

Negociación y contratación de recursos electrónicos

*El día a día de la contratación de recursos:
algunos puntos clave*

Manuela Moreno Mancebo



Sumario

- Personal
- Selección
- El mercado
- Adquisición
- Licencias
- Coste de las revistas electrónicas
- Algunos estudios recientes

Personal

- La contratación de recursos electrónicos requiere un personal muy especializado, con conocimientos de tecnología, inglés, negociación de licencias, etc., que no eran necesarios en el entorno papel
 - Definición de perfiles profesionales
 - Reconversión de puestos/tareas
 - Formación/experiencia

Personal

- Gestión de los rr. ee.: centralización, frente a la dispersión típica de la gestión de la colección en papel
 - ¿Cuántas personas se dedican a la gestión de rr. ee. y cuántas a la de suscripciones impresas?
 - Tendencia a concentrar toda la gestión de rr. ee. en las personas que los adquieren
 - Responsabilidad en la formación sobre el uso de los recursos de los demás bibliotecarios y usuarios
 - » Licencias y sus implicaciones para otros servicios de la biblioteca (PI)



Selección

- Criterios de selección: diferencias con las obras impresas
- Definición de los distintos tipos de recursos
 - Hacia el texto completo
- El mismo contenido en distintas opciones
 - ¿Qué plataforma/proveedor elegir?
 - Funcionalidades, áreas de conocimiento, posibilidades de integración en las herramientas de gestión y difusión de la biblioteca

Selección

- Contenido:
 - Solapamiento:
 - ¿puede evitarse al adquirir paquetes o bases de datos agregadas?
 - (IN)Estabilidad
 - Transferencias de títulos
 - Embargos

TRANSFER
a UKSG initiative



Selección

- Pruebas (Trials)
- ¿Y los recursos gratuitos?
 - Selección, integración, mantenimiento
 - Efectos “estadísticos”
- ¿Podemos hablar de “selección”?
 - “Big deal” y bases de datos agregadas

El Big Deal

- **Algunas ventajas**

- Más contenido
- Menor coste por título
- Gran uso de títulos no suscritos previamente
- Mayor facilidad de adquisición, gestión e integración en las herramientas de la biblioteca
- Negociación/licencia única

- **Algunos inconvenientes**

- Más gasto
- La selección recae en el editor, no en el título
- Títulos con escaso o nulo uso
- Solapamiento con otros recursos
- No cancelación y otras cláusulas

El mercado de la edición científica

- No existe verdadera competencia
- Quien compra el producto no es quien lo utiliza
- Los productos van dirigidos a los mismos que los crean (los autores)
- El editor no paga por la “materia prima” (el contenido)
- El precio del producto no se establece a partir de lo que cuesta sino de quien lo compra
 - Diferentes instituciones en diferentes países tienen el mismo producto (servicio) a diferente precio



Adquisición: ¿a quién?

- Editores

- Interlocución directa
- Más capacidad de negociación
- Mejor precio
- Más contenido



- Agregadores/agencias

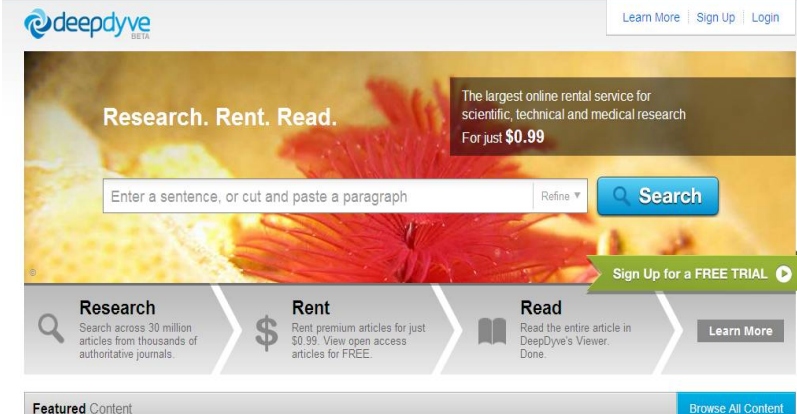
- Sistemas de gestión/tramitación de suscripciones
- Conocimiento de la biblioteca y sus suscripciones
- Adaptación a las peculiaridades de cada país
- Servicios de valor añadido
 - Agregación contenido, firma licencias, facturación...

Adquisición: ¿con quién?

- Individualmente
- En consorcio
 - Indudables ventajas
 - Algunas dificultades
 - Selección
 - Diferentes ritmos de contratación/adquisición
 - Adquisición papel+e por diferentes vías
 - Colisión con condiciones previamente pactadas

Adquisición: ¿Cómo?

- Suscripción/Compra/Pay per view...
 - ¿Qué opción es mejor para cada tipo de recurso?
 - Revistas-e, bases de datos, libros-e
 - ¿Podemos seguir hablando de “adquisición”?
 - Hemos pasado de comprar un producto a contratar un servicio
 - Acceso perpetuo
 - Archivo



The screenshot shows the DeepDyve website interface. At the top left is the logo "deepdyve BETA". In the top right corner, there are links for "Learn More", "Sign Up", and "Login". The main banner features the text "Research. Rent. Read." and "The largest online rental service for scientific, technical and medical research For just \$0.99". Below this is a search bar with the placeholder text "Enter a sentence, or cut and paste a paragraph", a "Refine" dropdown menu, and a blue "Search" button. A green button labeled "Sign Up for a FREE TRIAL" is positioned to the right of the search bar. Below the search bar, there are three columns of content: "Research" (with a magnifying glass icon and text "Search across 30 million articles from thousands of authoritative journals."), "Rent" (with a dollar sign icon and text "Rent premium articles for just \$0.99. View open access articles for FREE."), and "Read" (with a book icon and text "Read the entire article in DeepDyve's Viewer. Done."). A "Learn More" button is located to the right of the "Read" section. At the bottom of the page, there is a "Featured Content" section with a "Browse All Content" button.

El libro electrónico

- ¿Próximo reto de las bibliotecas?
- ¿Suscripción?, ¿Compra?
- Formatos y plataformas
- Préstamo y dispositivos móviles
 - DRM
- Librerías virtuales
- El mercado español



El libro electrónico

- La simplicidad de uso es la característica más apreciada por los bibliotecarios
- Los usuarios prefieren el formato PDF
- DRM dificulta mucho la utilización y difusión de los libros-e
- La compra a perpetuidad es la forma de adquisición más utilizada
- Más del 50% de las bibliotecas de la muestra invierten entre 1-10% en libros-e y esperan incrementar mucho este % en los próximos años.

HighWire Press. Librarian eBook Survey and Analysis. Marzo 2010

Licencias

- Licencias
 - Importancia de contar con información previa sobre las mismas
 - Necesidad de gestionarlas en cada institución
 - Información a bibliotecarios y usuarios de su contenido, especialmente en lo que afecta al uso y servicios de la biblioteca
 - Confidencialidad/Difusión

Licencias

- ¿Cómo encajar la negociación y la licencia en nuestro procedimiento administrativo?
 - Períodos de contratación/suscripción
 - Concursos/contratos administrativos/licencias
 - Distintas vías de adquisición para una misma licencia (papel y electrónico)
- Y además:
 - Integración de distintos productos en la misma licencia
 - Acuerdos plurianuales
 - Adquisiciones a plazos

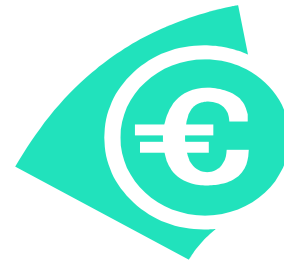
Licencias

- El archivo a largo plazo de los recursos impresos ha sido tradicionalmente responsabilidad de las bibliotecas
- En el mundo digital esta responsabilidad se ha desplazado a los editores/agregadores
- Acceso perpetuo
- Alternativas a la licencia
 - SERU (Shared E-Resource Understanding)



Adquisición: ¿con qué?

- La centralización de la gestión de rr. ee. no siempre se corresponde con la del presupuesto
 - Presupuestos descentralizados o semicentralizados
- La factura única
- La ley de contratos
- El IVA

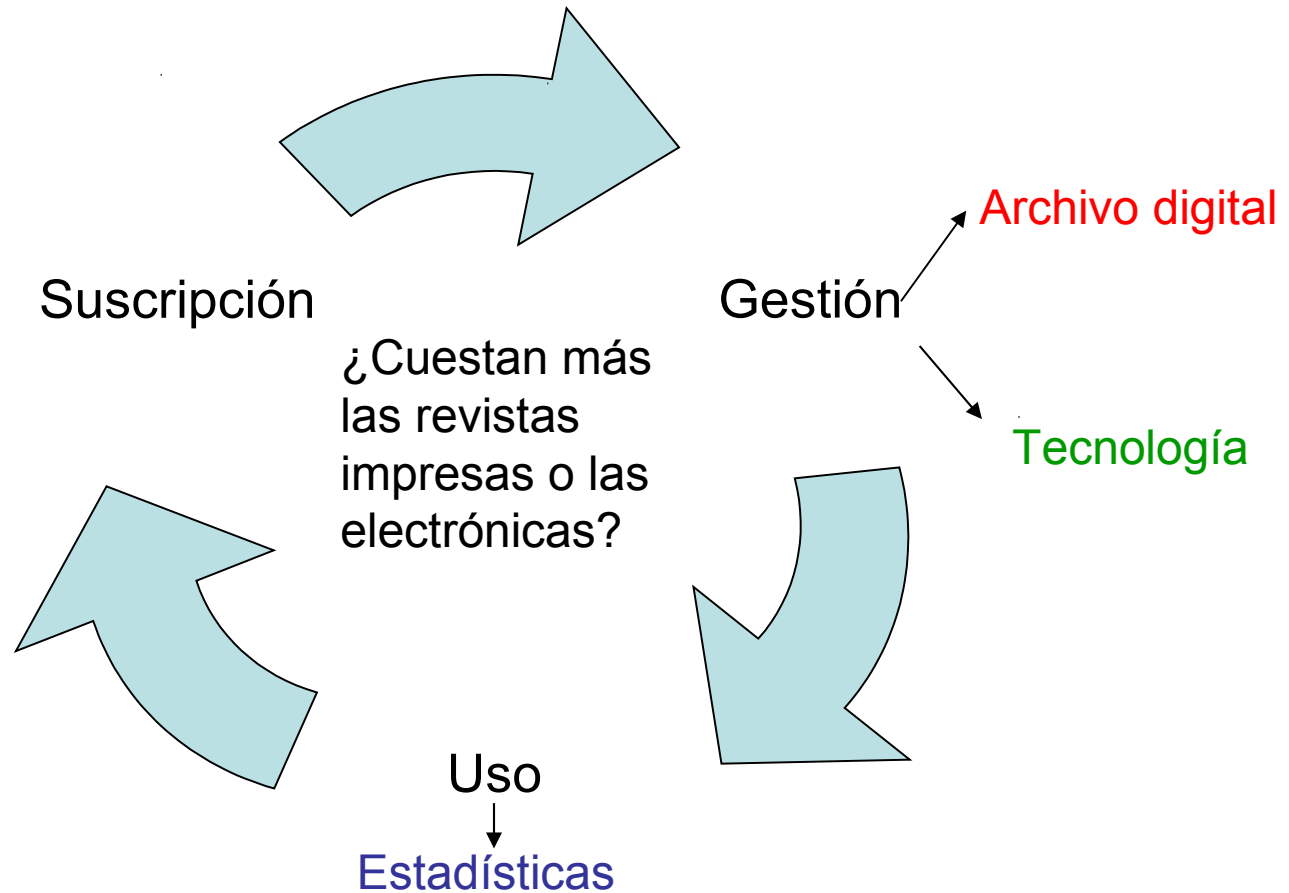


Estadísticas de uso

- No todos los proveedores proporcionan estadísticas y las que ofrecen, no siempre se pueden comparar
 - **COUNTER**
- ¿Cómo gestionarlas?
 - ERM, ScholarlyStats, SUSHI



Coste de las revistas electrónicas



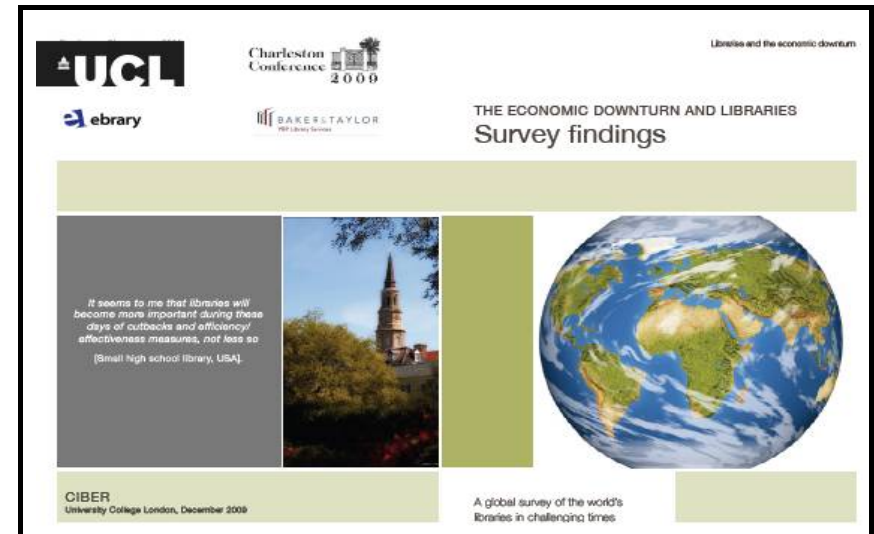
¿Y ahora, qué?

- **Informe RIN sobre revistas-e, su uso, valor e impacto**
- 96% de las revistas STM y 86% de Ciencias Sociales y Humanidades ya tienen versión electrónica
- Cuanta más información-e adquiere una institución, mayor es el uso de la misma
- Hay una clara correlación entre el uso de las revistas-e y los resultados de la investigación en la institución



¿Y ahora, qué?

- **Informe sobre la crisis económica y su influencia en las bibliotecas**
- En 2009, el 57,2% del gasto en contenido se destinó a recursos electrónicos
- La crisis va a acelerar el paso de la colección en papel a electrónica
- Las revistas y libros impresos son los que más recortes van a sufrir y los libros electrónicos los que menos
- Preferencia por adquisición de colecciones digitales, seguida de suscripción de títulos individuales de agregadores y editores (en este orden)
- Mayor aprovechamiento de los recursos gratuitos



Muchas gracias por su atención

Manuela Moreno Mancebo
mancebo@buc.ucm.es

