para la UNAM debía ser distinto, dando mayor peso a lo electrónico. Así, para esta tercera licitación la Universidad (la DGB) tuvo que adecuar los paquetes de suscripciones ante esas situaciones.

En 2012 la nueva variable fue la creación del CONRICYT, ya mencionado para el caso del CINVESTAV, del cual es miembro fundador la UNAM y participa activamente la DGB. Algunos de los objetivos de la política de suscripciones que ha establecido la DGB en la UNAM son los de no cancelar títulos injustificadamente, cambiar formato sin perder el acceso a los contenidos y colecciones, racionalizar el gasto y tratar de maximizar los recursos, procurando tener más beneficios sin costos adicionales.

A partir de esto, en este año migraron a formato electrónico más de 3 000 suscripciones con las editoriales que

ya tienen acuerdo con el Consorcio, obteniendo algunos otros beneficios: mayor cobertura tanto en títulos como en años, seguridad en los accesos, incrementos por contrato que no superan el 5% anual, acceso perpetuo (o continuo, o también conocido como 24x7), colaborar a través del Consorcio para que otras instituciones de educación superior y de investigación tengan acceso a recursos de información científica y humanística.

De esta forma, a partir del complejo modelo de licitación se han logrado algunos beneficios: contratos con más obligaciones y penalizaciones para los proveedores, mayor control de lo que se adquiere, mejor comunicación con las bibliotecas del sistema universitario, mejores condiciones para realizar las conciliaciones parciales y finales, mayor facilidad para aplicar fianzas en caso de incumplimiento, mayor apoyo institucional en caso de conflicto, mejor comunicación con las editoriales.

La segunda mesa de este día se orientó a analizar la evolución del acceso abierto. El primer conferencista de esta sesión, Thomas Keavey, director regional de Ventas de John Wiley and Sons Inc., tocó el tema de iniciativas de Wiley Open Access y modelos institucionales de pago.

Definió que para su empresa el acceso abierto representa la posibilidad de que los usuarios consulten en línea publicaciones digitales de manera gratuita, sin restricciones de derechos de autor y licencias; existen dos tipos de acceso: el dorado y el verde, los cuales son financiados de varias maneras y no enteramente condicionados a una suscripción. El verde se refiere a que los artículos de los autores se incluyen en un repositorio institucional, que bien puede ser el gobierno, o una institución financiadora u otro tipo de institución, pero no hay garantía de la vida de los repositorios en el futuro, no hay pago por las publicaciones y tampoco es un modelo sustentable para la comunidad académica. El acceso dorado es un modelo basado en el pago por la publicación, es decir con cargos por publicar un artículo (APC, en inglés), puede contener opciones híbridas, en donde se paga por aparecer en una publicación de suscripción, y resulta ser un modelo económico sustentable.



En Wiley ese modelo significa una opción más de hacer negocio con los clientes y no es visto como un riesgo. Los artículos se envían de dos maneras, la primera se trata de una publicación directa por el autor y la segunda consiste en el envío de un manuscrito que es arbitrado por académicos pares y hasta después se publica en una revista *open access* con el consentimiento del consejo editorial y el editor. Esto garantiza la calidad de los contenidos publicados, el acceso rápido y continuo de obras publicadas, el depósito automático en el repositorio PubMed Central y la existencia de herramientas para realizar análisis métricos de las obras publicadas; asimismo, se conservan los derechos de autor bajo el esquema de Creative Commons.

En una segunda opción denominada OnlineOpen, establecida en 2004, que es un esquema híbrido, los autores realizan un artículo que es totalmente *open access* para una revista de su preferencia que se obtiene bajo suscripción. El cargo por publicación de artículo en esta opción es de \$3 000 dólares, que los cubre el

autor o su institución, o bien alguna otra institución financiadora, o también la sociedad científica. Todo ello a través de cuentas que se crean ya sea por autor o por institución, por pago anual o por artículo, etcétera, otorgándose algunos beneficios, como descuentos u otros apoyos a los autores. En estos esquemas no necesariamente están comprometidos los presupuestos de las bibliotecas, y tampoco les significa un ahorro.

Por otra parte, como desventajas, existen varios puntos controversiales acerca de los títulos en *open access*, como la credibilidad y la calidad de lo publicado, si los autores que publican en esa opción son líderes en su campo o disciplina, la discusión en torno al alto número de citas que se hacen de los trabajos en *open access*, la complicación que representa para las bibliotecas la catalogación y la distribución de artículos, también si a ellas les representa algún beneficio el pagar por una suscripción de revista que contiene artículos en acceso abierto, si se han definido políticas institucionales para manejar lo del *open access*, para evitar –por ejemplo– la duplicidad de recursos de información, entre otras disyuntivas. No obstante, es un movimiento que llegó para quedarse, señaló Keavey.

Steve Fallon, director de ventas para las Américas de De Gruyter, en Estados Unidos, habló sobre la oferta *open access* de esta empresa. Comentó que en la actualidad es una organización que en América se ha dinamizado y crecido orgánicamente mucho desde 2011 contratando o adquiriendo otras empresas editoras, como Versita (una empresa europea editora en *open access*, con sede en Polonia), creando alianzas, como con Harvard University Press, y expandiéndose a nivel internacional abriendo oficinas en América Latina y en India, entre otras diversas estrategias. Versita se estableció en 2002, es la número uno en publicar en acceso abierto con sociedades científicas, si bien es dueña de cien títulos, y es la tercera en importancia en publicar revistas (235) en acceso abierto en todas las áreas temáticas, enfatizando ciencia, química y biología. Fallon señaló que su plan de negocios está considerando ampliar sus títulos de revistas en acceso abierto e iniciar la publicación de libros técnicos en la misma modalidad.

Con respecto a su modelo de negocios, al igual que en otras casas editoras, el autor paga la inclusión de su artículo y su institución o sociedad subsidia el costo de la edición como una cuota de membresía; Versita se encarga del proceso de edición completo de manera ágil y rápida. Se tiene además un modelo de sociedad para los libros, en el que igualmente se repite el esquema anterior. Hasta ahora se han publicado sólo títulos con un alto impacto y textos en inglés, pero se están buscando nuevas alternativas de negocio en acceso abierto, como es el caso de acercarse a universidades –en una especie de modelo en sociedad– y entonces se crea una revista en alguna área temática en la que determinada universidad sea fuerte; en este sentido, también se desea publicar con instituciones de América Latina.

Eric Moran, editor ejecutivo de publicaciones periódicas en ciencias sociales de SAGE, en el Reino Unido, planteó la evolución del acceso abierto con base en la experiencia de su compañía. Indicó que SAGE es una de las cinco más grandes empresas editoras del mundo, especializándose en el campo de las ciencias sociales, y uno de sus proyectos recientes más importantes es el acceso abierto.

Reconoció que esta modalidad de acceso a las publicaciones seriadas aún continúa siendo un tema de discusión muy candente pues algunas personas piensan que el tener acceso abierto a la información puede permitirles utilizarla como les plazca, aunque –como se ha visto en los otros ejemplos de las demás compañías– alguien paga por tener ese acceso abierto. En SAGE Open (el más reciente desarrollo de acceso abierto de esta empresa) el contenido –en efecto– está disponible sin restricciones, sin barreras, incluso gratuito para el lector.

Por otra parte, algunas de las bondades del *open access* es que ayuda a la investigación, ayuda a que se publique más, y si se ven afectados los esquemas de suscripción, por ejemplo, elevando los costos. Uno de los sectores que más ha pugnado por este tipo de acceso abierto es el área médica, pero aquí las sociedades médicas sí han contado con financiamiento –por ejemplo de fuentes públicas y privadas– y ellas pagan para que se mantenga el *open access*. Se podría decir que es en este sector en donde se dieron las prime-

ras iniciativas de este tipo de acceso, a veces incluso como movimientos políticos; uno de estos grandes movimientos lo condujo PLOS, quien ahora ha impulsado la creación de *megajournals*.

Se refirió al mandato del Departamento de Salud de los Estados Unidos, que en 2008 promulgó la política NIH Public Access, que asegura el acceso público a los resultados de la investigación financiada por ese organismo. Otra iniciativa en el mismo sentido, que también ha causado polémica, es la de FRPAA (Federal Research Public Access Act), que garantiza la preservación y el acceso gratuito a resultados publicados de investigación, sobre todo de aquella que es financiada por organismos gubernamentales en los Estados Unidos; una alternativa más es el contar con repositorios institucionales, como PubMed Central, que también están proliferando cada vez más. Toda esta serie de situaciones seguramente van a afectar a las compañías editoriales, asevera Moran.

Para SAGE, finalmente, la opción de acceso abierto es una oportunidad de satisfacer una necesidad creciente del mercado, que es complementaria, no depredadora, del modelo de suscripción, que se manifiesta de cuatro formas: como repositorios institucionales, como publicaciones de acceso abierto apoyadas por sociedades científicas o por los autores mismos, como acceso irrestricto mediante suscripción y como SAGE Open, su más reciente proyecto, que es la primera *megarevista* en ciencias sociales, humanidades y ciencias de la conducta que tiene la posibilidad de acceso personalizado, la cual es ofrecida por un editor profesional académico, con un esquema constructivista y una metodología de arbitraje por pares; este concepto es amigable tanto para el autor como para el lector.

Desde el punto de vista de Eric Moran, este modelo está resultando bastante sustentable y muy exitoso, aunque por ahora están operando con costos muy por debajo de lo que puede representar un buen negocio, y si el modelo de *open access* prospera, como es de esperar, el mercado de las suscripciones tenderá a modificarse o desaparecer; en este modelo desarrollado por SAGE, la alianza con instituciones, con universidades (como es el caso de Harvard), que apoyen,

que financien, es sustancial, así como el llevar a cabo campañas de concientización sobre el modelo.

Para concluir con las presentaciones de esta última sesión, Antonio Sánchez Pereyra, jefe del Departamento de Bibliografía Latinoamericana, de la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM, desde una perspectiva analítica y crítica, en su presentación sobre la evolución del acceso abierto: del invierno 2011 a la primavera 2012, resaltó un acontecimiento producido hacia finales del año pasado en el ámbito del desarrollo del acceso abierto, el cual fue mencionado muy brevemente por Eric Moran; concretamente se refirió a un conflicto suscitado en la legislación de los Estados Unidos, en el Congreso de ese país, que ha estado provocando repercusiones mundiales, ya que también los actores involucrados, es decir las casas editoriales, tienen una dimensión mundial.

En específico se refirió a la generación de la iniciativa de la Research Works Act (RWA, en diciembre de 2011), que contravenía disposiciones que ya habían sido establecidas en la iniciativa en materia de la investigación generada en los institutos nacionales de salud (los cuales pese a todo lo que se les cuestiona son muy conciliadores) y otros mandatos federales, y, además, resultaba un golpe muy fuerte para la opción verde del *open access*. Entre los argumentos que esgrimieron principalmente las casas editoriales a favor de la RWA estaban: la protección del copyright, la sustentabilidad de las revistas (que se ve amenazada, es decir más bien los ingresos de las casas editoriales), el valor agregado que le añaden las editoriales a las publicaciones, la interferencia que provoca un mandato gubernamental a la actividad y los mercados de las empresas, el considerar a los autoarchivos como parasitarios para las revistas por suscripción, etcétera. Mencionó en especial el caso de Elsevier y las acciones que llevó a cabo para apoyar la iniciativa, la cual finalmente no prosperó.

En opinión de Sánchez Pereyra, actualmente no hay evidencia alguna de que los mandatos a favor del acceso abierto afecten a los ingresos de las editoriales comerciales y, por otro lado, la política de acceso público de los institutos de salud (NIH) es bastante flexible al

considerar un año de embargo para las publicaciones. Asimismo, presentó algunas cifras y argumentos de especialistas a favor del acceso abierto que demuestran que esa tendencia no ha crecido tanto como para afectar al esquema comercial de las grandes casas editoriales, que del 30% del total de artículos científicos consultables como acceso abierto a nivel mundial dos tercios provienen de la caótica vía verde y sólo un tercio de la vía dorada, que el dinero actualmente está lo suficientemente escaso como para insistir en esquemas altamente comerciales, que incluso la vía dorada es menos factible que la vía verde (por la misma escasez de recursos presupuestales y financieros), que la opción del autoarchivo es una decisión de los investigadores y sus instituciones de adscripción, y que desde hace prácticamente treinta años ya había condiciones tecnológicas para impulsar el acceso abierto y a pesar de ello su crecimiento y desarrollo han sido lentos, de hecho hay un retraso en su avance.

Antonio Sánchez puntualizó que ante el nuevo potencial que ofrece la era *online*, o era post Gutenberg, la industria editorial debe adaptarse a esta situación y no al revés, como se pretende; igualmente, como los otros ponentes de esta sesión, comentó acerca de diversos aspectos positivos del acceso abierto y resaltó sus ventajas.

En contraste, procurando ser objetivo, el conferencista mencionó algunos puntos negativos del acceso abierto, como el hecho de que también varias editoriales lo están aprovechando para hacer negocio, al cobrar por publicar, en una actitud que él calificó como depredadora, y no siempre se publica lo de más calidad en esta opción. Por otra parte, señaló que hablar de acceso abierto no necesariamente significa acceder a información científica con costos más baratos.

Argumentos y posturas a favor y en contra del acceso abierto evidencian que aún hay mucho por hacer en ese campo. ☞

Rosario Rodríguez León

Julio Zetter Leal

Dirección General de Bibliotecas - UNAM