

Swets, punta de lanza en información

Por Tomàs Baiget

Fusión de Swets con Blackwell's

Las unidades de negocio *Swets Subscription Service* y *Blackwell's Information Services* han formalizado una "joint venture", creando una nueva compañía en el Reino Unido que se denomina *Swets and Blackwell's Information Services (Sbis)*.

A nivel mundial esta fusión tiene un componente estratégico muy importante dado que el nuevo grupo dobla el volumen de negocio que cada compañía tenía anteriormente.

EMPRESAS COMO SWETS & ZEITLINGER, con tan largo historial en el terreno de las bibliotecas y la documentación, y facetas que van desde la edición clásica en papel y microficha hasta la electrónica, pasando por, especialmente, la gestión de suscripciones de revistas y cd-roms, son clave para entender qué pasa y hacia dónde se mueve nuestro sector. Es por ello que adquiere interés esta entrevista a Carlos Rodríguez, gerente de la oficina de *Swets Subscription Service* en España.

Habíamos estado en estas oficinas de *S&Z Ibérica* (situadas en un señorial edificio *art nouveau* barcelonés) con ocasión de la recepción que la firma ofreció a los delegados de la Conferencia Anual de *Eusidic* en octubre de 1997. En aquella ocasión se nos dijo que aquí trabajaban 6 personas cuando ahora son 17. Un

aumento así en tan sólo dos años no deja de ser sorprendente. ¿No se supone que estamos en la espiral negativa de las revistas?

—Nuestra presencia en España era reconocida antes incluso de la incorporación de la oficina en Barcelona. Desde entonces hemos tenido un crecimiento continuado en el que han incidido muchos factores, aunque quizá debería destacarse como principal el hecho de poder acceder a los clientes directamente desde España (no

desde Holanda, como antes) dando así un servicio más personalizado y flexible.

Swets & Zeitlinger apostó por España fuertemente por ser un mercado atractivo, exigente y, co-



Carlos Rodríguez Ferrer, gerente de Swets & Zeitlinger Ibérica

En la encrucijada

Las modernas agencias de gestión de suscripciones de revistas, como *Swets & Zeitlinger*, están llevando a cabo un papel especialmente interesante en la nueva era de la información electrónica.

Hasta hace pocos años "sólo" realizaban un tipo de intermediación muy concreto entre las bibliotecas y las editoriales, centralizando las demandas de las primeras para canalizarlas hacia las segundas. La tarea, aunque importante, se consideraba más bien "administrativa" y en general se tenía poco en cuenta cuando se hablaba de la *cadena de la información* o de la *cadena de valor*.

Sin embargo el panorama ha cambiado desde que las agencias han aportado los medios para mejorar el servicio de información como por ejemplo la digitalización de sumarios (el caso de *SwetScan*) y producir bases de datos, y a ofrecer revistas electrónicas después (como *SwetsNet*).

Lejos de disminuir su actividad, últimamente su función sigue siendo vital en las relaciones contractuales entre las bibliotecas y las editoriales digitales. Contrariamente a otros intermediarios —como p. ej. los hosts—, las agencias de suscripciones han adquirido mucho más protagonismo que antes.

mo ya se ha visto, con grandes posibilidades. Estamos satisfechos de no habernos equivocado.

Y, aunque parezca una frase comercial, lo de “exigente” es una realidad: la gente sabe lo que pide y las empresas como nosotros tenemos que saber adaptarnos. De ahí la importancia de la personalización.

«Para empresas de servicios tan a la medida como Swets crecer ha significado un gran esfuerzo para mantener cuidadosamente su tradicional estrecha relación con las necesidades de los usuarios»

Los servicios tan a la medida como los que ofrece Swets son clave para obtener un crecimiento sostenible, manteniendo una estrecha relación con las necesidades de los usuarios. Uno de los retos más importantes es mantener un buen nivel de atención cuando el volumen de ventas aumenta considerablemente.

Sin embargo, en el ránking de países europeos España ocupa uno de los últimos lugares en uso de fuentes electrónicas, según se deduce de las estadísticas realizadas por Asedie e Idescat'. ¿Cómo se ve el mercado español desde Swets? ¿Es que el mercado de revistas es distinto del de bases de datos?

—Bueno, ya dije antes que nuestra visión del mercado español no es en absoluto pesimista. Probablemente en esas estadísticas hay varios parámetros que influyen. Es un panorama muy complejo. Quizá hay factores negativos que sin embargo actúan positivamente en otros como simple compensación. Por ej., España sigue siendo uno de los países europeos donde menos

se accede a internet. Recientemente hemos visto en los medios de comunicación las grandes diferencias que existen entre España y los países europeos más avanzados, así como entre Europa y Estados Unidos. No cabe duda de que los costes de acceso y utilización son hoy por hoy clave. Además, la eficiencia de las redes (velocidad y ancho de banda/precio) obliga en muchos casos a que los usuarios busquen alternativas a las comunicaciones.

Por otro lado se está moviendo todo el nuevo mundo de las revistas electrónicas (aunque tiene pendiente la solución del tema del futuro archivo y conservación), con nuevas políticas de venta de los editores. Están promoviendo cada vez más el formato electrónico frente al papel, sin que ello signifique que éste no siga siendo el formato preferido. Como ejemplo de lo que digo, hay editores que realizan campañas para favorecer sus publicaciones electrónicas, con precios atractivos en sus suscripciones (excluyendo el formato de papel) así como la posibilidad de acceso gratuito cuando se suscribe al papel. También vemos empresas de servicios ofreciendo servicios integradores para el acceso a publicaciones en formato electrónico, facilitando no sólo la gestión de esas suscripciones sino también servicios complementarios como sumarios, resúmenes de los artículos, estadísticas de uso, generación de alertas, etc.

Ahora que tratas del soporte electrónico, atrévete a pronosticar en qué año el valor de las revistas en este formato equivaldrá al impreso.

—Hacer predicciones en este campo también es difícil. No podemos hacer previsiones extrapolando a partir de resultados anteriores, por los continuos cambios que tienen lugar tanto por parte de los editores como por la de los usuarios,

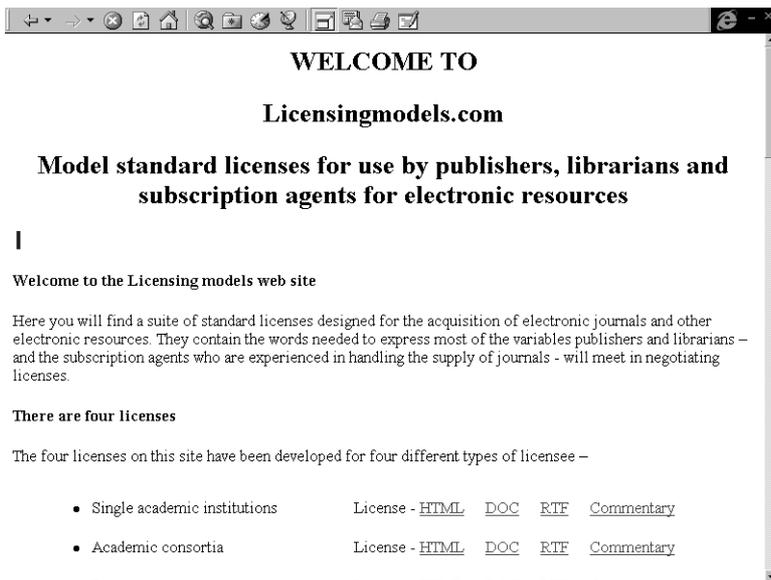
sin olvidar las tecnologías. Nuevos requisitos y tendencias, como la denominada gestión del conocimiento, las bibliotecas digitales, etc., promueven acciones que fomentan un mayor interés por las versiones electrónicas.

No obstante, la versión en papel tiene hoy por hoy notables ventajas, aún difícilmente superadas por la electrónica, como la mayor facilidad para la lectura (somos una sociedad que ha aprendido a leer en papel y nos resulta difícil cambiar). Aunque luego se hayan reconocido las ventajas, algunas veces el formato electrónico incluso ha tenido que ser “impuesto” por medios indirectos (por el “prestigio” y “modernidad” que su uso representa, por encontrarse como un hecho consumado en la propia institución, etc.).

«Que las estadísticas muestren que en España se usa poco la información no significa que algunos proveedores no podamos tener una gran aceptación. En general las estadísticas sólo dan promedios del total del mercado»

Otro aspecto es el de propiedad, tan claro en la versión papel y tan difuso en el electrónico. Finalmente existen todavía pocas soluciones al problema del archivo — al que me referí antes—, así como la permanencia de los soportes magnéticos y ópticos. Hoy todavía podemos acceder a textos de varios siglos de antigüedad pero aún no tenemos la certeza de qué formato electrónico estará disponible dentro de unos pocos años.

Pero la versión electrónica tiene sin lugar a dudas otras ventajas que se harán cada vez más evidentes en la sociedad de la informa-



ción que viene. La importancia que internet tendrá en el futuro por un lado y la rapidez en la actualización especialmente en las disciplinas técnicas como las ciencias, la tecnología y la medicina harán cada vez más atractivas las versiones electrónicas frente a las impresas.

«El formato electrónico se va introduciendo, pero debe ir venciendo muchas reticencias debido a que a primera vista sus ventajas no son claramente convincentes para la gran mayoría de usuarios»

Habrà pequeños pero continuos avances en todos los frentes hasta que se vayan alcanzando las necesarias “masas críticas” de revistas en las diferentes áreas de actividad, de manera que los correspondientes investigadores encuentren prácticamente todas las suyas en formato electrónico, con *links* a sus habituales bases de datos de referencias y a otras fuentes de información complementarias. Las disciplinas cuyas revistas se digitalizarán antes al completo serán aquellas cuya inmediatez es importante (ciencia y tecnología). Las humanidades tardarán más.

Un factor adicional en favor de la revista-e será también la interactividad, las ilustraciones multimedia, la inclusión de tablas en *Excel*, fórmulas “vivas”, etc.

Ya hay varios grupos de universidades que publican sus propias revistas en formato electrónico, con comité editorial, soslayando la función de los editores. Muchos dicen que las revistas científicas acabarán publicándose todas por este medio y que las editoriales tendrán que dedicarse a publicar magazines y otras publicaciones menos trascendentes. ¿Lo crees así?

—Es cierto que alguna tendencia ha habido en este sentido, lo cual es lógico, pues una gran parte de las fuentes de conocimiento reside en el sector académico. Pero esa hipotética transición no parece prosperar muy rápidamente. Y es que las editoriales cuentan con grandes medios y experiencia para la edición y distribución de las publicaciones. Cuesta pensar que puedan verse fácilmente superadas por otros grupos de edición. Otra posibilidad es que las editoriales se asocien con entidades académicas.

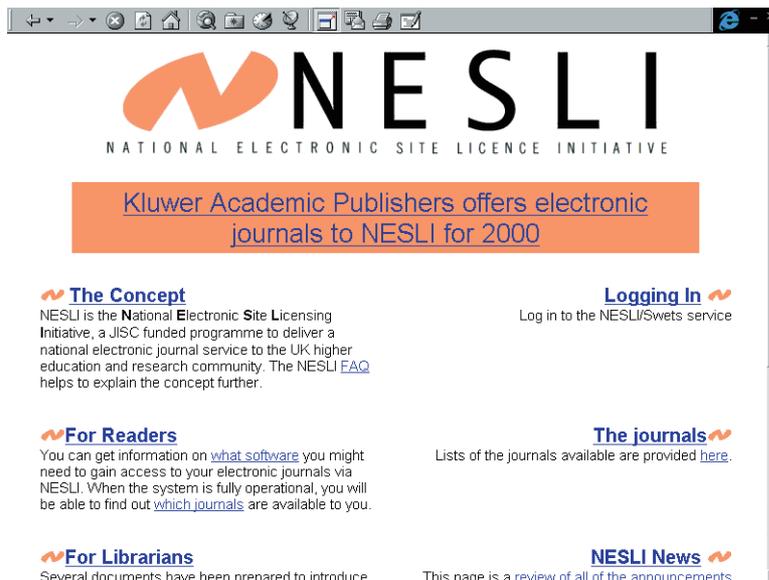
La espiral negativa de revistas se inició ya en los 80's con las cooperativas bibliotecarias, el abaratamiento de la fotocopia-

dora y el préstamo interbibliotecario, y desde entonces ha sido una tendencia cada vez más acentuada. ¿No es una pena que la candorosa cooperación bibliotecaria devore la industria editorial que tan buenos y decisivos servicios ha prestado a la difusión de la ciencia?

—Sin duda todos estos servicios bibliotecarios tienen una cierta influencia sobre las ventas de las editoriales. No obstante, algunos estudios realizados en otros países como por ejemplo Inglaterra, donde existe un mayor volumen de intercambio que en España, no reflejan a priori un impacto negativo de las bibliotecas en la industria editorial. Donde más radicará el peligro en el futuro está en los accesos electrónicos.

¿Cómo ves el choque filosófico cultural entre bibliotecas públicas y universitarias (aquí somos muy buenos y lo regalamos todo, aun a costa del copyright) y las editoriales, algunas de las cuales hacen equilibrios para “llegar a final de mes” —muchas revistas han desaparecido en los últimos años— debido a la cooperación bibliotecaria pero también al pirateo?

—Todas estas actitudes irán desapareciendo o, mejor dicho, acercándose con el tiempo. Creo que debe haber un equilibrio entre los derechos de autor y los derechos a la información. Sin embargo, sigue siendo un motivo de polémica dado que se hace mucho hincapié en los derechos de los primeros frente a los últimos. La propuesta de directiva *COM(97)628*, de la *Comisión Europea*², intenta marcar los pasos a seguir sobre los derechos de autor, siendo motivo de multitud de foros de discusión por tratarse de un tema de gran importancia para los derechos de los ciudadanos: recibir información.



Pero una nueva función muy interesante es la de **gestión de licencias de uso**. Como dije antes, los agentes de suscripciones conocemos bien los aspectos contractuales y legales de las revistas electrónicas y los problemas tanto de los editores como de las bibliotecas. Durante 1998 y 1999 *Swets* ha ejercido de gestor de la conocida *Nesli* (*National Electronic Site Licence Initiative*)³, del Reino Unido, junto con *Manchester Computing*.

«Es difícil pensar que las editoriales puedan verse superadas por grupos académicos. Una posibilidad es que ambos se asocien»

La experiencia adquirida en *Nesli* y en otras iniciativas⁴ ha sido decisiva para que la consultora *John Cox Associates*⁵ pudiera desarrollar a finales de 1999 una serie de licencias estándar, en la que han participado también otros agentes (*Ebsco*, *Blackwell's*, *Dawson* y *Harassowitz*). Se han estudiado cuatro modelos⁶:

- instituciones académicas,
- consorcios académicos,
- bibliotecas públicas, y

La actual iniciativa de las editoriales de tratar con los consorcios universitarios parece un último intento desesperado de coger el toro por los cuernos para salvar para sí la última parte del pastel, garantizando un mínimo, antes de que se funda del todo. ¿Cuál es tú opinión?

—Creo que para los editores esta colaboración es positiva. Permite conocer en mayor grado los problemas que afectan a las instituciones. Se trata, como tú dices, de coger el toro por los cuernos o de destapar todos los naipes para que ambas partes sepan a qué atenerse en el nuevo entorno. Sin embargo, y especialmente en esta relación, los agentes integradores somos una parte importante debido al conocimiento que hemos adquirido con el trato de ambas partes, aportando un gran valor a las negociaciones. Por otro lado, los consorcios ofrecen ventajas económicas a las instituciones integrantes, siendo éste el principal motivo de su formación hasta ahora al menos en España.

¿Qué pasará con los intermediarios como *Swets* si las editoriales funcionan solas vendiendo a los clientes? ¿Empaquetadores? ¿Integradores? ¿Facilitadores?

—Probablemente todas esas funciones seguirán persistiendo en el futuro, especializándose más cada una. En el caso de las agencias integradoras como *Swets*, el objetivo fundamental será el servicio más personalizado que incluya no sólo los aspectos administrativos de las suscripciones sino un enfoque dirigido a la información para sus clientes. Todas las opciones mencionadas entran en este servicio. **Integración de contenidos** es la clave que ahora vemos en los servicios electrónicos que se ofrecen, así como **facilitadores de información**, haciendo llegar los artículos de interés a las personas adecuadas.





Si sus documentos son estratégicos para su compañía,
también lo son para nosotros



BASISPLUS

La Solución Documental

BASISplus es el único sistema de gestión de documentos que permite gestionar de un modo integrado toda la información que circula por su organización.

Con BASISplus su trabajo será más fácil, su tiempo más rentable y su información más segura y accesible.

TECHLIBPLUS

La Gestión de Bibliotecas

TECHLIBplus es una solución completa **totalmente** diseñada bajo **entorno Web** para gestionar los recursos de información y actualizar el trabajo diario de las bibliotecas.

Aplicaciones basadas en las tecnologías
BASISplus y **TECHLIBplus**:

Centros de Documentación
Sistemas de Gestión de Calidad
Gabinetes de Prensa
Difusión de Boletines Oficiales
Gestión de Expedientes
Normativa y Procedimientos
Producción Editorial
Gestión de Archivos

Más de 1 millón de usuarios,
2.500 instalaciones
en 75 países y en 24 idiomas



 **CENTRISA**
Tecnologías de la Información
Imaginación

06007 BARCELONA
Carrer 113
Tel. 93 287 55 11
Fax 93 439 00 14

28008 MADRID
Carrera 38
Tel. 91 562 73 34
Fax 91 562 43 34

48009 BILBAO
Avenida Retirola 27, 1º A
Tel. 94 423 00 75
Fax 94 423 04 38

31006 PAMPLONA
Buenos Aires, 11, 1º B
Tel. 948 17 57 39
Fax 948 17 55 49

46009 VALENCIA
Riviera Mall, 5
Tel. 96 346 33 50
Fax 96 346 32 33

090
48000 BILBAO
Avda. San Román, 45-47
Tel. 94 412 31 42
Fax 94 412 04 40

INFINITY
08020 EL PRAT DE
LLOBREGAT (Barcelona)
Sistema 2, 4º B, P. 2
Tel. 93 478 51 21
Fax 93 478 51 42

500
38008 MADRID
Carrera 38
Tel. 91 562 73 34
Fax 91 562 43 34

CENTRISA PORTUGAL
1000 LISBOA
Ave. José Craveiro, 39 C
Estrada 1
Tel. 0035-11 93 54 15 99
Fax 0035-11 93 54 16 98

CENTRISA ARGENTINA
1000 BUENOS AIRES
Avda. Presidente Perón
Número 650, 7º B
Tel. 0054-11 43 29 93 38
Fax 0054-11 43 29 93 39

CENTRIBEX
MEXICO D.F.
Módulo 703
Colonia Progreso, 41150
Tel. 0052-5 244 24 15 15
Fax 0052-5 244 17 80

CENTRIBEX
CARACAS
Avda. La Industria
Centro Industrial
Calle 10 de Julio, 2º
Tel. 0058-2 251 25 11
Fax 0058-2 251 01 53

CENTRISA COLOMBIA
SANTAFE DE BOGOTÁ D.C.
Transversal 40, 31-40

CENTRISA BRASIL
SALVADOR DE BAHIA



www.centrisa.es

—bibliotecas especializadas, de empresa, etc.

«La experiencia de las agencias de suscripciones, conocedoras tanto de las necesidades de las bibliotecas como de las condiciones de los editores, resulta fundamental en la compleja negociación de las licencias de uso de las revistas-e»

Con estos modelos de licencias no se pretende imponer nada sino aportar toda la variedad de posibles situaciones y necesidades de los usuarios y de políticas de los editores, de manera que cuando se negocien las licencias cada cláusula pueda ser acordada con conocimiento de causa por ambas partes. Éste es el gran valor añadido de *Swets*: aconsejar y optimizar las relaciones entre los proveedores y los clientes.

Parece que “todo el mundo” dice que los soportes ópticos irán a menos y que el futuro será online. ¿Piensa *Swets* que realmente será así?

—Ambas soluciones tienen ventajas e inconvenientes. Hoy por hoy la opción depende de la infraestructura que una institución puede tener en medios informáticos por un lado y la facilidad del acceso remoto por otro. En la medida que los medios técnicos mejoren, por ejemplo las soluciones de redes de banda ancha de mayor capacidad en entornos consorciados, la eficiencia de las redes de internet, etc., las soluciones online ganarán a mi entender más adeptos por los menores costes que conllevan.

Referencias

1. <http://www.asedie.es/msstudy>
2. <http://europa.eu.int/comm/dg15/en/intprop/intprop/copy2.htm> (21 de mayo de 1999). Incorpora las enmiendas hechas al original por el Parlamento Europeo.
3. *Nesli*
<http://www.nesli.ac.uk>

4. *PA (Publishers Association) / Jisc (Joint Information Systems Committee)* de los *Higher Education Funding Councils*, todos ellos del Reino Unido.

<http://www.ukoln.ac.uk/services/elib/papers/pallicence/Pajisc21.html>

“*Principles for licensing electronic resources*”, *American Library Association (ALA)*.

<http://www.arl.org/scomm/licensing/principles.html>

“*Statements of current perspectives*”, *International Coalition of Library Consortia (Icolc)*.

<http://www.library.yale.edu/consortial/index.html>

Liblicense (Yale University Library):

<http://www.library.yale.edu/~llicense/index.shtml>

5. **John Cox.** John Cox Associates. International Publishing Consultancy.

The Pippins, Lees Close, Whittlebury, Towcester, Northants NN12 8XF, Reino Unido.

Tel.: +44-1327 85 79 08; fax: 85 85 64

john.e.cox@btinternet.com

6. Modelos de licencias:

<http://www.licensingmodels.com>

Carlos Rodríguez. *Swets & Zeitlinger Ibérica.*

Caspe, 46. 08010 Barcelona.

Tel.: +34-932 701 144;

fax: 932 701 145

crodriguez@swets.nl

http://www.swets.nl