

Mercado de la información

Swets

Por Tomàs Baiget

CON TODA PREMEDITACIÓN hemos dejado en el título de esta nota sólo el nombre corto por el cual todo el mundo conoce esta emblemática firma holandesa: no hace falta añadir adjetivos. Por su interés no es la primera vez que la traemos a estas páginas.

Queremos dejar sentado que el hecho de que esta revista *El profesional de la información* pertenezca al grupo Swets es sólo una feliz casualidad y que nuestro interés proviene directamente del de esta marca, centenaria en nuestra profesión, y en concreto una vez más con otra de sus divisiones que es la de suscripciones de revistas.

Cuáles son los objetivos de RS&Z

Para los observadores de la evolución del mercado de la información, como es nuestro caso, fijarse en las actividades de una empresa con estas características es muy interesante. Es cierto que para valorar y sacar conclusiones que puedan ser válidas para el resto del sector hay que ir con mucha precaución, porque cada compañía tiene culturas propias, hábitos internos, raíces históricas de muchos años, están gestionadas por personas con apreciaciones individuales concretas, y los movimientos externos del mercado son muy cambiantes e imprevisibles, como es bien sabido.

Sin embargo Swets está metida en el ojo del huracán del cambio, especialmente sus divisiones de revistas científicas, y observar qué

hace y cómo reacciona ofrece una expectación especial.

Como puede verse en la figura, *Royal Swets & Zeitlinger* se organiza en 6 divisiones, de las cuales para nuestros lectores la más conocida es seguramente *Swets Blackwell* (antes *Swets Subscription Service*):

1. Swets Blackwell

Es líder mundial como agente de suscripciones de revistas, tanto impresas como electrónicas (estas últimas canalizadas a través de su servicio agregador *SwetsWise*, la nueva plataforma para distribuir revistas publicadas por diferentes editores). Esta división se ha ido incrementando en los recientes años con la adquisición de dos importantes competidores: la sección de revistas de *Blackwell* en 1999 —otra compañía histórica cuya importancia justificó el citado cambio de nombre de la división—, y la de *Martinus Nijhoff* a principios de 2002.

En principio parecería que dada la conflictiva situación de la "espiral de precios —y cancelaciones— de las revistas impresas"; la fuerte competencia con la oferta de las versiones electrónicas; la acción de los consorcios de bibliotecas, algunos de nivel estatal, que comparten suscripciones y minimizan los márgenes comerciales tanto de las editoriales como de los agentes; los incipientes nuevos modelos de publicación —en los que los costes son asumidos por los autores o sus instituciones—; etc.,

ésta es la división más arriesgada, pero según nos dice **Dirk Lens** en la entrevista que acompaña, *RS&Z* está apostando fuertemente precisamente en este área.

<http://www.swetsblackwell.com/>

2. Extenza

Es la división más reciente de S&Z (se presentó en el último *Online Information Meeting*, dic. 2002, Londres). Se trata de un servicio dirigido a las pequeñas editoriales tradicionales para ayudarlas a que pongan sus revistas en versión electrónica.

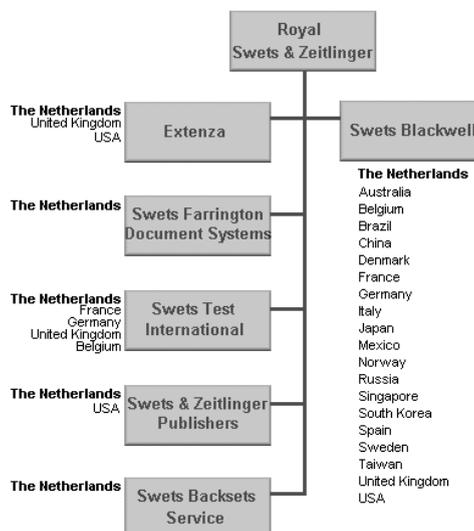
Pero además también ofrece a los editores la posibilidad de subcontratar el resto de actividades, incluida la distribución de los ejemplares impresos, gestión de suscripciones, marketing y telemarketing, etc.

Tiene 3 subdivisiones:

Turpin Distribution Ltd., *Extenza e-Publishing Services* y

Extenza Marketing Solutions.

<http://www.extenza.com/>



Áreas de negocio o divisiones de Royal Swets & Zeitlinger

Complete su colección de **IWE/EPI**

Deseo recibir las siguientes publicaciones:

- ___ ejemplares de la **Bibliografía IWE/EPI 1992-2001** por correo postal impresos en papel (gratis).
- la **Bibliografía IWE/EPI 1992-2001** por correo electrónico en formato PDF (gratis).
- ___ álbumes de **cd-rom** con el texto íntegro de los primeros 100 números de la revista a 30 euros cada disco (uno es **gratis** para los suscriptores).
- ___ ejemplares de los siguientes **números atrasados** de la revista (por favor, envíenme **presupuesto**).

Nombre:

Institución:.....

Dpto.:NIF institucional:

Dirección:

Código postal:.....Ciudad:

País:

Teléfono:..... Fax:.....

Correo-e:.....@.....

Envíe este boletín por correo postal, fax o correo electrónico, a esta dirección:

Swets Blackwell

Caspe, 46

08010 Barcelona

España

Tel.: +34-932 701 144; fax: 932 701 145

mnzang@es.swetsblackwell.com

3. *Swets Farrington Document Systems*

Provee una gama completa de servicios para el archivo de documentos en todos los soportes: escaneado en imagen o en ocr (reconocimiento óptico de caracteres) en cualquier formato, microfilmación, *computer-ouput-on-microfilm (com)*, etc.

<http://www.swets-farrington.nl/swfr/index.htm>

4. *Swets Tests International*

Es una división especializada en realizar tests para selección de personal, estudiantes universitarios, etc.

Además de en Holanda está implantada especialmente en Ale-

mania, Bélgica, Francia y Reino Unido.

Sus productos son: tests sanitarios, educativos y para centros de recursos humanos. Contabilización automática de resultados. Asesoramiento. Cursos y consultoría sobre estos temas.

<http://www.swetest.com/>

5. *Swets & Zeitlinger Publishers*

Es la parte editorial de *RS&Z*, publicando más de 40 revistas académicas y unos 100 libros anuales.

Los temas más tratados por la división son: educación, humanidades, lingüística, ingeniería, medicina, psicología, y ciencias de la vida.

Se subdivide en:

a) publicaciones en holandés, especializadas en psicología, psiquiatría y educación.

b) publicaciones en inglés.

El profesional de la información (EPI) es un caso singular dentro de la editorial, puesto que es la única revista de *S&ZP* publicada en una lengua distinta de las citadas, en español.

<http://www.szp.swets.nl>

6. *Swets Backsets Service*

SBS se dedica a suministrar volúmenes retrospectivos de revistas a las bibliotecas que desean completar colecciones. En algunos casos, si las revistas están agotadas,

realiza reimpresiones facsímiles de los originales.

Hay que notar que debe tratarse siempre de volúmenes, no de fascículos o números sueltos.

En sus grandes almacenes de Lisse (Holanda) dispone de más de 1,5 millones de volúmenes de más de 10.000 títulos de revistas.

<http://www.swets.nl/backsets/>

Conversación con Dirk Lens, gerente para España y Portugal de SwetsBlackwell

El mercado de las revistas electrónicas visto desde dentro por la empresa líder del sector

Desde hace unos años se vienen produciendo muchas compras y fusiones de empresas, lo que a veces crea ciertas incertidumbres y malestar entre los usuarios. Hace un par de años Swets & Zeitlinger compró parte



Dirk Lens

de Blackwell y ello ha ocasionado importantes cambios internos. Tú mismo empezaste como nuevo gerente para España el pasado mes de agosto, así como también ha habido muchos rumores sobre la continuidad de los servicios. ¿Qué hay de cierto en todo ello?

—En primer lugar quiero destacar que en relación con el tema de los procesos de fusión que se han vivido en el sector, *Swets Blackwell* se ha situado como uno de los líderes mundiales. Actualmente damos servicios a más de 60.000 clientes a través de oficinas en 22 países. Los más de 1.200 empleados de *Royal Swets & Zeitlinger*¹ realizan una cifra de negocio

superior a 1.000 millones de EUR. Gracias a las adquisiciones de *Blackwell's Information Services*² y *Martinus Nijhoff International*³ en 2000 y 2001 hemos alcanzado un tamaño que nos permite afrontar el futuro con todo tipo de garantías. Es decir, según mi punto de vista una empresa grande tiene menos riesgos que una pequeña.

El futuro lo estamos consolidando a través de un proceso de integración de nuevos accionistas al capital de la compañía. Algunos de los actuales son inversores que compraron participaciones en *Swets & Zeitlinger* hace años y últimamente habían comunicado a nuestro consejo de administración su deseo de recuperar su inversión dentro de sus ciclos naturales de inversión y desinversión. Actualmente están en su fase final las negociaciones con otros socios financieros y esperemos poder informar pronto al mercado.

Mi propia incorporación es una señal clara de que *Swets Blackwell* apuesta por el mercado español y pretende crecer de forma notable. Este año 2003 realizaremos un esfuerzo importante de inversión y de contratación de profesionales para mejorar el servicio personalizado a nuestros clientes actuales y, estoy seguro, para convencer también a los nuevos de los beneficios que representa trabajar con *Swets Blackwell*.

¿Cuál es el motivo principal de que muchas bibliotecas prefieran trabajar con una agencia de suscripciones también para las revistas electrónicas, en vez de contratarlas directamente con el editor?

—Las bibliotecas saben perfectamente lo que pueden y lo que no pueden hacer con las revistas-e. También son conscientes de muchos problemas que no se perciben a primera vista pues gestionar accesos electrónicos conlleva bastante complejidad. Cada editor tiene





Un universo de información

Hoy en día, *Internet* es el presente y futuro en el contexto general de los sistemas de información y gestión del conocimiento. Ahora es el momento de consolidar el potencial de su biblioteca.

SIRSI es pionera en sistemas de gestión de información y tecnología para bibliotecas, archivos y centros de documentación. En **SIRSI** desarrollamos y facilitamos a nuestros clientes las herramientas más innovadoras y todos los servicios necesarios para que éstos puedan aportar a sus usuarios información y conocimiento desde cualquier fuente, en cualquier momento y lugar.

Unicorn, el sistema integrado de gestión bibliotecaria de **SIRSI**, aporta a los bibliotecarios una infraestructura de gestión global para controlar todos los aspectos diferenciadores de su biblioteca y facilitar e incrementar la eficiencia en el servicio al usuario final.

iBistro es la biblioteca electrónica de **SIRSI** que une las características más innovadoras a las clásicas funcionalidades del catálogo público - OPAC: reseñas, información bibliotecaria, técnicas avanzadas de búsqueda y personalización, integración de fuentes de información internas y externas a la biblioteca...

Ponemos el universo del conocimiento en sus manos

FESABID 2003

*"Los sistemas de información
en las organizaciones:
eficacia y transparencia"*

World Trade Center - Barcelona
6,7 y 8 - febrero de 2003

**SIRSI IBERIA
STAND Nº 5**



SIRSI

Hoy es Futuro

Tel.: 915 015 480

Fax: 915 017 675

www.sirsi.es

sirsi@sirsi.es

distintas políticas al respecto, que además cambian constantemente. La plataforma *SwetsWise* como gateway y punto único de acceso a las diferentes colecciones de revistas-e, ofrece a los usuarios una única entrada uniforme a toda su colección.

No hay que olvidar la dificultad que representa hacer entender a los usuarios todas las diferentes formas de acceso. *Swets Blackwell* es un socio experimentado en este proceso, que además tiene como misión mantener al día a sus clientes de las novedades que se van produciendo.

Así, p. ej., uno de los nuevos modelos de licencias propuestos recientemente por los editores, en el que Swets Blackwell ha participado activamente y que ha resultado de gran aceptación entre los suscriptores, ha sido el de consorcio abierto⁴ que inició Academic Press con Ideal, y que han seguido MCB University Press con Emerald y John Wiley, entre otros. Este modelo se basa en la formación de un consorcio virtual para suscriptores de un mismo país que, por un lado, permite al editor alcanzar el nivel de facturación que desea y, por otro, ofrecer una propuesta atractiva para el acceso a su colección de publicaciones electrónicas.

Para este tipo de iniciativas la colaboración de los agentes es indispensable. Swets Blackwell analiza la colección de cada uno de sus clientes y fija el grupo objetivo al cual dirigir y presentar la oferta, teniendo siempre informado de los nuevos modelos de licencia. El editor consigue reunir el volumen de suscripciones necesario para hacer una propuesta interesante, la cual a través de Swets Blackwell se difundirá y llegará a todos los posibles suscriptores interesados en nuevos accesos electrónicos.

En los últimos años determinadas editoriales prohibieron que

las agencias de suscripciones gestionaran las suscripciones de sus revistas-e. ¿A qué se debió eso? ¿sigue esa situación todavía ahora? ¿vuelven las agencias de suscripciones a ser aceptadas como intermediarias?

—Los editores venden de forma bastante agresiva el acceso a sus revistas-e, a veces directamente al cliente sin la intermediación de un agente. Un ejemplo muy claro es *Elsevier Science* con su servicio *Science Direct*. Hasta ahora determinados editores vendían sus contenidos de esta forma, pero últimamente vemos que intentan ser gateways (o pasarelas) también para contenidos de otros, aunque hay que reconocer que sin éxito. El papel agregador de los agentes está muy bien ilustrado por *SwetsWise*, el portal de *Swets Blackwell*, que ofrece acceso a los contenidos de múltiples editores. Y para ser completo en lo que preguntabas, te indico que ahora *Swets Blackwell* es la única agencia a la que se le permite acceder a *ScienceDirect* desde su servicio *SwetsWise*.

¿Cuáles son las innovaciones que ha introducido Swets en los meses recientes para ofrecer un servicio de mayor valor añadido que el de las editoriales, en general? ¿Por qué el nuevo SwetsWi-

se? ¿Qué ventajas tiene sobre SwetsnetNavigator?

—Quisiera destacar dos de las iniciativas que se han llevado a cabo en los últimos meses:

1. *SwetsWise*⁵

Es un sistema abierto, que en octubre pasado substituyó a *SwetsnetNavigator*, que integra los accesos electrónicos de revistas, constituyendo un único punto de acceso a la colección más extensa de la actualidad (más de 7.000 títulos en texto completo), disponible las 24h del día. Además, el gestor o bibliotecario puede llevar a cabo funciones administrativas y configurar usuarios, ver estadísticas avanzadas, solicitar artículos sueltos a fondos de documentos (como p. ej. el *British Library Document Supply Centre*) o visualizarlos por medio de “pay-per-view”, y recibir alertas de sumarios.

2. *E-journal Access Services*⁶

Los clientes esperan la máxima agilidad a la hora de gestionar el acceso a las revistas-e. Swets Blackwell ha invertido mucho esfuerzo en rediseñar los procedimientos y en intensificar la colaboración con los editores al respecto. Se ha hecho un labor casi pedagógico, pues tanto los editores como los usuarios no sabían qué pasos

The image shows a screenshot of the Martinus Nijhoff International website. At the top, it says "Welcome to Martinus Nijhoff International" with a navigation menu: Home | About | Contact | News | Site Map | Careers | Dutch Site. Below this, there are two press release sections. The first, dated 9 August 2001, announces an agreement to acquire Martinus Nijhoff International, the Dutch subscription agent and book dealer, with immediate effect. The second, dated 20 March 2002, announces that Swets Blackwell and Coutts have acquired the books division of Martinus Nijhoff International from Swets Blackwell. There is also a section for "Enhanced Services" mentioning an upgraded EDI interface. On the left side of the screenshot, there is a sidebar with a logo for "SINCE 1853" and a list of services: Approval Plans, Books & Monographs, Consolidation, Customer Services, NECS, Nijhoff Publications, ONLINE, and Subscriptions. At the bottom left of the sidebar, it says "Last Updated: 20-Mar-2002".

tenían que seguir, a qué obligan los contratos de licencia, etc. Se ha hecho especial hincapié en uniformizar y simplificar los trámites de acceso y se han negociado plazos de gracia —mayor tolerancia si se producen retrasos en los pagos— con los 100 principales editores del campo STM (ciencia, tecnología y medicina).

Las dos iniciativas son una apuesta clara para un futuro en el que la calidad del servicio de *Swets Blackwell* se mide según la capacidad de satisfacer las necesidades de cada cliente. Tenemos que evolucionar hacia un *information solution service* asesorando sobre cómo gestionar y acceder a la información.

¿Cuál es la situación de la evolución de la versión papel a la electrónica? Ya sé que la pregunta no es nueva, pero ¿prevés que la revista científica en papel acabará desapareciendo?

—Existe ya una clara tendencia de pasar de la versión en papel a la electrónica. Los datos hablan por sí solos: el pasado mes de julio de 2002 había 1.400 editores-e que ofrecían 5.250 revistas-e gratuitas y 5.700 no-gratuitas. Proyectos como *Athens*⁷, *CrossRef*⁸ o tecnologías como *SFX*⁹, en los cuales *Swets Blackwell* está involucrado o apoya, fomentan el desarrollo de las publicaciones electrónicas. Actualmente más del 15% de las suscripciones gestionadas por *Swets Blackwell* son electrónicas. No obstante muchos clientes todavía no han definido sus necesidades y sus futuras estrategias y *Swets Blackwell* les acompaña en este difícil proceso de transición.

¿Ves posible la desintegración de la estructura tradicional de las revistas, para dar lugar sencillamente a colecciones de artículos?

—Las nuevas tecnologías han traído como ventaja que mucha información se pueda ofrecer gratuitamente. Compartirla también es

más fácil. Esto ha dado lugar a nuevas iniciativas como por ejemplo *Open Archives*¹⁰ y *Sparc*¹¹ en las que los autores crean sus propias vías de publicación fuera de los circuitos tradicionales. No obstante creo que las revistas ofrecen tanto a sus autores como a sus lectores unos servicios y valores añadidos, como solvencia, prestigio, proceso de peer-review (revisión por parte de un comité editorial reconocido), etc., que harán que ambas maneras de compartir conocimiento coexistan en el futuro.

¿Cuál es la opinión hasta ahora de los participantes, editoriales, Swets Blackwell, bibliotecas, sobre los resultados de la iniciativa Nesli en el Reino Unido? ¿Qué lecciones se han aprendido para aplicar este modelo en otros países?

—*Swets Blackwell* ha intervenido siempre de manera muy activa en la formación de consorcios en todo el mundo. Tanto los miembros del consorcio como los editores se benefician de nuestra extensa experiencia en negociaciones. Los resultados en el caso de *Nesli*⁴ así como de otros consorcios y proyectos *multi-site* en España en los que *Swets Blackwell* participa (*Madroño*¹², *Osakidetza*¹³, *Csic*¹⁴...) han quedado probados en términos de mejora en el tiempo de proceso, así como en encontrar soluciones creativas en áreas como el trámite de licencias, soluciones para el acceso, integración de sistemas, administración y procesos. Ofrecemos servicios personalizados para la administración de las suscripciones, así como servicios específicos orientados al consorcio.

Algo que preocupa mucho a las bibliotecas es la relación contractual entre Swets Blackwell y las editoriales, de manera que quede asegurado el acceso a largo plazo a los contenidos de las revistas por el periodo en el que están suscritas. Si una editorial y Swets

Blackwell no renuevan su contrato van a desaparecer las revistas de SwetsWise? ¿Quedarían las bibliotecas sin acceso a las suscripciones que han estado pagando? ¿Cómo tiene Swets Blackwell previsto esto?

—Creo que debemos puntualizar el papel de *Swets Blackwell* entre comprador y editor. Nosotros realizamos la intermediación, y una vez salvaguardadas las relaciones entre el cliente y el editor nos quedamos al margen, con la salvedad de que *Swets Blackwell* se compromete a defender siempre al cliente frente a cualquier acción del editor. Un cambio en la política de éste podría impedir seguir ofreciendo sus publicaciones electrónicas a través de agregadores, pero el suscriptor siempre tendría la opción de consultarlas directamente en la web del editor, el cual seguirá reconociéndolo como suscriptor. El acceso permanente a una colección electrónica suscrita, dependerá de la política de archivo que cada editor ofrezca. Como propietarios del contenido que ellos editan, en general los editores garantizan de una u otra forma el acceso a sus publicaciones electrónicas incluso después de haber cancelado la suscripción: acceso a perpetuidad pagando una % simbólico cada año, provisión de soporte físico para archivo como cd-roms...

Las agencias de suscripciones como Swets Blackwell han ido asumiendo más y más tareas de intermediación, tanto creando bases de datos a partir de los sumarios escaneados, como intermediando sobre aspectos legales entre bibliotecas y editoriales. ¿Se han planteado que en el futuro plataformas como SwetsWise con alguna pieza adicional de software podrían llegar a sustituir determinados servicios bibliotecarios?

—El desarrollo de nuestros sistemas, productos y servicios están orientados a una mayor compatibili-

7. Athens (servicio de autenticación de usuarios de revistas-e)
<http://www.athensams.net/>
<http://www.niss.ac.uk/about-niss/index.html>
8. Crossref
<http://www.crossref.org>
9. Sfx (content-sensitive reference linking)
<http://www.sfxit.com>
10. Open Archives
<http://www.openarchives.org>
11. Sparc (Scholarly publishing and academic resources coalition)
<http://www.arl.org/sparc/home/index.asp?page=0>
12. Madroño (Consorcio de Universidades de la Comunidad de Madrid y de la Uned para la cooperación bibliotecaria)
<http://www.consorciomadrono.net/>
13. Consorcio bibliotecario del Osakidetza (Serv. Vasco de la Salud)
<http://www.osakidetza-svs.org/osakidetza/cas/biblioteca/info.htm>
14. Red de Bibliotecas del Csic (Consejo Superior de Investigaciones Científicas)
<http://www.csic.es/cbic/cbic.htm>

Dirk Lens. SwetsBlackwell S. L., Caspe 46, 08010 Barcelona.
 Tel.: +34-932 701 144;
 fax: 932 701 145
dlens@es.swetsblackwell.com

Entrevista realizada por **Tomàs Baiget**. El autor agradece el asesoramiento de **Núria Gallart**, Univ. Autònoma de Barcelona, y de **Alice Keefer** para llevar a cabo el reportaje y la entrevista.

lidad con los sistemas de gestión de la biblioteca, pero son sólo complementarios y de ayuda. La biblioteca deberá seguir prestando su atención personalizada a sus usuarios y Swets Blackwell no tiene ninguna intención de sustituir al bibliotecario, todo lo contrario. Instrumentos como SwetsWise y otros iniciativas de Swets Blackwell tienen como objetivo reforzar la misión del bibliotecario dentro de su propia organización o empresa ofreciéndole servicios y herramientas de calidad. No cabe duda que el papel del bibliotecario ha cambiado durante los últimos años y seguirá cambiando en el futuro perfilándose cada vez más como "gestor de información". Nuestra vocación es acompañarle en este proceso ofreciendo asistencia para controlar y personalizar los accesos electrónicos, y cómo no, gestionar y optimizar su presupuesto.

Notas

1. La palabra "Royal" y el empleo de una corona en el logo le fueron otorgados a Swets & Zeitlinger el año 2001 con motivo de su centenario.
2. SwetsBlackwell
<http://www.swetsblackwell.com>

3. Martinus Nijhoff
<http://www.nijhoff.nl/eng/nfi/index.html>
4. 'Open consortium' fue creado bajo Nesli (National electronic site licensing initiative), el proyecto de gestión de revistas-e del Jisc (Joint Information Systems Committee) del Reino Unido.
<http://www.nesli.org>
5. E-journal access services
<http://www.swetsblackwell.com/custejas.htm>
6. SwetsWise
<http://www.swetswise.com>

IweTel

Es un foro electrónico de debate, puesto en marcha por **EPI - El profesional de la información**, sobre información, documentación, biblioteconomía y sus tecnologías.

En la actualidad cuenta con más de 4.500 suscriptores. Para suscribirse a **IweTel** hay que enviar a la dirección:
listserv@listserv.rediris.es

un mensaje en cuyo cuerpo figure:
subscribe iwetel Nombre Apellido

Se puede participar en **IweTel** remitiendo los mensajes a:
iwetel@listserv.rediris.es

Más información en:
<http://www.rediris.es/list/info/iwetel.html>

content + tools + services™

Visit Ovid at DOCUMAT 2003,
Stand 14

Improving your work
with the information
you demand,
the technology
you need
and the support
you expect.

energize your thinking™

OVID

Because you can't afford
anything less.

www.ovid.com

spain@ovid.com +34 91 418 62 75