

# **Seminario : Negociación y contratación de recursos electrónicos. Ámbito y realidades**

**La contratación de recursos electrónicos en las  
bibliotecas: negociaciones, proveedores,  
licencias**



**M. Dolores Ballesteros Ibáñez**

**Biblioteca de la Universidad de  
Alcalá**

**Madrid, 17 de marzo de 2010**

# EL CONTEXTO

**Nuevo modelo educativo**

**E-Learning**

**Nuevo modelo de Biblioteca**

**Sistemas de Gestión RREE**

**Recursos electrónicos**

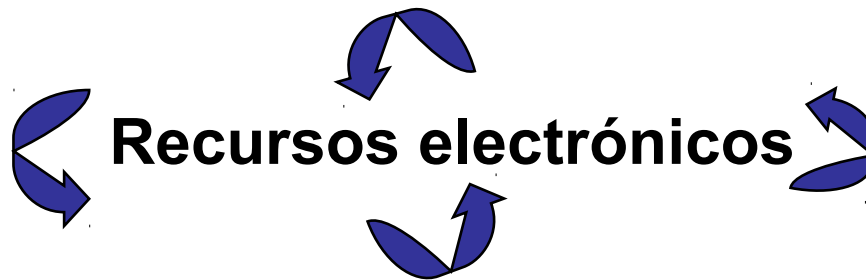
**TICs en Constante evolución**

**Fortaleza Consorcios**

**Open Access**

**Crisis económica**

**Evolución Agentes de Suscripción/ Agregadores**



# UN PROTAGONISTA

## EL USUARIO

Virtual



Digital



Google

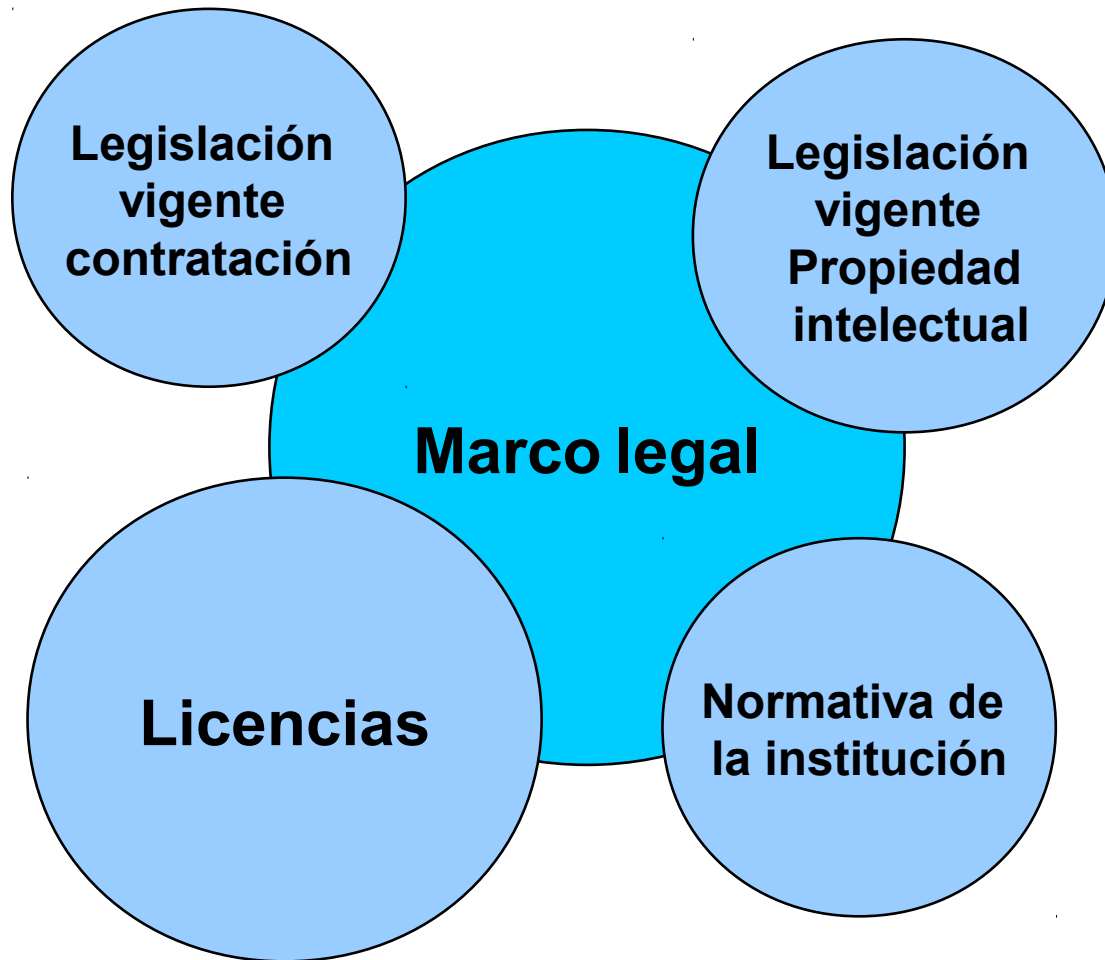
Global



Diferentes tipos de usuarios → Diferente tipo de información  
↘ Diferente uso de la información

**Conocer sus necesidades**

# MARCO DE ACTUACIÓN



# MARCO DE ACTUACIÓN



# MARCO DE ACTUACIÓN



# LICENCIAS

- **DEFINICIÓN**

**Contrato vinculante entre dos partes donde se exponen los términos y condiciones, acordados de mutuo acuerdo, que rigen el acceso y uso de un recurso electrónico**



# LICENCIAS

## CONSEJOS PRÁCTICOS <sup>(1)</sup>

- **Evitar acuerdos/licencias orales**
- **Escribir un plan de necesidades antes de leer la licencia**
- **Entender las obligaciones que establece la licencia para la biblioteca**
- **Evitar el lenguaje legal**
- **Usar de forma coherente palabras y términos**
- **Cada acuerdo es único**
- **Ser creativo, paciente y flexible**
- **Saber cuando hay que dejar de negociar**

(1) Harris, Lesley Ellen. Licensing digital content : a practical guide for librarians. 2nd ed. Chicago : ALA, 2009. Págs. XVII-XVIII

# LICENCIAS

## SUPOSICIONES ERRÓNEAS

Licencia = Propiedad contenido

El editor siempre gana

No es negociable

Sólo debe estudiarla y aprobarla un abogado

Requiere lectura rápida excepto en las cláusulas de precio y contenido

El precio es fijo

Todas las licencias son iguales

Cualquier modelo de licencia sirve

Cualquiera puede firma la licencia

No todo lo acordado debe aparecer en el acuerdo

No es necesario definir los conceptos, se sobreentiende el significado en la licencia

Nunca va a haber litigios

# LICENCIAS

## Recomendaciones

**Establecer un sistema de gestión de licencias**

**Diseñar una política de licencias en la biblioteca**

**Consultar y estudiar modelos de licencias**

# LICENCIAS

- **ESTRUCTURA**

- **Identificación de las partes (Parts)**

- Otorgante de la licencia (licensor)

- Licenciatarario (licensee)

- **Preámbulo (Preamble)**

- **Definiciones (Definitions)**

- **Acuerdo (parte central del contrato)**

- **Firmas (Firms)**

- **Anexos Attachment)**

# EJEMPLOS ESTRUCTURA LICENCIAS

## **EDITOR A**

**Parts**

**Definitions**

**Terms and conditions of use**

**Fees and charges**

**Mutual obligations**

**Terms and terminations**

**Warranty and disclaimers by editor**

**Confidentiality provisions**

**General provisions**

**Firms**

**Appendix A : the Licensee**

**Appendix B : Licensed electronic journals. Core collections of subscribed titles (Archival access, perpetual access, pricing, new titles, title cancelation)**

**Appendix C : Completes list of included journals**

# EJEMPLOS ESTRUCTURA LICENCIAS

## EDITOR B

**Parts**

**Definitions**

**Access**

**Permitted use**

**Use by others through interlibrary loan**

**Prohibited use**

**Term and termination**

**Warranty and disclaimers by editor**

**Governing law**

**Firms**

**Attachment A : customer information and authorized sites**

**Attachment B : Electronic journal collection list**

**Attachment C : Schedule of fees**

# EJEMPLOS ESTRUCTURA LICENCIAS

## EDITOR C

**Parts**

**Preamble**

**Content of licensed materials**

**Description of access and permitted use**

**Archival rights**

**Specific restrictions on use of licensed materials**

**Obligations of licensor**

**License fee**

**Security and reporting**

**Terms and terminations**

**Mutual performance obligations**

**Representations, warranties and indemnities**

**General provisions**

**Firms**

**Attachment A : Pricing terms and conditions**

**Attachment B : Description of the licensee site(s)**

**Attachment C : List of the licensed materials**

# LICENCIAS

- **CLAÚSULAS PRINCIPALES DEL ACUERDO**
  - **Concesión de licencia**
  - **Condiciones de uso**
  - **Restricciones**
  - **Obligaciones del editor (licensor)**
  - **Obligaciones de la Biblioteca (licensee)**
  - **Tarifa de la licencia**
  - **Duración y finalización del acuerdo**
  - **Archivo y acceso perpetuo**
  - **General**
  - **Representaciones, garantías e indemnizaciones**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## DEFINICIONES (Definitions)

**Función → Evitar confusión en términos ambiguos**

**Pueden ser un punto de negociación si se requieren añadidos o modificaciones**

**Pueden afectar al resto del acuerdo**

**Aparecen al inicio, a lo largo de la licencia o en un anexo → es mejor al inicio y de forma independiente**

**Los términos usuarios y usos autorizados son vitales  
→ a veces se definen en su cláusula correspondiente y no en este apartado.**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## **USUARIOS AUTORIZADOS (Authorized users)**

**Determina quienes podrán acceder y usar el contenido objeto de la licencia.**

**Pueden describirse en el apartado Definiciones y no en cláusula independiente.**

**Debe definirse de tal forma que ningún tipo de usuario quede excluido.**

**Aunque muy diferentes, se utilizan, en general, expresiones que engloban a todos los miembros pertenecientes a una institución y aparte a los walk-in users.**

**Puede ser un punto a negociar el importe de la licencia** → **Relación con el**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

**USOS PERMITIDOS (Authorized uses, Conditions of use)**

**Determina el uso permitido del contenido objeto de la licencia a los usuarios autorizados**

**Asegurarse de que permita acceder y usar el contenido en la manera en que los usuarios lo necesitan.**

**Puede ser otro punto de negociación**



**No se deberían negociar los derechos concedidos por la legislación vigente sobre derechos de autor**



# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## USOS PERMITIDOS (Authorized uses, Conditions of use)

→ Conviene asegurarse de que no se renuncia a derechos que se conceden en la legislación nacional vigente sobre derechos de autor.

Giavarrá (2) aconseja incluir la siguiente cláusula:

***“Con el fin de evitar cualquier duda, nada de esta licencia debería excluir, modificar o afectar a un derecho legal que en algún momento podría concederse a las bibliotecas y a sus usuarios, por la legislación nacional sobre el derecho de autor”***

(2)Giavarrá, Emanuella. Licencias de recursos electrónicos: cómo evitar los obstáculos jurídicos. Coordinado por EBLIDA. Holanda: Secretariado de EBLIDA, 2001

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## USOS PERMITIDOS (Authorized uses, Conditions of use)

**El uso establecido en las licencias es para un fin:**

**Personal**

**No comercial**

**No lucrativo**

**Científico**

**Para educación**

**Para investigación**

**Los usos más comunes permitidos del contenido objeto de la licencia son, entre otros:**

**Visualizar, buscar, copiar, reproducir, descargar, imprimir, etc.**

**Indicar bien todos los usos  
Todo lo que no esté indicado no se permitirá**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## USOS PERMITIDOS (Authorized uses, Conditions of use)

### Préstamo interbibliotecario

Complejo

Controvertido

Muy difícil de negociar

Diferencia importante con el mundo papel

Bibliotecas piden → envío electrónico de partes de contenido objeto de la licencia

Editores marcan → envío de partes de contenido objeto de la licencia impreso por correo, fax o utilizando un sistema seguro de transmisión de datos, por ejemplo Ariel.

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## **RESTRICCIONES DE USO (Restrictions on use)**

**Determina lo que un usuario autorizado no puede hacer con el contenido objeto de la licencia.**

**Por ejemplo:**

**Reproducción masiva y sistemática del contenido.**

**Redistribución**

**Reventa**

**Suministro o distribución sistemática a usuarios no autorizados**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

**Es importante negociar la inclusión de una cláusula relativa al acceso abierto**



**Garantizar así el depósito de los artículos de los autores (profesores, investigadores miembros de la institución licenciataria) en el repositorio institucional.**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## OBLIGACIONES DE LA BIBLIOTECA (Obligations of licensee)

**Usar el contenido de acuerdo a los términos y condiciones establecidas en la licencia.**

**Posibles obligaciones:**

**Notificar a los usuarios autorizados sobre los términos y condiciones de la licencia, incluyendo cualquier limitación sobre el uso del contenido.**

**Cooperar en la implementación de cualquier procedimiento de control y seguridad relativo al acceso al contenido objeto de la licencia.**

**Mantener la confidencialidad de datos de acceso al contenido.**

**Colaborar con el editor informando de posibles infracciones.**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## OBLIGACIONES DE LA BIBLIOTECA

**Cuidado con cláusulas que exigen responsabilidad fuera del margen de actuación directa de la Biblioteca.**

**Si es razonable exigir su cooperación para evitar abusos reiterados**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## OBLIGACIONES DEL EDITOR (Obligations of licensor)

Permitir acceso ininterrumpido y completo al contenido objeto de la licencia



En muchos casos es la única obligación señalada.

Otras obligaciones que deberían pactarse:

Resolver problemas de acceso en un periodo que debe determinarse claramente.

Avisar de interrupciones por actualización o mejora en la plataforma de acceso con la antelación debida.

Compensación en caso de que el servicio se interrumpa frecuentemente.

Asegurar que se dispone de servidor/es adecuado/s para backup.

Soporte técnico, documentación y formación.

Notificar retirada de contenidos.

En caso de solicitud de consentimiento de condiciones uso por parte de los usuarios autorizados a través de “Click Through”, comprometerse a que no fueran diferentes a las pactadas en la licencia.

Proporcionar estadísticas COUNTER

Proporcionar registros en Marc 21

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## OBLIGACIONES DE AMBAS PARTES (Mutual obligations)

**Confidencialidad de datos.**

## ACCESO PERPETUO (Perpetual access)

**Acceso perpetuo al contenido objeto de la licencia después de la terminación del acuerdo o por ruptura del contrato.**

**Debe incluirse una cláusula específica, o en un anexo, donde se haga constar la forma en la que el editor proveerá el acceso a ese contenido. En caso de acceso online, tasa o no de mantenimiento.**

**La Biblioteca seguiría respetando las obligaciones establecidas en la licencia.**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## DURACIÓN Y FINALIZACIÓN (Term and termination)

**Determina el periodo de tiempo durante el cual está vigente la licencia y en el que el editor debe proporcionar acceso al contenido objeto de la licencia y la Biblioteca debe pagar por ello.**

**La duración se establece de mutuo acuerdo.**

**Fecha de finalización concreta.**

**Posibilidad de renovación automática. Notificación previa.**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## DURACIÓN Y FINALIZACIÓN

**La licencia no puede ser rescindida antes de la fecha de finalización excepto por trasgresión grave en la ejecución o si existen otras disposiciones contractuales autorizando una rescisión anticipada.**

**Debe existir una cláusula con las circunstancias concretas en las que la licencia puede ser rescindida.**

**No debe permitirse la terminación por uso indebido por parte de usuarios autorizados.**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## DURACIÓN Y FINALIZACIÓN

### **Solución práctica:**

**Prever en el contrato un mecanismo que permita a la parte culpable corregir sus faltas (3)**

**(3) Ibid.**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## **GARANTÍAS E INDEMNIZACIONES (Warranties and indemnities)**

**Asegura que el editor es el titular de los derechos de propiedad intelectual del contenido objeto de la licencia y que puede conceder la licencia.**

**Se deben evitar las cláusulas ambiguas del tipo:**

**El editor es, según su conocimiento el titular del derecho de autor.**

**Es importante que la Biblioteca obtenga del editor la seguridad de que conservará la titularidad de esos derechos mientras dure el contrato.**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## GARANTÍAS E INDEMNIZACIONES

La cláusula de garantía incluye el compromiso de una indemnización que determina la compensación de una parte a la otra por las pérdidas y los gastos ocasionados por el incumplimiento del contrato.

Ejemplo de cláusula de garantía, según Giavarra (4):

**“El editor garantiza a la Biblioteca que dispone de plenos derechos y que puede conceder una licencia y que la utilización por la biblioteca de los materiales objeto de la licencia conforme a los términos del presente contrato, no violará los derechos de terceros. El editor se compromete a indemnizar a la biblioteca de todas las pérdidas, daños, costes, reclamaciones de indemnización y gastos unidos a la infracción pretendida o verdadera. Esta indemnización no se extinguirá al final del contrato de licencia cualquiera que sea la razón de la finalización. La indemnización no se aplicará si la biblioteca ha modificado los materiales concedidos de una forma no autorizada por la licencia”.**

(4) Ibid. P. 13

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## JURISDICCIÓN

**Es necesaria una cláusula que establezca el sistema legal que regirá el contrato y su ejecución así como su interpretación.**

**Es vital una cláusula que establezca la jurisdicción competente en caso de un litigio.**

**No debería firmarse una licencia que no estuviera regulada por el derecho y la jurisdicción del país en el que se encuentra la institución.**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## **CONTENIDO CUBIERTO POR EL ACUERDO (Content of licensed materials)**

**Debe de especificarse de manera clara y exhaustiva. Suele describirse en un anexo junto a otra información relevante.**

**En caso de pérdida de acceso a determinados contenidos, se deben considerar penalizaciones para el editor.**

**Cualquier cambio de contenido debería notificarse en un periodo de tiempo concreto, la forma en que va a hacerse y con que antelación.**

**Contemplar siempre la posibilidad de un % de cancelación de contenido por parte de la biblioteca.**

# LICENCIAS. PRINCIPALES CLÁUSULAS

## CONDICIONES ECONÓMICAS (License fee, Fees and charges)

Puede incluirse en una cláusula pero lo habitual es que aparezca en un anexo.

Llegar a un importe justo puede ser un proceso de negociación largo y complejo.

Debe determinar:

- El importe

- La fecha de pago

- Tasa de mantenimiento

Debe explicar las fórmulas y métodos de cálculo para determinar el importe.

Se debe establecer la posibilidad de contratar a través de un agente.

# LICENCIAS. ANEXOS

**Constituyen una parte esencial en las licencias. Información clave detallada.**

**Datos principales (aparecen generalmente en anexos separados):**

**Condiciones económicas y modelos de precio**

**Datos de la Biblioteca (nombre de la institución, dirección, personas de contacto, sites autorizados, contacto técnico y de administración, listado de direcciones IP)**

**Acceso al contenido (actualización, archivo, acceso perpetuo, retirada de contenido, nuevos títulos, cancelaciones, precio de las suscripciones impresas si es el caso)**

**Lista completa de títulos o de contenido suscrito.**

# LICENCIAS

## CLÁUSULAS A EVITAR <sup>(5)</sup>

**Cláusulas con los términos “razonable” y “todo su empeño”**

**Cláusulas de no cancelación**

**Cláusulas de no divulgación**

**Cláusulas que comportan duración ambigua**

(5) Ibid. Págs. 16-17

# NEGOCIACIÓN

**Es el proceso de comunicación en el que dos partes en este caso, el editor y la biblioteca, discuten cuestiones claves de una licencia de uso, resuelven discrepancias y llegan a un acuerdo ventajoso para ambas partes.**



# NEGOCIACIÓN

## PREMISA BÁSICA EN TODA NEGOCIACIÓN

Yo gano – Tú ganas



El editor quiere vender un recurso



Siempre  
puede haber  
conciliación  
de intereses



La biblioteca necesita acceder a ese recurso

# NEGOCIACIÓN

## CONSEJOS (6)

### Preparar la negociación

#### Antes de la negociación

- Nombrar a uno o varios interlocutores que representen a la biblioteca**
- Saber que queremos, que necesitamos y que podemos o estamos dispuestos a pagar**
- Conocer datos clave del editor.**
- Conocer el mercado editorial y recursos alternativos.**
- Informarse y preguntar. No dar nada por supuesto.**
- Intentar comprender las perspectivas del editor**

# NEGOCIACIÓN

## CONSEJOS

### Durante la negociación

**Escuchar activa y cuidadosamente**

**No asumir nada**

**Ser asertivo pero no agresivo**

**Comunicar de forma clara y neutral**

**Tomar notas**

**Estar alerta**

**Preguntar para resolver cualquier punto confuso**

**Saber cuando descansar y cuando terminar**

# GRACIAS

M. Dolores Ballesteros Ibáñez

Biblioteca  **Buah**  
Universidad Alcalá

[dolores.ballesteros@uah.es](mailto:dolores.ballesteros@uah.es)