

Negociación y contratación de recursos electrónicos:

Acciones emprendidas y principales retos de futuro en la contratación de recursos electrónicos

Ianko López Ortiz de Artiñano



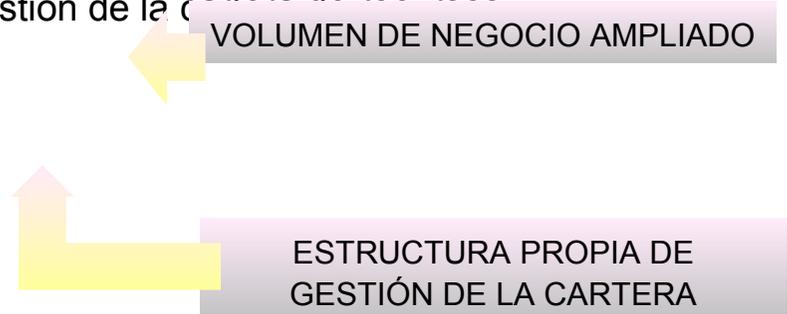
El papel de los consorcios y grupos de compra

- Consorcios de bibliotecas en España, desde 1996 (CBUC).
- Consorcio Madrño, creado en 1999.
- En general, sus funciones varían, aunque se incide en la “cooperación interbibliotecaria” y la “mejora de los servicios”. Apoyo (variable) de las CCAA
- En la actualidad existen en España 5 consorcios de bibliotecas universitarias formalmente constituidos como tales: CBUC, Consorcio Madrño, CBUA, Bugalicia y BUCLE.
- A ellos, se suman dos grupos de compra: G-9 y Canarias-Levante.
- Además, el CSIC opera de manera asimilada, gestionando sus bibliotecas de manera similar a un consorcio o grupo.

El papel de los consorcios y grupos de compra

- Funciones de los consorcios: mejora.
- Dos ámbitos fundamentales: económico y de gestión.
- Múltiples áreas de acción, aunque todos comparten una: los recursos electrónicos de información.
- Principales retos:
 - Elevado poder de negociación de los proveedores
 - Elevada complejidad y consumo de recursos en la gestión de la cartera de proveedores

VOLUMEN DE NEGOCIO AMPLIADO



ESTRUCTURA PROPIA DE
GESTIÓN DE LA CARTERA

Iniciativas individuales

- Creación de un Grupo de Trabajo en el Consorcio
- Definición de un procedimiento claro para la obtención y actualización de una cartera de recursos electrónicos, basado en:
 - ✓ Reuniones preestablecidas de los grupos de trabajo y órganos de gobierno
 - ✓ Presupuesto disponible según previsión de ingresos
 - ✓ Valoración cualitativa de la cartera de recursos electrónicos
 - ✓ Valoración cuantitativa de la cartera de recursos: estadísticas de uso.
Coste / beneficio
 - ✓ Definición de una estrategia a futuro de la cartera de recursos electrónicos
 - ✓ Respuesta y ofertas recibidas de los proveedores

Iniciativas individuales

- Establecimiento de unas condiciones mínimas de contratación, que incluyen, entre otros términos:
 - Acuerdos en años naturales.
 - % máximo de incremento de precio: licencias a un año, licencias a varios años.
Salvedad: coyuntura económica.
 - Acceso de todos los recursos en igualdad de condiciones. Acceso cruzado a los recursos.
 - Disponibilidad de archivo perpetuo.
 - Acceso vía IP y sin limitaciones de usuarios simultáneos.

Iniciativas individuales

- Ausencia de penalizaciones en el caso de cancelar licencias.
- Cláusula que permita el préstamo interbibliotecario de documentos en formato electrónico.
- Compromiso de mantenimiento de títulos contratados. En todo caso, comunicación al Consorcio la actualización de títulos (altas y bajas) contemplados en la licencia.
- Aplazamiento de los pagos
- Disponibilidad de estadísticas Counter
- Licencia en castellano y sometida a las leyes y tribunales españoles
- Evitar cláusulas que obliguen a Madroño a mantener la confidencialidad de sus precios.
- Posibilidad de cancelar el papel en cualquier momento en el que la licencia esté vigente.

Iniciativas individuales

- Otras iniciativas de los Grupos de Trabajo y/o el Consorcio:
 - Gestión centralizada de incidencias de la cartera de recursos consorciados
 - Creación de guías informativas sobre el contenido de los recursos y para un adecuado uso de los mismos

Iniciativas de cooperación

- Foro de consorcios y grupos de compra
- Instituciones colaboradoras: Rebiun, FECyT
- Caso FECyT / BECYT: iniciativa de 2006, basada en co-pago, implicación de las CCAA y acceso equitativo e independiente a los recursos.
- Iniciativas posteriores:
 - Emprendidas por los consorcios y grupos de compra
 - Reuniones periódicas
 - Análisis comparado de las carteras de RREE e identificación de comunes denominadores
 - Coordinación de negociación individual con proveedores y acuerdos sobre mínimos: subidas no superiores a IPC (máximas del 4%), traslación de preocupación por la crisis.
 - Otros: coordinación con Rebiun / FECyT.
 - Resultados positivos.

Panorama a futuro

A nivel individual: definición de una estrategia de cartera de RREE en el medio plazo:

- Modelo solo electrónico
- Representatividad del peso de e-books
-

- Proseguir la senda de la cooperación entre bibliotecas, consorcios y grupos de compra
- Mayor aprovechamiento y apoyo en el papel de otras instituciones: Rebiun, FECyT
- Avanzar hacia la suscripción de modelos de licencia en macro-consorcios o coordinación de condiciones de licencias individuales
- Acciones específicas a corto plazo:
 - Reunión con proveedor para avanzar hacia una licencia global
 - Solicitud de apoyo de FECyT en el proceso.



Preguntas / Cuestiones
