Consorci de Biblioteques Universitàries de Catalunya

La llicència institucional consorciada*: un model sostenible?

Mark Rowse

Aquest article va ser publicat originalment a *Libri, V*ol. 53 (2003), p. 1-10.

La traducció catalana ha estat feta, amb permís de l'autor i d'Ingenta (www.ingenta.com), per Dolors Álvarez (Biblioteca de la Universitat Pompeu Fabra).

L'autor és Chief Executive of Ingenta, Oxford, UK. Correu electrònic: mrowse@ingenta.com

RESUM

La proliferació de llicències consorciades i el "Big Deal" ha estat ràpida i transcendental. Podria semblar que hi ha moltes avantatges associades a aquest model de compra, però també hi ha reserves sobre l'impacte que pot tenir en la selecció dels bibliotecaris i preocupació per si servirà encara més per consolidar la posició dominant d'alguns dels grans editors STM**. Aquest article resum les conclusions d'un programa de recerca dut a terme per l'Ingenta Institute al 2002 que consistia en tres estudis independents on es consideraven les avantatges i inconvenients de la llicència institucional consorciada per biblioteques, institucions, editors i usuaris finals. Les conclusions preliminars suggereixen que malgrat que aquest model ha aportat molts beneficis a tots els grups d'interès, no es probable que continuï en la seva forma actual, hi haurà modificacions importants i desenvolupament anticipat en la propera tanda de renovació de llicències consorciades. Mentre que el nombre de contractes consorciats pot ser que s'incrementi en el futur, aquests no seran necessàriament "Big Deals".

* Nota de traducció: s'ha traduït "consortium or consortia site license" com a llicència institucional consorciada, ja que fa referència a les adreces IP de cada institució, segons s'indica en la definició de "site license" extreta del ODLIS: *Online Dictionary for Library and Information Science* http://lu.com/odlis/odlis_a.cfm [Consultat l'11 de juny del 2004]

** Nota de traducció: Science, Technology and Medicine.

INTRODUCCIÓ

En els darrers quatre o cinc anys biblioteques universitàries, públiques i especialitzades de molts països s'han estat consorciant per tal de negociar llicències col·lectives per l'ús de revistes electròniques i altres formes d'informació digital, sent les compres compartides el principal mitjà de negociació per l'accés a les revistes acadèmiques. El fenomen del "Big Deal", en concret – un model que permet que un grup de biblioteques pugui fer un fons comú per comprar a través d'un consorci central que negocia per diversos anys l'accés electrònic mitjançant un acord directe amb un gran editor, proporcionant accés en línia a molts d'altres títols addicionals per un petit cost extra – ha tingut un paper fonamental en la resposta als continguts electrònics per part d'usuaris d'arreu del món.

Tanmateix, el "Big Deal" no ha estat exempt de crítiques. Hi ha reserves per part de la comunitat universitària sobre l'efecte que aquest tipus de llicència pot tenir en el paper del bibliotecari en el desenvolupament de la col·lecció. El model 'tot el que es pugui abastar' ('all-you-can-eat'), el qual sovint s'associa a polítiques de no cancel·lació evita que els bibliotecaris eliminin els títols menys utilitzats, deixant poc marge per a una selecció i un desenvolupament de la col·lecció adequats. La forma d'inclusió del "Big Deal" implica que una biblioteca pot haver de carregar-se de títols que tenen poca rellevància pels seus usuaris, o que són de poca qualitat, quedant-se amb poc fons per realitzar subscripcions addicionals a petits editors o entitats editores (les quals, en la seva majoria, no participen en les vendes consorciades).

També hi ha preocupació sobre com es finançaran en el futur les compres "Big Deal", ja que els contractes actuals estan apunt d'acabar. El fons extra aconseguit per moltes biblioteques en la primera tanda de vendes consorciades es probable que sigui inviable quan s'hagi de renovar, es dubta de la capacitat dels pressupostos bibliotecaris per mantenir aquest tipus de compra a llarg termini. La pregunta que hom es fa ara és quan de temps es podrà mantenir la llicència institucional consorciada en la seva forma actual: si era el producte transitori d'un període de temps excepcional, mentre les biblioteques i els editors migraven d'una economia basada bàsicament en el suport paper a una d'electrònica, i si els nous models que sorgiran s'adequaran als beneficis del "Big Deal", però prescindint dels problemes associats a aquesta forma de compra a l'engròs.

INGENTA INSTITUTE RESEARCH PROGRAMME 2002

Aquests són alguns dels aspectes tractats pels tres estudis independents dirigits per l'Ingenta Institute, una organització sense ànim de lucre creada per Ingenta plc, implicada en una investigació internacional més amplia relativa a l'històric i probable futur desenvolupament de la llicència institucional consorciada en el 2002.

L'Institute va encarregar un programa de recerca independent i original amb el propòsit de determinar els principals aspectes estratègics i operacionals sobre el que les llicències consorciades han suposat per a tots els grups interessats en les mateixes. El programa consistia en tres estudis separats qualitatius i quantitatius relatius al desenvolupament de la llicència institucional consorciada, i en la manera com es perceben els avantatges i inconvenients per part d'institucions, biblioteques, editors i usuaris.

El professor Donald W. King de la School of Information Sciences, University of Pittsburgh, expert en la indústria de la informació, va conduir un anàlisi exhaustiu sobre les llicències consorciades als Estats Units, destacant els trets principals ocorreguts en els darrers 25 anys i analitzant l'impacte que els recents desenvolupaments electrònics estan tenint en tot el circuit de la revista.

King remarcava de manera detallada com els consorcis poden contribuir millor per tal de beneficiar a tots els participants en el circuit de la revista i com els editors, consorcis i biblioteques poden millorar les seves preses de decisions i optimitzar els seus canals de compra i distribució. Aquest estudi es basa en les dades de 15.000 enquestes realitzades a científics dels Estats Units i en qüestionaris pels consorcis, els quals conjuntament amb els

estudis transversals realitzats sobre l'ús de les revistes proporciona noves percepcions sobre l'impacte dels consorcis en els paquets de revistes electròniques en un entorn d'informació acadèmica canviant.

Aquesta recerca es complementava amb un estudi realitzat per l'assessoria Key Perspectives del Regne Unit, que va dur a terme estudis complets sobre l'impacte de les llicències institucionals consorciades en les biblioteques i editors, centrant-se en grups i entrevistes personals realitzades a una selecció internacional d'importants editors i representants de consorcis.

Aquest informe destacava quins eren els principals aspectes de la compra consorciada, i adjuntaven la valoració que en feien una gran gamma de consorcis, incloent-hi NESLI, FEDLINK, el Boston Library Consortium, la National Electronic Library of Finland, la Dutch Association of University Libraries i el Consorci de Biblioteques Universitàries de Catalunya, Spain.

Una amplia mostra de petits, mitjans i grans editors tant comercials com sense ànim de lucre també van contribuit a l'estudi de Key Perspective, incloent-hi l'American Institute of Physics, American Psychological Association, Blackwell Publishing, BMJ Publishing group, CABI, Cambridge University Press, Elsevier Science, Emerald, Institute of Physics Publishing, John Wiley & Sons, Nature Publishing Group, Oxford University Press and Springer Verlag.

Finalment, l'Institute va encarregar al Centre for Information Behaviour and the Analysis of Research (CIBER) de la City University, Londres, que estudiés el desenvolupament de les llicències institucionals i els consorcis des de la perspectiva de l'usuari, per tal d'aconseguir una millor comprensió sobre l'impacte que el "Big Deal" i les llicències estant tenint en els patrons de comportament de l'usuari.

Conduït per David Nicholas i Paul Huntington, el programa anual CIBER analitza les estadístiques d'ús de dos editors internacionals – Emerald (abans MCB University Press) i Blackwell Publishing. El projecte CIBER enregistrarà el comportament de l'usuari en el context digital creat pel "Big Deal" i identificarà els canvis que conseqüentment es produeixen en el procés de cerca d'informació. Per indicar-ho, CIBER ha mesurat les "empremtes digitals" de centenars de milers d'usuaris d'arreu del món, aproximadament 50.000 dels quals són subscriptors de "Big Deal".

Els resultats preliminars de la primera fase del programa de recerca ajuden a entendre com evoluciona la llicència institucional consorciada i el que pot proporcionar el futur per aquest model de compra. Els primers resultats semblen suggerir que, malgrat la implementació generalitzada, els grups d'interès clau dins la comunitat d'informació dubten que la llicència institucional consorciada perduri en la seva forma actual. Al contrari, tant editors com bibliotecaris ho consideren com un estat de la qüestió temporal.

LA PERSPECTIVA DELS CONSORCIS

Els consorcis bibliotecaris no són un nou fenomen. Molts han existit des de fa dècades, i realitzen una gamma de funcions que va més enllà de la negociació de llicències i preus avantatjosos per la compra de revistes en suport electrònic i en paper. Hi ha moltes variacions en la funció, mida i tipus de consorcis, i en el tipus de contractes que acorden amb els editors.

La recerca del Professor Donald King, en particular, indicava variacions significatives a nivell de regions amb importants diferències entre els consorcis dels Estats Units i els d'altres països. Els consorcis han estat des de temps part del panorama bibliotecari dels Estats Units, on alguns tenen centenars d'anys i on hi ha la tradició de proporcionar una gran gamma de serveis en xarxa a tots els membres, englobant serveis que es basen en el compartiment de recursos, catàlegs centrals, préstec interbibliotecari i obtenció de documents, tècniques centralitzades i sistemes operatius i recursos de referència, entre altres. Mentre que els consorcis dels Estats Units acostumen a tenir un paper multifuncional, els sorgits més recentment a Europa es van desenvolupar principalment amb l'objectiu de les llicències institucionals electròniques.

Els consorcis dels Estats Units tendeixen a ser més grans que els dels seus homòlegs europeus, amb una mitjana de 182 membres pels consorcis americans, comparat amb els 83 membres dels consorcis no americans. En sentit ampli, ells poden donar servei a centenars de milers d'usuaris. El consorci OhioLINK, per exemple, està format per 17 universitats públiques, 23 comunitats i escoles politècniques, 38 universitats privades i la State Library of Ohio, i donen servei al voltant de 500.000 estudiants, docents i personal d'administració i serveis a través d'un sistema bibliotecari basat en 113 campus i xarxes, i Internet.

Mentre que el pressupost global dels Estats Units pot semblar més gran – amb una mitjana de 4,5 milions de dòlars per cada consorci americà, en comparació amb els 640.000 dòlars dels que no ho són – King va descobrir que la mitjana pressupostària per membre del servei és actualment inferior pels consorcis dels Estats Units, amb una mitjana de 52.000 dòlars per membre, en comparació amb els 64.000 dòlars per membre de fora dels Estats Units.

Per altra banda, els consorcis internacionalment comparteixen característiques similars: tots tenen una elevada proporció de membres del personal acadèmic (al voltant del 90%), i gairebé la totalitat dels consorcis són "multi-tipus", i això vol dir, que donen servei com a mínim a dos tipus diferents de biblioteques. Els consorcis de fora dels Estats Units és molt més probable que incloguin biblioteques especialitzades entre els seus membres, mentre que els consorcis dels Estats Units és més probable que donin servei a biblioteques escolars i públiques.

EL FENÒMEN DE LLICÈNCIES CONSORCIADES

Només en els darrers quatre o cinc anys hi ha hagut un gran creixement en el mercat dels consorcis, l'objectiu principal dels quals és exercir el seu poder col·lectiu de negociació per tal d'adquirir continguts en línia, una tendència que en gran part ha estat estimulada pel desenvolupament tecnològic que ha portat a la difusió en línia de la informació acadèmica. Els imperatius financers també han tingut una part important en aquest desenvolupament. En contra dels antecedents de la "crisi de publicacions periòdiques", que va provocar un augment del preu de les subscripcions de revistes superior al 10 % durant molts anys, les biblioteques s'han complagut amb la oportunitat d'accedir a un ampli fons comú per a un relatiu petit cost extra.

En molts casos, les biblioteques rebien fons extres per finançar els contractes consorciats. En algunes situacions , aquests fons havien estat possibles a nivell nacional o regional – com en el cas del Regne Unit, Suïssa i Canadà – on per exemple el Canadian National Site License Project va aconseguir 21 milions de lliures en fons nacionals. Altres biblioteques han rebut fons addicionals, extrets del pressupost general de la seva institució. Tanmateix, on no hi havia prevista financiació externa, els diners s'havien de treure dels pressupostos existents, sovint mitjançant retallades en la compra de llibres, activitats de préstec interbibliotecari o cancel·lacions de revistes que no formaven part del "Big Deal".

Els editors han ofert llicències institucionals durant diversos anys, però només recentment han proporcionat acords especials als consorcis en els quals grups de biblioteques poden accedir al contingut de paquets de col·leccions. Havent desenvolupat la infrastructura per distribuir el contingut electrònic entre els usuaris existents, resulta relativament econòmic pels editors incrementar l'accés als continguts a usuaris addicionals, una manera eficient de generar ingressos complementaris i d'incrementar la quota de mercat. Els acords dels consorcis amb les col·leccions de revistes actuals daten, en la seva majoria, de mitjans a finals dels anys 90: una tendència iniciada per uns quants grans i mitjans editors el 1997 i 1998, que va ser continuada en una segona onada de mitjans i alguns petits editors el 1999 i 2000.

Segons Don King, diversos factors s'han combinat per fer que les llicències consorciades siguin "alhora possibles i desitjables", en altres paraules:

- Primer, hi ha hagut un inesperat allau de nous materials i versions electròniques de materials antics, que han posat a prova els pressupostos i les capacitats tècniques de les biblioteques.
- Segon, els usuaris de la biblioteca volen un ràpid i fàcil accés a aquests materials.
- Tercer, els governs nacionals a Europa i a Nord Amèrica han estat disposats i entusiastes a l'hora de proporcionar fons addicionals per donar suport al disseny de consorcis d'ampli abast geogràfic i/o temàtic amb l'objectiu de millorar l'accés a la informació electrònica de qualitat per tal de beneficiar la ciutadania.
- Quart, hi ha hagut molt bona voluntat per part dels productors d'informació per negociar amb múltiples institucions en comptes d'insistir en contractes individuals amb biblioteques individuals.

Dins d'un període de temps relativament curt, la compra consorciada ha esdevingut la pràctica habitual per moltes institucions. Pels grans consorcis, el nombre de revistes distribuïdes per mitjà del "Big Deal" és ara de milers. A la mostra de biblioteques enquestades, la proporció de biblioteques membres de consorcis els "holdings" de les quals deriven dels contractes consorciats suposen actualment el 50%-60% mentre que la Key Perspectives va trobar que els grans i mitjans editors de revistes confien actualment als consorcis de biblioteques entre el 25%-58% del total dels seus ingressos.

A més a més, aquesta activitat sembla que s'incrementarà: els representants dels consorcis indicaven que havien estat tenint un augment regular en la seva activitat de llicències d'ençà de la signatura del seu primer acord. De mitjana, els consorcis segons la mostra de la Key Perspectives havien signat amb més de 12 editors de revistes electròniques, subscrivint al voltant de 5.000 revistes per consorci, on es gastaven una mitjana d'aproximadament 2 milions d'euros per any. Tots confirmaven que esperaven que el nombre de llicències augmentés en el futur, ja que molts d'altres editors estan preparant paquets consorciats per tal que siguin tinguts en compte per part del mercat bibliotecari.

TIPUS DE CONTRACTES DE LLICÈNCIES CONSORCIADES

En general, les llicències consorciades han estat acordades per períodes d'entre tres i cinc anys. Els contractes consorciats poden dividir-se en dos tipus bàsics de paquets.

En primer lloc, hi ha el "Big Deal", també conegut com el model de 'tot el que es pugui abastar' ('all-you-can-eat'). Els pioners van ser Elsevier Science i Academic Press, i ara ho ofereixen la major part dels editors acadèmics, el "Big Deal" pot consistir en centenars de títols – sovint la llista completa de revistes de l'editor – venudes en un paquet tancat a un consorci de biblioteques a un sol preu, un nombre únic que s'ajusta a tots per igual. Tradicionalment, els preus es basaven en la compra de subscripcions històriques**,** i un editor podria subministrar una llista completa pel preu de la suma de la subscripció original en suport paper d'un consorci bibliotecari, amb un recàrrec electrònic addicional generalment d'entre el 5% i el 15%. Els membres del consorci guanyaven accés a un gran nombre de continguts per un petit cost extra.

En el segon tipus d'acord, les biblioteques membres aconsegueixen ampliar l'accés als continguts d'un conjunt de revistes, incrementant l'accés a totes les revistes del llistat d'un editor a la qual altres membres del consorci ja hi estan subscrits. Malgrat que no es tracta d'un acord "al llistat complet", els "holdings" individuals de les biblioteques membres es veuen incrementats per la suma total de les subscripcions de tots els altres membres als continguts particulars d'un editor. Altra vegada, els preus consorciats en aquests acords tendeixen a basar-se en la suma total de les subscripcions existents, més un recàrrec per l'accés electrònic.

Hi ha, tanmateix, variacions en els preus de les matrius utilitzades.

- Alguns editors ofereixen accés estàndard a les versions electròniques de les revistes (a aproximadament el 90% del preu del paper), amb l'opció de comprar les versions impreses afegint-hi un descompte.
- Altres només ofereixen paquets electrònics, amb preus que oscil·len d'entre el 85% al 90%, amb una quota afegida de servei electrònic.
- Els preus també es poden basar en el recompte general del nombre d'estudiants.
- La transacció segons la fixació de preus és també una opció que en rares ocasions s'utilitza, malgrat que ha estat menys popular a les biblioteques acadèmiques.

Les biblioteques no només han sortit beneficiades amb reduccions globals en cost per títol: els acords consorciats sovint han donat drets a millores en termes d'ús. Negociacions satisfactòries han tingut com a resultat llicències flexibles per a les condicions de préstec interbibliotecari i per l'ús d'articles en els paquets corresponents, per exemple.

EL PROCÉS DE NEGOCIACIÓ

En general, aquests tipus d'acord són pactats directament entre el consorci i l'editor. Els experts bibliotecaris van expressar que en certa manera estaven sorpresos que els representats de les subscripcions no haguessin tingut un paper més important en aquest procés, en particular quan el procés de negociació de llicències consorciades és sovint una tasca complexa i prolongada que impacte en els recursos operacionals tant d'editors com de biblioteques. Una excepció és el rol que l'agent subscriptor Swets Blackwell va assumir com a director de NESLI (National Electronic Site Licensing Initiative) un pla de llicències per a les institucions d'educació superior del Regne Unit, que ja s'ha dut a terme.

Les enquestes de Don King, per exemple, van mostrar que com a mínim es necessitava una setmana per iniciar les fases d'acord de les llicències consorciades, des d'aleshores els acords entre biblioteca i editors suposen una mitjana de 80 hores per any, i unes 30 hores més per any per altres biblioteques, pel que fa a serveis de revistes electròniques i d'altres qüestions relacionades. La Key Perspectives va informar que no ha estat inusual que hi haguessin negociacions que duressin entre un i dos anys. La creació de llicències personalitzades per a cada acord fa que les coses s'alenteixin, mentre que assegurar l'acord per a tots els membres del consorci pot suposar molt de temps. Els acords també poden encallar-se en certes clàusules – els més comuns són els relatius als augments inflacionistes en els anys futurs, o els aspectes d'emmagatzematge i accés als números anteriors ("backfiles").

Tanmateix, el procés s'accelera ràpidament quan s'adapten models de llicència que ràpidament esdevenen la norma. L'aparició d'organismes coordinadors nacionals i internacionals com ara l'International Consortium of Library Consortia (ICOLC) i la seva branca europea (EICOLC) també han contribuït al desenvolupament de normatives i en una millor pràctica en l'àrea de les negociacions consorciades.

Les biblioteques en general confirmen que el nivell de recursos i l'esforç justifiquen el resultat: el contingut extra que es guanya a un cost considerablement reduït justifica la inversió de temps i recursos en el procés de negociació. L'únic grup de biblioteques que s'aparta d'aquesta posició és la comunitat de biblioteques no acadèmiques, les quals, degut a les seves especials i sovint complexes necessitats, són perspectives menys atractives pels editors i conseqüentment surten menys beneficiades dels acords consorciats.

Per part dels editors, hi ha hagut intents d'adaptar la seva estructura organitzativa, operacional, i estratègies de venda per tal d'acomodar-se a les vendes consorciades. La negociació de llicències requereix un equip de venedors consagrats que estigui disposat a dedicar un temps i una destresa considerables a cada etapa del procés de negociació, i a les noves matrius de preus. Una plataforma progressiva que pugui hostatjar el suport electrònic, control d'accés, i permetre l'accés a un creixent nombre d'usuaris també és necessari, com també ho és l'habilitat per enregistrar l'ús i les cancel·lacions realitzades en el registre de subscriptor. A més

a més, és probable que es requereixi personal extra del tipus de personal administratiu, formació bibliotecària i personal de suport al taulell.

Hi ha una gran diferència en la forma com els editors han adaptat les seves operacions per tal de competir en un mercat emergent de llicències consorciades. Això es deu en part que aquest procés de negociació consorciada ha tendit fins a l'actualitat a afavorir els mitjans i grans editors. Els grans editors no només són capaços d'oferir la llista completa d'acords sinó que també proporcionen progressives col·leccions per biblioteques, crucialment, també tenen recursos adreçats a aquest complicat i llarg procés de compra.

S'està intentant trobar noves iniciatives per tal de redreçar aquest desequilibri i ajudar al petit editor i entitat associada a participar. L'Association of Learned and Professional Society Publishers (ALPSP) del Regne Unit, està considerant el desenvolupament d'un consorci múltiple d'editors que ajudaria a agrupar petits editors i entitats associades en una llista que accedís al mercat. PCG, the Publishers Communication Group, una sucursal d'Ingenta, recentment ha introduït Consortialink, un servei que de manera similar facilita que editors petits i mitjans puguin participar en negociacions consorciades per mitjà de paquets formats per múltiples editors i un procés de negociació centralitzat. El paquet del Consortialink inclou al voltant de 260 revistes, oferint a les biblioteques l'oportunitat de comprar títols de petits editors d'una manera rendible i eficient.

Algunes biblioteques ofereixen exemples dels factors que han contribuït a l'èxit de les negociacions amb els editors, els quals inclouen:

- la capacitat de personalitzar el llenguatge dels acords segons les necessitats dels membres del consorci
- un punt de vista realista per part dels editors pel que fa a l'actual clima econòmic per les biblioteques (que condueixi a un augment de preus que ofereixi avantatges de capital i flexibilitat en el pagament)
- un tracte únic amb l'organització editora que tingui l'autoritat per negociar i autoritzar els canvis necessaris en els acords de les normatives de llicències d'editors
- personal ben preparat, responsable i estable que entengui les complexitats del negoci i es comuniquin bé entre ells dins la companyia.
- comunicació regular, continuada i honesta amb "concessions" per ambdues parts.

També es va demanar que es valoressin els problemes amb que es van trobar les biblioteques durant el procés de negociació els quals van incloure:

- uns venedors inadequats i poc preparats, que desconeixen els pressupostos bibliotecaris
- respostes lentes i manca de comunicació adequada
- representants de vendes que no tenen autorització per prendre decisions i que contínuament han de demanar l'aprovació
- estructures de preus massa complexes; amb constant addició de nous títols i "acords"; preus basats en informació sobre la qual les biblioteques no necessàriament tenen un accés immediat (per exemple els llistats de "holdings")
- preus depenent del nombre de participants dels consorcis fet que provocava que els costos esdevinguessin un "objectiu variable" i feia la presa de decisions dels participants més difícil
- canvis en els contactes amb els venedors, i escassa comunicació entre els departaments dels venedors
- canvis en l'estructura corporativa degut a adquisicions, fusions i productes derivats
- manca d'un registre acurat per part dels editors relatiu a qui forma part de l'acord i qui el subscriu directament amb ells, informació acurada sobre les franges d'IPs, etc.
- clàusules de no cancel·lació

Malgrat aquests inconvenients, les biblioteques en general creuen que els beneficis d'un procés de negociació centralitzat superen de llarg els inconvenients.

AVANTATGES DE LA LLICÈNCIA CONSORCIADA

El "Big Deal" ha estat clarament satisfactori a diferents nivells. Un dels principals beneficis de la llicència consorciada ha estat la ràpida i generalitzada introducció del contingut electrònic, el qual a canvi ha estimulat l'augment de l'ús d'aquest contingut. Les biblioteques han guanyat accés a una gran quantitat de continguts, els usuaris s'han vist beneficiats d'uns recursos d'informació més amplis, els autors d'una major difusió dels seus treballs, mentre que els editors participants han informat d'un espectacular augment en el nombre d'articles descarregats. A llarg termini i respecte els beneficis globals és discutible que impliquin una recuperació de la inversió realitzada per les biblioteques en recursos de recerca, i un augment de la capacitat institucional d'oferir resultats de recerca.

La participació consorciada ha permès a la comunitat bibliotecària una major influència en el mercat. Biblioteques de totes les mides s'han beneficiat de l'estabilitat pressupostària per mitjà del preu integrat, contractes per diversos anys amb acords sobre els augments de la inflació. On l'augment mitjà de preu per "holdings" impresos havia estat oscil·lant entre el 16-22%, els augments anuals de "Big Deal" han suposat al voltant del 6 al 7%. L'accés a un creixent nombre de "holdings" també ha suposat un estalvi de costos en el préstec interbibliotecari i l'obtenció de documents, mentre que el canvi als grups electrònics implica que l'espai per prestatgeries i els costos de processament també es poden reduir. Alguns consorcis també s'han vist afavorits per servidors especialitzats i software proporcionat per alguns dels acords "Big Deal", i molts s'han beneficiat del bon rendiment en les negociacions de llicències consorciades.

La petita biblioteca s'ha beneficiat particularment de les llicències consorciades. Una de les característiques principals de les llicències consorciades destacada per la Key Perspectives, va ser que aquest tipus de biblioteca és la que més depèn del "Big Deal" per proporcionar la major part dels seus "holdings" i accés, mentre que biblioteques més grans encara compren una part relativament important del seu contingut per separat.

Els editors participants, també han obtingut molts beneficis. A més dels ingressos addicionals que els acords consorciats han proporcionat, els editors han rebut satisfactòriament l'oportunitat de disposar d'una font d'ingressos estable durant un període de temps d'entre tres i cinc anys. Alguns també han introduït polítiques de no cancel·lació com a part de les condicions de les llicències, tot i que aquestes polítiques no han estat ben rebudes per les biblioteques.

Malgrat que inicialment ells han estat oferint paquets "Big Deal" en resposta a l'activitat dels competidors, els editors ràpidament descobriren les avantatges dels augments en quota de mercat, a mesura que més continguts es feien disponibles a un major nombre d'usuaris. La Key Perspectives va esbrinar que aquells que van avançar-se en el mercat ara donaven la impressió d'estar gaudint de les avantatges d'haver estat els primers a moure's, havent reclamat una part dels pressupostos de "Big Deal" de la biblioteca i establert una base de client consorciat formada per molts milers d'usuaris finals.

IMPACTE EN L'ÚS

Una de les principals avantatges de la llicència consorciada i el "Big Deal" esmentada pels participants és l'impacte que aquest model de compra i accés ha tingut en els diferents nivells d'ús. S'ha confirmat de manera generalitzada que la disponibilitat d'aquest contingut electrònic extra ha conduït a un major ús. Els editors participants han informat d'un espectacular augment de documents descarregats, i aquest augment en l'ús s'addueix, successivament, a un augment en les citacions, i darrerament protecció contra les cancel·lacions.

La recerca de Don King demostrava que com a resultat de la disponibilitat electrònica i augment en l'eficiència de les cerques automàtiques, la mitjana de revistes actualment utilitzades pels investigadors s'ha incrementat en 20 revistes per investigador, més de 13 revistes per investigador que fa 25 anys. La recerca de King també suggereix que l'increment

en l'accés a les revistes electròniques pot ser el resultat de que els investigadors llegeixen moltes més revistes i passen menys temps amb cadascuna a nivell individual.

Mentre que això no es pot atribuir directament al "Big Deal" i les llicències consorciades, però si a la disponibilitat general del contingut electrònic, els editors informen que les revistes que no estaven subscrites anteriorment per les biblioteques a nivell individual experimenten un ús quan es fan disponibles als usuaris de la biblioteca per mitjà d'un acord consorciat.

Malgrat que encara hi ha una certa incertesa sobre el ràpid ús de les dades dels consorcis –amb pocs consorcis hostatjant dades a nivell local– hi ha la impressió que títols que prèviament no estaven disponibles pels usuaris s'hi accedeix quan es fan accessibles en format electrònic per mitjà d'una base d'usuaris consorciats. Les dades de l'OhioLINK suggereixen que títols no subscrits prèviament, sovint experimenten alts nivells d'accés una vegada es fan accessibles com a part d'un "Big Deal", particularment a les biblioteques petites (Diedrichs, 2001). Mentre que altres han posat en dubte si els títols secundaris certament incrementen els nivells d'ús (en comptes de baixar-lo) tanmateix es fa evident que el contingut, una vegada es fa accessible, és utilitzat.

El resultat de la recerca de CIBER sobre el comportament dels usuaris de llicències consorciades confirma que els usuaris de "Big Deal" es beneficien d'una major oferta. L'estudi realitzat per CIBER al Regne Unit -basat en la col·lecció de l'editor Emerald (abans MCB publishing) analitzava el comportament dels usuaris de "Big Deal" d'Emerald. La col·lecció d'Emerald consisteix aproximadament en 44.000 abstracts, dels quals 35.000 estan disponibles a text complet, amb un arxiu disponible que retrocedeix fins 1994 en la major part de les revistes. Utilitzant les referències de les "cookies" i els números d'identificació d'IP per tal de distingir els usuaris "Big Deal" dels que no ho són, CIBER confirmava que els subscriptors de "Big Deal" accedeixen, de mitjana, a més revistes i articles que no pas els subscriptors no consorciats.

Segons les conclusions preliminars de CIBER, donaria la impressió que el "Big Deal" està treballant en dues direccions: en primer lloc, els usuaris individuals estan visualitzant més revistes. En segon lloc, el paquet "Big Deal" permet que un major nombre d'usuaris puguin utilitzar el servei. De mitjana, les institucions que no estan subscrites a les revistes d'Emerald per mitjà d'aquest acord tenen aproximadament 2,5 usuaris per institució, mentre que els subscriptors de "Big Deal" que tenen accés al paquet complet tenen al voltant de 26 usuaris per institució. Tanmateix, CIBER basant-se en les seves conclusions inicials, considera que cal que es pugui dur a terme més recerca sobre els hàbits dels diferents tipus d'usuaris, i si les seves necessitats es veuen satisfetes amb el model "Big Deal".

INCONVENIENTS DE LA LLICÈNCIA CONSORCIADA

Malgrat els molts beneficis per editors, biblioteques i usuaris finals, tots els grups d'interès informen que hi ha inconvenients en la llicència consorciada a mida que esdevé una pràctica comuna. La qüestió fonamental és si aquest model és sostenible pels editors o per les biblioteques implicades.

Encara que han acollit satisfactòriament l'accés extra al contingut, els bibliotecaris estan preocupats per la forma de tot inclòs que els "Big Deals" suposen que disminueix la qualitat, revistes inadequades o de poc ús queden automàticament incloses dins les seves col·leccions. Això pot significar en el futur que quedin pocs fons disponibles una vegada realitzades les compres "Big Deal" per finançar títols convenients procedents d'altres fonts.

La biblioteca té la obligació de satisfer les necessitats d'informació dels seus usuaris: de satisfer les demandes actuals (i futures) de l'usuari, tradicionalment han mantingut col·leccions bàsiques i selecció de títols, l'emmagatzematge i el desenvolupament de la col·lecció han estat fonamentals en el rol del bibliotecari. El canvi al model de compra basat en l'arrendament, la introducció de clàusules de no cancel·lació, i el model tot o res dels paquets consorciats, ha tingut implicacions negatives per aquestes activitats i responsabilitats.

Aquest argument va ser introduït per Kenneth Frazier, Director of Libraries, University of Wisconsin, Madison, en el *D-Lib Magazine* de l'any passat: "No compreu el "Big Deal"" avisava Frazier, establint que: "la pressió per construir una col·lecció totalment electrònica no es pot dur a terme en el risc de: (1) empobrir la col·lecció de revistes amb títols que ni es necessiten ni es volen, i (2) augmentant la nostra dependència dels editors els quals ja han mostrat la seva determinació de monopolitzar el mercat de la informació". (Frazier, 2001).

També hi ha preocupació sobre si aquest model de compra donarà encara més poder als grans editors, amb molts petits editors i entitats editores que encara no han pogut entrar dins la compra consorciada deixats de banda, ja que els pressupostos consorciats quedaran assignats als participants ja establerts. Les subscripcions a revistes que no formin part dels paquets consorciats "Big Deal" també seran vulnerables a cancel·lacions, les biblioteques es veuran empeses a treure estalvis d'allà on sigui per tal de poder mantenir el pagament dels paquets "Big Deal".

Mentre que les compres consorciades semblen haver mitigat alguns dels excessius augments anuals associats a la crisi de les publicacions en sèrie, amb increments anuals reduïts per tal d'acordar nivells més baixos, hi ha tanmateix preocupació sobre l'impacte que les compres a l'engròs puguin tenir en el competitiu panorama de les publicacions, amb editors amb les llistes més grans intentant imposar-se per dominar. Aquestes tendències han informat del continuat treball d'organitzacions com ara SPARC*, la qual està intentant fomentar alternatives competitives als actuals alts preus comercials dels programes de revistes i agregacions digitals.

També hi ha una preocupació real dins la comunitat bibliotecària sobre la manca de solucions al problema de l'emmagatzematge. Preservació i garantia d'accés perpetu són necessaris, si les biblioteques han de migrar a llarg termini cap a col·leccions amb continguts únicament en línia. Mentre que els editors també desitgen trobar una solució a aquest problema, no se n'ha assolit cap i és possible que una solució procedent del sector públic sigui necessària per tal de solucionar el problema.

Els editors, també, han trobat problemes a l'actual model, particularment aquells que encara no formen part dels acords consorciats. Alguns –sovint els petits editors i entitats editores– tot just estan començant a formar paquets per el mercat dels consorcis, només per trobar-se que han estat deixats de banda, amb pressupostos ja assignats als participants establerts. També hi ha preocupació entre aquesta secció de la comunitat editora de que les subscripcions que no formen part d'un paquet consorciat són vulnerables a campanyes de cancel·lacions, ja que les biblioteques intenten aconseguir estalvis d'altres pressupostos per tal de continuar consolidant els "Big Deals".

Alguns dels editors més grans i ja participants també tenen reserves. Mentre que les biblioteques poden estar preocupades perquè el "Big Deal" suposa un excés de confiança en l'editor, els editors, també, estan preocupats perquè el "Big Deal" els fa totalment dependents dels grans consorcis i perillosament exposats a llistats complets de cancel·lacions a una escala que podria tenir un dramàtic impacte en els beneficis i en la quota de mercat.

Les implicacions dels acords de preu integrat i els alts nivells d'introducció en el mercat també impliquen que ara hi ha menys oportunitats d'incrementar els beneficis futurs per part d'aquests editors que actualment dominen el mercat dels consorcis. Hauran de trobar nous mercats, o intentar millorar la cobertura i qualitat de les ofertes actuals, si a la llarga volen incrementar el seu negoci.

EL MERCAT DELS CONSORCIS ESTÀ EVOLUCIONANT

El resultat dels estudis de l'Institute suggereix que després d'un període de ràpida acceptació, el mercat està evolucionant. Malgrat que la majoria dels contractes consorciats encara estan a la meitat del seu període de contractació, els bibliotecaris i editors creuen que hi ha poques possibilitats que les coses segueixin com estan i que les llicències consorciades

* Scholarly Publishing and Academic Resources Coalition

experimentaran modificacions i desenvolupaments en la propera tanda de renovacions. Mentre que el nombre de contractes consorciats potser que fins i tot augmenti en el futur, aquests acords no seran necessàriament "Big Deals".

Hi ha diversos conductors perquè es realitzi aquest canvi. En primer lloc, l'amplia acceptació de les llicències consorciades per part de les biblioteques en els darrers anys va ser en part possible gràcies a la disponibilitat de fons extres. En molts casos, aquests fons eren proporcionats externament (per l'estat, a nivell nacional o regional), o s'havien extret d'algun lloc dels pressupostos institucionals. Tanmateix, a mida que s'acosta la renovació de les llicències, se sap anticipadament que aquests fons extres ja no tornaran a estar disponibles, i que hi haurà una reducció general en el poder adquisitiu del mercat bibliotecari. Per tal de finançar els "Big Deals" segons la forma actual de paquets, les biblioteques hauran de realitzar importants retallades en altres pressupostos, potencialment mitjançant cancel·lacions a l'engròs de subscripcions no consorciades i altres reduccions en la compra de llibres. Tanmateix, amb les biblioteques preocupades per la forma com la total inclusió dels "Big Deals" pot perjudicar el seu rol en el desenvolupament de la col·lecció, moltes preferirien protegir els seus fons amb títols especialitzats i més marginals.

Hi ha clarament un ferm desig per part de la comunitat bibliotecària de tornar a una major selecció en la compra de títols. Algunes biblioteques voldrien fer un canvi dels llistats complets, dels acords de tot o res per passar a acords de llicències que s'adaptin millor a la seva tria. De manera ideal, preferirien aconseguir subscripcions a revistes de gran qualitat i altre contingut que "haurien de tenir". Algunes biblioteques han suggerit que revistes agrupades temàticament serien més atractives i més adequades als requeriments dels seus usuaris. És probable que els consorcis se sentin atrets per models de compra més flexibles que els permetin combinar subscripcions de col·leccions bàsiques de contingut rellevant, amb pagaments transaccionals pels títols més utilitzats ocasionalment.

Enfrontant-se als pressupostos estàtics de les biblioteques i amb reserves per part de la comunitat universitària sobre el valor que realment suposa el "Big Deal", els editors hauran d'innovar de maneres diferents per tal de mantenir i incrementar els ingressos suplementaris.

Aviat hauran de considerar treure contingut dels paquets de llistats complets de "Big Deal"– particularment els títols menys utilitzats, i fer proves amb nous models de preus que permetin als usuaris adaptar les seves compres en funció de les necessitats actuals dels usuaris. Alguns preveuen un escenari en el que sorgiran models de compra híbrids, combinant llicències consorciades amb models personalitzats i sistemes basats en l'ús. La introducció de nous models operacionals també podria ajudar als editors a estendre's més enllà del mercat acadèmic.

Els editors també hauran de millorar la cobertura, qualitat i característiques d'usuari de les seves actuals ofertes, si volen aconseguir ingressos addicionals per sobre del ja compromès per mitjà dels acords de preu integrat. És possible que hagin de començar per analitzar operacions de cooperació, oferint als consorcis conjunts de paquets formats per col·leccions temàtiques de múltiples editors, per exemple.

Algunes biblioteques creuen que el rol dels intermediaris podria augmentar en un futur, amb un agent subscriptor desenvolupant un paper crític en la selecció i agrupació del contingut editorial de part dels consorcis. Si el patró de negociació directe entre l'editor i la biblioteca continua, tanmateix, hi podria haver importants implicacions pels agents subscriptors, els quals podrien esdevenir finalment no intermediaris. Això també donaria com a resultat una pèrdua de serveis associats i un increment de costos per les biblioteques.

L'ús de les dades és un altre àrea crítica on destaca la innovació i el desenvolupament. En l'actualitat, hi ha una gran variació en l'ús que es fa de les dades estadístiques que es trameten a les biblioteques per part dels editors i intermediaris. Només una minoria de consorcis dels qui carreguen les dades localment (essent un l'OhioLINK) és capaç d'analitzar detingudament l'ús de les dades.

Tots els participants estan d'acord en que cal millorar la manera de mesurar l'ús electrònic de les dades. Mentre que les biblioteques necessiten aconseguir informació més detallada sobre l'ús dels continguts que han contractat, els editors de manera similar voldrien entendre millor com s'accedeix als productes que venen. El projecte COUNTER, un grup format per molts dels participants clau en la indústria, està treballant actualment en un acord internacional Codi de Conducta ('Code of Practice') el qual hauria d'aplanar el camí per aconseguir millores significatives en la consistència i exactitud en l'ús de les dades.

Aquestes millores seran fonamentals per innovacions futures en els models de compra. L'ús de les estadístiques és considerat particularment crític a l'hora de formular noves estratègies de preus. Hi haurà inevitablement un canvi en els preus basat en les subscripcions històriques , i ambdós editors i bibliotecaris preveuen que l'ús serà clau per determinar el valor del contingut. És probable que hi hagi una major sofisticació en els serveis i eines oferts a les biblioteques per tal de permetre'ls seguir-ne el registre i control de l'ús amb un preu on transcendeixin els diferents tipus i nivells d'ús.

CONCLUSIÓ

Les conclusions del programa de l'Ingenta Institute indiquen que és molt probable que el model actual de llicència consorciada pateixi canvis significatius en la propera tanda de renovacions, malgrat els molts beneficis de la fase inicial d'acceptació portada a terme per tots els participants. Amb la reducció de poder adquisitiu, els membres dels consorcis hauran o bé de realitzar importants retallades en altres pressupostos per tal de poder finançar les llicències futures, o bé necessitaran introduir canvis en el model actual. Això, per altre banda, posarà pressió als venedors per tal d'adaptar-se a les realitats del nou mercat.

Mentre que l'activitat de llicències en si mateixa sembla que s'incrementarà, el paquet "Big Deal" podria ser que es desglossés en parts més petites. En comptes de destinar una important proporció dels seus pressupostos a grans col·leccions amb un contingut predeterminat, les biblioteques han deixat ben clar que prefereixen acords que ofereixin una col·lecció bàsica amb contingut de gran qualitat, amb l'opció d'accedir a títols secundaris de manera ocasional.

Tanmateix, també és cert que els consorcis en si mateixos estan aquí per quedar-se. Les biblioteques reconeixen que poden aconseguir molt més treballant conjuntament que no pas de manera individualitzada. Mentre que els beneficis de la participació consorciada són obvis per moltes biblioteques ha estat avantatjós els costos i l'accés a un major nombre de revistes a text complet, els nous participants també hi han descobert beneficis relacionats, com ara millores en les normes d'ús, el compartiment de recursos, un ús més directe de la tecnologia, activitats de promoció i formació centralitzades, i participació en amplis trials consorciats.

Els consorcis en si poden evolucionar. Actualment, la majoria dels consorcis tendeixen a estar formats per membres heterogenis, sovint formats per biblioteques acadèmiques, públiques i especialitzades. S'ha suggerit que consorcis formats per biblioteques de tipus i objectius similars podrien aconseguir millor resultats en el futur, capaces de negociar llicències per col·leccions de continguts que siguin més coherentment apropiades a les necessitats dels seus membres.

També és probable que la llicència conjunta porti a d'altres activitats de cooperació, com ara el desenvolupament conjunt de col·leccions digitals, el desenvolupament de catàlegs centrals, compartiment general de recursos, obtenció conjunta de documents i sistemes de préstec interbibliotecari, i emmagatzematge compartit. Les biblioteques no volen tornar a negociar l'accés al contingut de manera individualitzada amb editors i venedors. Reconeixen que ara tenen una major influència en el mercat, i que la col·laboració pot ser igualment important per d'altres activitats estratègiques i operacionals.

REFERÈNCIES

Diedrichs, Carol Pitts. 2001. E-journals: the OhioLINK Experience. *Library Collections, Acquisitions, & Technical Services 25: 191-210.*

Frazier, Kenneth. 2001. The Librarians' Dilemma: Contemplating the Costs of the "Big Deal". *D-Lib Magazine* 7 (3). URL: http://www.dlib.org/dlib/march01/frazier/03frazier.html

Proceedings of the Ingenta Institute 2002. Els informes complets citats en aquest article han estat publicats com *Proceedings of the Ingenta Institute 2002*. Per obtenir-ne còpies, poseu-vos en contacte amb Kate Taylor, Ingenta PCL, 23-28 Hythe Bridge Street, Oxford OX1 2ET. Tel: 01865 799000, Fax 01865 799111, correu electrònic: institute@ingenta.com