

## **El mercat de la revista científica digital: cinc anys d'evolució 1999-2003**

Núria Gallart Marsillas

Servei de Biblioteques de la Universitat Autònoma de Barcelona

[Nuria.Gallart@uab.es](mailto:Nuria.Gallart@uab.es)

### **Resum:**

La revista científica està immersa en un procés de transformació accelerat a causa de la incorporació de les noves tecnologies en tot el seu sistema de producció i distribució. Aquest article pretén fer un repàs a l'evolució dels darrers cinc anys examinant les tendències en el sector editorial i distribuïdor de revistes científiques, les alternatives emergents, les campanyes a favor de l'accés obert i les estratègies d'adaptació a la nova situació per part de les biblioteques universitàries i de recerca.

### **Abstract:**

Scientific journals are involved in a transformation process accelerated by the incorporation of new information technologies into the scholarly publishing system. This article intends to offer a general view of the evolution during the last five years, taking a look on the publishing and distributing sector trends, emergent publishing alternatives, open access campaigns and adaptation strategies make alive by research libraries.

### **Paraules clau:**

Revistes electròniques; publicació científica; estratègies editorials; biblioteques de recerca; biblioteques universitàries

Electronic journals; scholarly publishing; publishing strategies; research libraries; university libraries, open access

---

<b>INTRODUCCIÓ .....</b>	<b>3</b>
<b>EDICIÓ COMERCIAL .....</b>	<b>3</b>
<b>Fusions i disgregacions: la moguda editorial o com adaptar-se als nous temps.....</b>	<b>3</b>
Elsevier .....	4
Kluwer Academic Publishers – Springer Verlag.....	4
Blackwell Publishing.....	5
<b>Models de comercialització: el canvi en la base del negoci, d'imprès a digital.....</b>	<b>5</b>
Imprès més online i descomptes.....	6
Paquets editorials.....	6
Pay-per-View.....	6
Digital equival a luxe? o com la fiscalitat discrimina els bens culturals en la Societat de la Informació.....	7
<b>Models de distribució: resituar-se per mantenir-se i nous competidors .....</b>	<b>8</b>
Plataforma de l'editor.....	8
Plataforma de l'agent.....	8
Serveis de publicació digital.....	9
<b>Integració de productes o la unió per la força i alguns problemes afegits .....</b>	<b>10</b>
L'enllaç de tots a tots: CrossRef.....	10
Els identificadors de revistes: l'ISSN en qüestió i els URLs persistents .....	10
Normalització dels informes estadístics d'ús: .....	11
<b>EDICIÓ ALTERNATIVA.....</b>	<b>12</b>
<b>Moviments dels autors-usuaris: com pressionar per mantenir a ratlla .....</b>	<b>12</b>
<b>Models en funcionament: bo i barat .....</b>	<b>13</b>
National Library of Medicine – Medline i PubMed Central .....	13
BioMed Central .....	14
SciELO (Scientific Electronic Library Online).....	14
BMJ (British Medical Journal) .....	14
<b>BIBLIOTEQUES UNIVERSITÀRIES I DE RECERCA.....</b>	<b>15</b>
<b>Estratègies d'accés i de col·lecció: més per menys i noves fonts de finançament ...</b>	<b>15</b>
Consortis .....	15
Cancel·lacions de subscripcions en paper i la conservació de les revistes digitals ....	16
<b>Reformulació del seu paper de servei: quin rol ens queda? .....</b>	<b>16</b>
<b>CONCLUSIONS.....</b>	<b>17</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>18</b>

## Introducció

El gener de 1999 Declan Butler, a la revista *Nature*, feia repàs de la situació i de les tendències observades en l'edició de revistes científiques. Entre d'altres, esmentava les resistències a l'abandonament inevitable del paper per part de les biblioteques, les campanyes contra l'espiral incontenible dels preus de les subscripcions, les noves editorials emergents especialitzades en productes digitals en línia, la importància de la integració de bases de dades referencials i de text complet, les oportunitats per a petits actors innovadors, comunitats especialitzades i arxius de preprints i els reptes de trobar noves formes acceptables d'avaluació i de preservació de la producció científica.

Cinc anys més tard, bona part de les observacions realitzades es mantenen i veiem com algunes de les iniciatives més innovadores comencen a donar fruits. El canvi del suport paper a les revistes digitals en línia és un fet i les iniciatives per establir nous models de difusió de la literatura científica estan en plena expansió, acompanyades d'actives campanyes de promoció per tal de situar el nous títols ràpidament en els primers llocs del rànquing de citacions, al mateix temps que les editorials comercials tradicionals viuen un moviment frenètic de fusions i inverteixen de forma important en plataformes de servei en línia.

## Edició comercial

La transició cap a formats digitals en l'edició científica és una realitat imparable. En són testimonis els informes anuals de les editorials, fets públics a les webs respectives, on es constaten proporcions del total de vendes de l'ordre del 32% (Wolters Kluwer), el 60% (ProQuest Information & Learning i John Wiley) i el 53 % (Thomson Corporation) originades per productes i serveis digitals, principalment les revistes. Per no esmentar les noves empreses editorials basades al cent per cent en la publicació de continguts digitals i els serveis relacionats com l'allotjament, el disseny i el manteniment de plataformes.

### ***Fusions i disgregacions: la moguda editorial o com adaptar-se als nous temps***

Un dels processos més evidents és la fusió i concentració de l'edició científica en pocs grups editorials. Això està creant recels per part de les comunitats de clients i ha ocasionat informes de comissions governamentals encarregades de la vigilància dels mercats, per exemple, al Regne Unit. Fins ara no ha semblat adient d'intervenir perquè la proporció de títols que pugui publicar el més gran dels grups no és quantitativament preocupant. Tanmateix s'ha posat sobre la taula la qüestió de l'existència d'un mercat atípic que sembla presentar distorsions, com ara clients captius actuant en nom d'usuaris despreocupats dels costos<sup>1</sup>.

No tot són alegries per als editors. Els canvis són de gran envergadura i cal invertir i innovar per assegurar-se un futur. Passem doncs revista a alguns dels moviments dels principals actors – Elsevier, Kluwer, Springer, Blackwell - com exemple de les preses de posició existents.

## **Elsevier**

El grup editorial Reed Elsevier continua la seva marxa triomfant en el mercat de l'edició científica, havent adquirit l'any 2001 Academic Press i Harcourt Health a més de moltes altres editorials petites i mitjanes que totes juntes, amb els seus propis segells, li permeten d'anunciar l'oferta de 1.700 títols en la seva plataforma digital *ScienceDirect*.

Al mateix temps, la disponibilitat de bases de dades d'alta qualitat com ara EMBASE i Beilstein, integrades en la mateixa plataforma, fan de *ScienceDirect* un element pràcticament imprescindible per a qualsevol institució científica i empresa privada que desenvolupi activitats de recerca. A més, es porta a terme programes de digitalització retrospectiva que poden comercialitzar-se per àrees temàtiques. No contents amb això, Elsevier també ha fet seus experiments exitosos de comunitats científiques com BioMedNet i ChemWeb.com i experimenta fins i tot amb la gestió del servei de preprints per als químics, Chemistry Preprint Server<sup>2</sup>.

El grup Reed Elsevier és també propietari de LexisNexis, base de dades de textos legals i de premsa, principalment nord-americans i de l'empresa de software de gestió per a biblioteques, Endeavor Information Systems. És a dir, que es capaç d'oferir serveis complets en pràcticament tots els àmbits de treball d'interès d'una biblioteca i d'un centre d'investigació d'alt nivell.

Aquesta expansió no s'ha produït sense aconseguir grans detractors, especialment entre el mercat bibliotecari acadèmic americà a qui ha afectat dramàticament l'evolució perjudicial del canvi de divises i que ha assumit la bandera de les edicions comercials alternatives. Elsevier s'ha convertit en l'exemple del grup editorial que només busca el màxim profit per als seus inversors, tot i que no és ni de bon tros l'únic que duu a terme aquesta política. És il·lustratiu un recorregut pels estudis realitzats per Ted Bergstrom, economista de UCSB, l'any 1999, sobre els preus de diferents editors en subscripcions institucionals per pàgina i per citació i la comparació entre editors comercials i no-comercials. L'informe publicat a *Journal of Economic Perspectives* el 2001, va decidir l'European Economic Association, que des de l'any 1986 tenia com a publicació oficial *European Economic Review*, a trencar la relació amb Elsevier, propietària d'aquesta revista, per discrepàncies en la política de preus i per la mala imatge que constar entre els 20 títols més cars comportava a l'associació.

## **Kluwer Academic Publishers – Springer Verlag**

L'editorial Kluwer Academic Publishers representa un exemple significatiu dels moviments experimentats en els darrers anys pels actors comercials del mercat de la revista científica. L'any 1997, la seva anunciada intenció de fusionar-se

amb Elsevier Science va encendre les alarmes de tot el món respecte a la possibilitat d'un monopoli mundial de l'edició científica. Finalment, el pla es va abandonar davant l'expectativa de condicionants extrems per part de les comissions antimonopoli de la Comissió Europea i del govern dels Estats Units.

El grup Wolters Kluwer va emprendre posteriorment una política decidida d'adquisició d'editorials de l'àrea de la salut i d'empreses de bases de dades i de software, entre elles, Waverly, Ovid Technologies, Plenum Publishers i Thomson Science, Posteriorment adquireix l'empresa SilverPlatter Information i queda així eliminat el principal competidor d'Ovid. L'any 2002, el grup decideix centrar les seves activitats en les àrees de salut, legislació i educació. Extreu de Kluwer Academic Publishers els títols especialitzats en el camp legislatiu per afegir-los als aportats pel fons d'Aspen Publishers i abandona l'editorial d'ampli abast científic posant-la a la venda. Així doncs, el gener 2003, aquesta passa a pertànyer a un grup d'inversions, Candover and Cinven.

Paral·lelament, l'editorial alemanya Springer Verlag, pionera en experiments de plataforma digital d'accés a les seves revistes amb el servei *LINK* i capdavantera en l'acció d'integració d'editorials en la plataforma conjunta CrossRef, fou adquirida l'any 1999 pel gegant de la comunicació Bertelsmann. Després de vendre's la part de l'agència de subscripcions Lange-Springer a EBSCO, l'any 2003 decideix vendre així mateix l'editorial Springer. Per 2004 s'anuncia que Kluwer Academic Publishers i BertelsmannSpringer es fusionaran en una nova editorial amb el vell i prestigiós nom de Springer i constituïran la segona editorial científica en nombre de títols a nivell mundial, uns 1.400.

### **Blackwell Publishing**

Va ser fundada l'any 2000 de la fusió de dues editorials Blackwell Publishers i Blackwell Science. Aquesta havia comprat anys enrere Munksgaard, tenia la seva pròpia plataforma de serveis digitals *Synergy* i cobrava un recàrrec per accedir a les versions digitals de les seves revistes. Blackwell Publishers dedicada a les àrees d'humanitats i ciències socials, no disposava de plataforma pròpia i tenia acords amb intermediaris com Ebsco, Swets i OCLC per a la seva distribució gratuïta als subscriptors de la revista impresa. L'any 2003 aquesta política ha variat i totes les revistes de Blackwells Publishing, uns 660 títols, estan a la plataforma pròpia *Synergy* i l'accés va inclòs amb el preu de la subscripció impresa però únicament als dos últims anys.

### ***Models de comercialització: el canvi en la base del negoci, d'imprès a digital***

Els models de comercialització encara s'estan assajant. Esmentem tanmateix algunes de les tendències dominants, imprès combinat amb online, paquets editorials, pagament per ús i el problema de la diferent pressió fiscal aplicable als mateixos continguts.

## **Impress més online i descomptes**

El model més ampli d'introducció del nou producte "revista científica digital" ha estat l'accés autoritzat a la versió en línia juntament amb la subscripció impresa. Pràcticament totes les editorials han passat per un període de promoció de la nova oferta i de prova de la plataforma informàtica des d'on s'ofereix el nou servei. Després d'una fase més o menys llarga de posada a punt, arriba l'hora de fer el pas al nou model de comercialització. Cal pagar per l'accés a la versió electrònica i els preus es fixen generalment en base al preu inicial de la versió impresa tradicional amb un petit descompte, habitualment del 10%. Això porta a queixes d'irracionalitat en la política de preus que no s'ajusten als costos de producció, evidentment més baixos en el cas de l'edició electrònica. S'ha demanat doncs de desvincular el preu d'aquesta versió del de la versió impresa<sup>3</sup>.

## **Paquets editorials**

Per altra part, entre el 1999 i el 2003 s'ha vist un increment substancial de l'oferta d'adquisició de paquets complets del catàleg de revistes d'una editorial. En fou pionera Academic Press amb el seu paquet *Ideal* i la seva llicència plurianual *Appeal*. El preu sol basar-se en el volum de despesa realitzada per una institució en subscripcions impreses de l'editorial en qüestió i a partir d'aquí, s'ofereix un increment controlat durant el període de durada del contracte i l'accés a totes les revistes no subscriïtes prèviament per una mòdica quantitat addicional. Si a més a més es desitja rebre versions impreses per arxiu local, aquestes s'obtidran amb un descompte important.

L'adquisició de paquets editorials ha estat una de les estratègies favorites dels consorcis de biblioteques que els ha permès d'assolir força ràpidament una massa crítica de títols i de negociar amb una certa duresa preus raonables per a les seves adquisicions. És l'anomenat "Big Deal" popularitzat pel consorci OhioLINK. No deixa d'haver-hi detractors d'aquesta política. Ann Okerson, moderadora de la llista LIBLICENSE, n'assenyala alguns dels efectes perversos: molt del material addicional no s'usa o s'usa molt poc i no s'hauria seleccionat mai per formar part de la col·lecció mentre que el volum de despesa compromès ha augmentat i tot sovint redueix la possibilitat de destinar fons a l'adquisició de títols de petites editorials que sí haurien cobert necessitats informatives dels usuaris. Les clàusules de no-cancel·lació de subscripcions o de manteniment del volum de despesa asseguren els guanys a l'editor mentre que redueixen el marge de maniobra de la biblioteca.

## **Pay-per-View**

Des de fa molts anys s'anuncia l'evolució de la comercialització de les revistes digitals cap al sistema de pagament per ús. Sembla que aquest sistema podria ser més equitatiu per als petits editors i per als autors de peces molt populars que teòricament podrien, fins i tot, obtenir algun ingrés del seu treball. El problema continua essent el cost del pagament a la menuda, el micro-pagament i la fiabilitat de la identificació del client. D'altra banda, cal preguntar-

se quin paper queda per a la biblioteca en aquest model si no només deixa de gestionar el material sinó que tampoc intervé en la seva contractació?

El model comença a estendre's: ScienceDirect, Ingenta, Nature, Wiley Interscience i Cambridge Journals Online, en són alguns exemples.

Editorial/servei	Títol	Preu article
Cambridge	Eur. Jnl. App. Math.	L12.00
Elsevier	--	\$30
Emerald	Foresight	\$15.00 + 3.80 handling + IVA
HighWire	--	Variat, segons l'editor
Ingenta	--	Variat, segons l'editor
Nature	--	\$ 18.00

Aquest és un model que està causant friccions entre editors, societats de gestió de drets d'autor i serveis d'obtenció de documents de les biblioteques. L'ús de la transmissió electrònica ha tret del seu racó marginal els serveis tradicionals de préstec interbibliotecari i ha posat en evidència l'existència d'una possible competència directa amb l'oferta de pagament per ús.

Així, alhora que es produeixen descensos importants en les peticions rebudes per les unitats d'obtenció de documents a mesura que es va implantant l'accés a grans paquets de revistes, es produeixen disputes legals com la que actualment es troba en els tribunals alemanys en què representants dels editors acusen al servei cooperatiu bibliotecari Subito d'oferir els seus serveis il·legalment a usuaris de països estrangers.

### **Digital equival a luxe? o com la fiscalitat discrimina els bens culturals en la Societat de la Informació**

Un problema al qual s'enfronten les organitzacions que volen fer el pas de subscripcions impreses a subscripcions digitals és l'augment de despesa, malgrat els descomptes. I això gràcies a la paradoxa que una revista impresa és un bé cultural amb un IVA determinat força reduït (a Espanya l'IVA aplicable a llibres i revistes és d'un 4%) i en canvi una revista digital és un bé sense necessitat de protecció i per tant cal abonar per ell l'IVA normal (a Espanya, un 16%).

L'any 2002, el Grup de Frankfurt, Fòrum de consens per la informació acadèmica i de recerca, que incorpora representants dels editors, les biblioteques, centres de recerca i agències de subscripcions, va examinar la nova directiva sobre comerç electrònic i l'IVA i va alertar de les greus conseqüències del canvi en la fiscalitat aplicable a les publicacions científiques i educatives que deixaven de trobar-se sota el paraigües de les excepcions culturals de cada país.

## ***Models de distribució: resituar-se per mantenir-se i nous competidors***

### **Plataforma de l'editor**

Aquesta opció l'han pres algunes grans editorials destacant *ScienceDirect* d'Elsevier, *Kluweronline* de Kluwer Academic Publishers, *InterScience* de John Wiley i *Synergy* de Blackwell's Publishing. També potents societats científiques han creat la seva pròpia plataforma: l'American Chemical Society, l'American Physical Society, l'Institute of Physics Publishing, i d'altres més modestes com The Biochemical Society amb la seva reputada editorial Portland Press.

Algunes de les primeres plataformes han desaparegut com *Link* de Springer que ara usa els serveis de l'intermediari *Metapress*, d'Ebsco Industries, i *Ideal* la plataforma d'Academic Press, les revistes de la qual s'han integrat a *ScienceDirect*.

Les grans editorials creen el seu propi servei i intenten vendre'l directament tant als clients habituals, les biblioteques universitàries i de recerca, com directament a l'usuari final. Al mateix temps intenten abastar camps complementaris i crear sinèrgies, integrant bases de dades lligades a les publicacions primàries o venent software educatiu que pugui incorporar fàcilment parts de les publicacions amb llicència d'ús inclosa.

### **Plataforma de l'agent**

L'agent de subscripcions veu com es transforma el panorama i com l'editor gran, el que generava major volum de negoci, li està prenent contractes. Intenta resituar-se creant una plataforma digital pròpia, en el paper d'agregador, que actua de fet com una biblioteca, activant, processant i mantenint la informació en la seva base de dades central.

En paraules del representant de Swets en el seu informe anual de 2002: "El segon desenvolupament característic és l'acceleració del canvi de la informació del format imprès a l'electrònic en les biblioteques acadèmiques i d'empresa. Per una part, aquest desenvolupament porta a un declivi en el mercat servit pels agents perquè grans empreses editorials estan buscant vendes directes als clients. Per altra banda, aquest canvi accelerat cap a "únicament electrònic" crea una demanda de noves formes de donar servei que van lligades a la compra, activació i manteniment d'informació electrònica per part tant de les biblioteques acadèmiques com de les d'empresa".

Al mateix temps s'enceten noves línies de servei, ja no per a les biblioteques i els usuaris finals sinó com a empresa de serveis per als editors. Creació i manteniment de webs per encàrrec, allotjament de col·leccions de revistes digitals, gestió de les subscripcions a recursos digitals. Extensa e-Publishing Services i MetaPress són dues iniciatives ben recents en aquest sentit dels dos agents de subscripcions més populars a Espanya: Swets i Ebsco.



Una de les dificultats greus dels agregadors és la negociació a llarg termini dels continguts a oferir en les seves plataformes. S'han manifestat queixes per la inestabilitat dels continguts i la disparitat de versions dels articles, algunes en text sense gràfics ni imatges. Si els acords amb l'editor original varien pot perdre's la informació per la qual es pensava que hi havia accés. També convé estar atent a l'existència de marges de temps elevats, "embargos", abans que els textos s'incorporin a la base de dades. No cal dir que clàusules de preservació en aquests casos són pràcticament inexistent.

L'extracció d'estadístiques d'ús homogeneïtzades per a tots els títols siguin de l'editorial que siguin, així com l'activació i autenticació de l'accés a través de la plataforma del agregador són serveis de valor afegit que s'ofereixen amb un cost establert, o bé, com un extra en ocasió d'un concurs de gestió de subscripcions.

SwetsWise, EBSCOhost i OCLC FirstSearch Electronic Collections Online són plataformes característiques de serveis d'agregació.

### **Serveis de publicació digital**

L'edició digital de revistes científiques comporta unes inversions i uns procediments que no estan a l'abast fàcilment de petites societats científiques o, fins i tot, de mitjanes editorials tradicionals. Arrel de l'expansió de les noves tecnologies han aparegut doncs noves empreses que ofereixen els seus serveis d'edició digital a les editorials i a les societats que desitgin externalitzar aquestes funcions. Ingenta és una d'aquestes empreses. Fundada el 1998, adquireix BIDS (Bath Information Data System), el servei de bases de dades i accés remot de les biblioteques universitàries del Regne Unit. L'any 2002 compta amb 230 editorials clientes, més de 5.500 títols en la seva plataforma i 220 webs especialitzats. El negoci és dur i encara presenta pèrdues, cosa que va portar a una reducció de personal de 166 el setembre 2002 a 146 el març 2003.

HighWire és l'editorial de publicacions digitals fundada per la Universitat de Stanford el 1995. Ofereix els seus serveis principalment a societats científiques i a algunes editorials com Oxford University Press. Fa webs a mida i gestiona les diferents condicions d'accés dels participants. Afegeix l'obtenció d'estadístiques d'ús d'acord amb les indicacions dels clients. Es preocupa de la preservació amb el sistema LOCKSS (Lots Of Copies Keep Stuff Safe). Manté una gran col·lecció d'articles gratuïts de les diverses publicacions. El treball conjunt entre científics, bibliotecaris i editors ha donat una de les millors mostres d'innovació i renovació constants al servei del món de la recerca. Allotja principalment títols de les àrees de ciència, biotecnologia i medicina. Algunes xifres poden donar una idea de les seves dimensions: 344 webs, 6 títols en proves, 21 títols gratuïts, 144 títols amb fons d'arxiu gratuïts, 280 títols amb opció de pagament per ús, i 12.797.216 d'articles, dels quals 618.340 són gratuïts (octubre 2003). També comercialitza un software de gestió de manuscrits en línia, anomenat Bench>Press, que inclou el seguiment de l'avaluació entre parells.

MetaPress d'EBSCO Industries i Extenza e-Publishing Services de Royal Swets & Zeitlinger són divisions empresarials creades l'any 2003 encaminades a diversificar i ampliar el negoci dels agents aprofitant les oportunitats que ofereix el nou entorn digital.

### ***Integració de productes o la unió per la força i alguns problemes afegits***

Accés des de bases de dades referencials als textos complets i des de les citacions en una revista als articles citats encara que es trobin en una plataforma diferent.

#### **L'enllaç de tots a tots: CrossRef**

És una iniciativa d'un grup d'editors per tal d'enfrontar el difícil problema de la integració dels seus productes en benefici dels clients i en interès propi per evitar-ne l'allunyament cap a iniciatives liderades per altres actors de la cadena de producció i distribució de la informació científica. Es funda l'any 1998 amb quatre socis i el 2002 es converteix en operatiu.

Es defineix a si mateix com "una xarxa sense ànim de lucre fundada en la col·laboració dels editors amb la missió de fer que l'enllaç de referències en línia de la literatura acadèmica sigui eficient i fiable. Com a tal, és una infraestructura per enllaçar citacions entre editors i és l'única implementació a gran escala del Sistema d'Identificador d'Objecte Digital (o DOI) fins ara". Pretén incloure altres tipus de documents com actes de congressos i llibres.

A setembre 2003 hi participen 250 editors, 36 agents de subscripcions, empreses de sistemes d'automatització de biblioteques, productors de bases de dades i 170 biblioteques. A les biblioteques se'ls demanava de pagar una quantitat simbòlica per fer ús de CrossRef fins a maig del 2003. A partir d'aquesta data s'ha decidit deixar de demanar aquest requisit per tal d'estendre àmpliament els beneficis del sistema.

BioMed Central i Public Library of Science en són també membres. És un pas cap al reconeixement que, en un món interconnectat, en què qui busca informació comença per usar cercadors com Google, cal treballar conjuntament entre els actors comercials i els no-comercials de l'àmbit científic. De la mateixa manera que CrossRef incideix en manifestar que el sistema OpenURL és complementari i no pas alternatiu al seu propi sistema.

#### **Els identificadors de revistes: l'ISSN en qüestió i els URLs persistents**

Un dels problemes destapats pels treballs d'integració de bases de dades i de sistemes d'enllaços formats 'al vol' durant la consulta dels articles que permeten navegar d'una cita a l'altra independentment del servei on es trobi cadascun dels articles, és la manca de consistència en l'ús de l'ISSN entre serveis d'agregadors, catàlegs de biblioteques i productors de bases de dades.

L'ISSN, ara en curs de revisió perquè està arribant al límit de les combinacions possibles, s'assigna actualment per separat a la versió impresa i a la versió digital d'una revista, si així ho demana l'editor. Però l'ISSN digital es manté únic encara que hi hagi diverses versions digitals de la mateixa revista, com és el cas per exemple de versions únicament text en bases de dades de text complet coexistent amb versions pdf o imatge en els serveis de l'editor o en el mateix servei de l'agregador que produeix la base de dades de text complet.

El DOI sembla que ha de solucionar el problema a nivell d'identificació d'articles a mesura que es vagi expandint el seu ús però hi ha milions d'articles sense DOI amb referències en bases de dades basades en ISSN, CODEN o altres identificadors menys normalitzats. Aconseguir casar aquestes identifications en un entorn de múltiples bases de dades, no sempre les oficials de l'editor sinó d'altres instal·lades localment, és com un trencaclosques gegantí.

El fet de poder resoldre quina és la còpia apropiada d'un article per a un usuari determinat en una localització concreta obliga a mecanismes molt acurats de detecció automatitzada en què tots els introductors de dades a casar es veuen obligats a treballar exactament amb les mateixes dades per tal de poder fer que el procés tingui èxit.

### **Normalització dels informes estadístics d'ús:**

Un altre àmbit de normalització després d'uns anys d'experiència és el de les estadístiques d'ús de les revistes. Les estadístiques són una font d'informació extraordinàriament important per a tots els que intervenen en la comercialització i en la contractació. Els editors, durant els primers temps, eren fins i tot contraris a fer-les conèixer als seus propis clients. Encara ara, més d'un editor i intermediari obliga als seus clients a pagar per obtenir les estadístiques d'ús dels productes que li estan venent, excusant-se en el cost addicional de l'extracció.

L'any 2002, es posa en marxa la iniciativa internacional COUNTER (Counting Online Usage of Networked Electronic Resources) que reuneix editors, agències de subscripcions i biblioteques per tal d'establir uns formats normalitzats d'elaboració d'estadístiques d'ús que facilitin l'intercanvi d'informació i l'avaluació de resultats. El mes de desembre es publica la primera versió del *Codi de pràctiques* on s'estableixen les definicions, els formats acceptats i el temps i forma de subministrament. Els editors poden adaptar els seus sistemes durant 2003 i registrar-se per ser acreditats. A partir de 2004, han d'acceptar la revisió del seu sistema d'estadístiques per un representant designat per COUNTER que acreditarà el compliment dels requeriments de COUNTER.

La llista de venedors registrats es troba disponible en el web de COUNTER <http://www.projectcounter.org/articles.html>

## Edició alternativa

Diversos factors – l'increment exponencial de preus, la concentració de revistes d'alt factor d'impacte en els fons d'un petit nombre de grans editorials, la "plutocràcia de l'avaluació científica" (Guédon, 2003), els avenços tecnològics aplicables a l'edició electrònica – han portat els autors-usuaris de les revistes científiques, amb el suport actiu dels bibliotecaris dels països més avançats, a reaccionar en contra de la situació actual i a debatre i assajar iniciatives variades per a subvertir el sistema vigent de comunicació i validació científica.

### ***Moviments dels autors-usuaris: com pressionar per mantenir a ratlla***

L'any 2000 apareix una iniciativa provocadora, l'anomenada **Biblioteca pública de la ciència, (PLOS)**. En el seu web fa pública una Carta oberta als editors i una crida als investigadors de tot el món perquè la signin. En ella es demana a les editorials de revistes científiques i acadèmiques que deixin en accés obert els articles de recerca a partir dels sis mesos de la seva publicació. Es considera que durant aquest període ja hauran pogut recuperar els costos de l'edició i fer un petit marge de beneficis amb les subscripcions dels qui requereixen la informació amb tota promptitud. I s'hi afegeix una amenaça: els investigadors que signen la carta oberta, manifesten la seva intenció de deixar de publicar els seus treballs en aquelles revistes que no compleixin aquesta condició. Més de 33.000 persones de 183 països han donat suport a aquest manifest a juny 2003.

Malgrat l'ampli ressò aconseguit, les editorials comercials no semblen afectades oficialment per aquesta iniciativa. Els investigadors depenen de les seves publicacions en revistes d'alt factor d'impacte per avançar en llurs carreres acadèmiques i aconseguir finançaments per a llurs recerques. És el domini de la marca i de la plutocràcia avaluadora denunciada per Guédon. Tanmateix hi ha un malestar públic i es produeixen molts moviments. PLoS es converteix en editorial d'accés obert amb una revista dirigida per investigadors de prestigi.

El primer número de *PLoS Biology* veu la llum l'octubre de 2003, acompanyat d'una intensa campanya mediàtica. Els seus principis fonamentals són:

1. Accés obert
2. Excel·lència
3. Integritat científica
4. Amplitud
5. Cooperació
6. Cap barrera financera pels autors
7. Implicació comunitària
8. Internacionalisme
9. Servei públic

PLoS és una iniciativa en tot un seguit d'elles aparegudes durant els darrers anys. En la mateixa línia, el febrer de 2002 va fer-se pública la **Budapest Open Access Initiative** amb el suport de la Fundació Soros. BOAI fa una crida a la creació i manteniment de dipòsits institucionals i a la fundació de revistes científiques que, aplicant nous models econòmics, siguin capaces de difondre lliurement i gratuïtament els seus articles.

**SPARC (The Scholarly Publishing and Academic Resources Coalition)**, la iniciativa de l'Associació de Biblioteques de Recerca (ARL) dels Estats Units. SPARC, és fundada el 1997 i apareix com a reacció davant l'increment exponencial del preu de les subscripcions de revistes científiques que provoca cancel·lacions massives i empobriment dels pressupostos per a llibres. Apart de fer campanyes agressives de denúncia de la prepotència dels grans grups editorials, especialment d'Elsevier, dóna suport a publicacions alternatives de nova creació intentant que els membres d'ARL i d'altres associacions de biblioteques s'avinguin a incloure els nous títols entre les seves subscripcions. Una de les fites aconseguides, segons la direcció de SPARC, és la contenció de preus dels darrers anys per part dels editors comercials gràcies a aquesta promoció de títols alternatius. També dóna suport a la creació d'arxius institucionals de publicacions científiques i a l'establiment de comunitats científiques. Té una delegació europea, SPARCEurope.

L'any 1999 va veure el naixement d'una altra iniciativa revolucionària. La **Iniciativa per als Arxius Oberts (OAI)** en què es posen les bases per a crear un protocol d'interconnectivitat dels arxius d'e-prints, és a dir, diverses formes de literatura acadèmica, com per exemple, articles de recerca, pre-prints, informes tècnics, llibres i tesis. Emergeix com a continuació natural del treball de diversos investigadors involucrats en la creació d'arxius de pre-prints que busquen com millorar-ne l'accés i la utilitat a través de la seva interconnexió. La solució adoptada fou compartir les metadades a través de l'autorització entre arxius de recuperar i reutilitzar les metadades de cadascú. Actualment ha evolucionat a **OAI-PMH**, Open Archives Initiative Protocol for Metadata Harvesting.

### ***Models en funcionament: bo i barat***

Les iniciatives i les crides a l'accés obert als recursos científics generats en l'àmbit acadèmic han donat com a resultat diferents experiments i models de sostenibilitat econòmica que encara estan força lluny d'haver-se consolidat. I tots ells tenint en compte l'imperiós requeriment de mantenir i demostrar l'adopció de procediments rigorosos de control de la qualitat a través de l'avaluació per parells.

### **National Library of Medicine – Medline i PubMed Central**

Una de les grans fites de l'accés públic a la informació cal dir que va ser la publicació gratuïta en línia de la base de dades *Medline* elaborada per la Biblioteca Nacional de Medicina dels Estats Units. Aquesta decisió presa durant els anys 90 ha tingut grans repercussions. *PubMed* el nom que rep la versió

gratuïta a Internet de *Medline* no tan sols és visitada per persones de tot el món sinó que serveix de punt d'enllaç per a referències entre citacions de diverses publicacions, per exemple, en les revistes del servei HighWire Press.

L'any 1999 Harold Varmus, director en aquell moment de NLM i actualment un dels impulsors de PLoS, llança una proposta per crear un arxiu de revistes biomèdiques i literatura grisa de lliure accés lligat a *PubMed* i sent el seu complement natural. La proposta va aixecar clams dels editors i de diferents sectors afectats en contra seva. Finalment, va quedar reduïda a *PubMed Central*, un arxiu on alguns editors voluntàriament dipositen les seves publicacions un cop deixat passar un marge prudencial de temps que els permeti mantenir-se en el negoci.

### **BioMed Central**

És tracta d'una editorial de nou tipus, part del grup Current Science, que advoca per l'accés obert als articles de recerca de les seves publicacions. La base econòmica de la publicació vindrà a través de pagaments dels autors o bé, genèricament, de pagaments anuals de les institucions perquè els seus membres tinguin dret a publicar si passen els controls de qualitat establerts. Altres fonts de finançament addicionals seran les subscripcions per accedir a col·laboracions invitades, tipus comentaris i avaluacions, i a d'altres bases de dades amb materials complementaris com, per exemple, Images.MD que consta d'imatges mèdiques i permet usar-les en presentacions pròpies.

### **SciELO (Scientific Electronic Library Online)**

És un model d'edició digital cooperativa de revistes científiques, creat, liderat i adreçat a les comunitats científiques d'Amèrica Llatina i d'Espanya. Fundat el 1997, incorpora procediments de mesura de l'ús i de l'impacte de les publicacions que s'hi acullen. Intenta minimitzar el factor de desconeixement i les dificultats en la difusió de les quals ha patit la literatura científica de països en desenvolupament i que no usen com a llengua vehicular l'anglès. Actualment els costos recauen en institucions públiques d'àmbit nacional dels països involucrats però s'està treballant en buscar un model econòmic viable a llarg termini.

### **BMJ (British Medical Journal)**

Des de l'inici de l'edició digital de la seva publicació BMJ l'any 1995, la British Medical Association va decidir que l'accés seria lliure i gratuït a través d'Internet. Paral·lelament, per a d'altres publicacions de la mateixa associació l'accés quedava restringit als subscriptors. Però la notícia de la fi de l'accés lliure a BMJ a partir de 2005 ha aparegut aquest darrer mes d'agost. Els directors han fet números i han observat la disminució notable de les subscripcions, un 9% per BMJ mentre que només un 4% per als títols d'accés restringit. Malgrat que reconeixen que les subscripcions únicament representen el 12% del total d'ingressos, es troben que les altres dues fonts principals també els estan fallant. Els anuncis d'ofertes de treball, un 61 %, estan amenaçats per un web anglès que els fa la competència i els laboratoris

farmacèutics han disminuït la seva despesa en propaganda en un 8% respecte a l'any anterior. Els directors lamenten que la restricció afectarà al seu factor d'impacte, que havia pujat considerablement gràcies a l'accés obert, però no veuen cap altra sortida als seus problemes financers<sup>4</sup>.

A tall d'exemple, una selecció d'editorials i de serveis que ofereixen fons en accés obert en diferents modalitats:

<b>Editorial/Servei</b>	<b>Fons gratuït</b>
AMS	Tot l'arxiu excepte els últims 5 anys
BioMed Central	Tots els articles de recerca. Cal pagar els reviews.
BMJ Publishing	Gratuït bmj.com, però caldrà pagar a partir de 2005
The Company of Biologists	Tot l'arxiu excepte els últims 6 mesos. Volen experimentar amb pagament voluntari dels autors a partir del 2004
HighWire Press	618.340 articles gratuïts (oct. 2003) Molts dels títols disposen de política de gratuïtat passat un període prudencial
Portland Press	Tot l'arxiu excepte l'any en curs
PubMed Central	Arxiu de revistes de diferents editorials en l'àrea de medicina, gestionat per la National Library of Medicine
SciELO	Arxiu de revistes publicades per societats científiques de Llatinoamèrica i d'Espanya

## **Biblioteques universitàries i de recerca**

Les limitacions pressupostàries més les despeses en infraestructures tecnològiques i l'increment en els preus de les subscripcions de revistes científiques han portat les biblioteques universitàries i de recerca a haver de posar en marxa estratègies de supervivència i de reacció davant de la situació plantejada.

### ***Estratègies d'accés i de col·lecció: més per menys i noves fonts de finançament***

#### **Consortis**

Els consorcis de biblioteques amb la finalitat d'adquirir conjuntament accés a revistes negociant amb una major força enfront de l'editorial han sigut una de les respostes aportades pels gestors de les biblioteques. Les mateixes editorials han col·laborat en el desenvolupament d'aquestes iniciatives perquè els permeten reduir les despeses originades per la negociació amb una multiplicitat d'institucions. Al mateix temps els resulta més fàcil de proposar la venda de l'accés al catàleg complet dels seus títols en un tracte que els permet consolidar el seu nivell de vendes durant un període de diversos anys i incrementar-lo malgrat les restriccions pressupostàries dels seus clients. Per als consorcis és la manera més ràpida de guanyar massa crítica de col·lecció, fins i tot per a atreure finançament extraordinari temporal i sempre es pot argumentar l'increment del volum disponible com una rebaixa en el cost per

unitat. És l'anomenat "Big Deal" o "Gran tracte" on totes les parts hi surten guanyant.

Però realment hi surten guanyant? Se senten veus avisant que l'ús dels materials addicionals potser no justifica suficientment el preu extra o, si més no, la pèrdua de control sobre el propi pressupost. D'altra banda hi ha una queixa dels petits editors i, especialment, de les societats científiques que no volen estar sota la tutela dels grans grups editorials comercials, que veuen com els fons extra per als "grans tractes" disminueixen els recursos disponibles per a pagar les subscripcions de les seves publicacions i com, per acabar-ho d'adobar, la més alta visibilitat aconseguida per les publicacions incloses en aquest acord pot dur a una davallada del propi factor d'impacte.

### **Cancel·lacions de subscripcions en paper i la conservació de les revistes digitals**

Després d'alguns anys d'incertitud les biblioteques comencen a cancel·lar les subscripcions impreses i a refiar-se de l'accés en línia com a única font de subministrament de les revistes necessàries per a la comunitat a la qual serveixen<sup>5</sup>. Han negociat llargament per introduir en els contractes clàusules d'accés permanent als períodes contractats i declaracions dels editors sobre la seva política de preservació. Alguns d'ells com Kluwer i Elsevier han arribat a acords amb algunes biblioteques com la Biblioteca Reial d'Holanda que en garanteix la disponibilitat a llarg termini en cas de desaparició del productor.

Mentrestant nombroses publicacions de petites editorials o d'universitats es perden habitualment perquè ningú no sap com recollir-les ni qui té dret a fer-ho<sup>6</sup>. La qüestió de la preservació dels recursos digitals és un tema pendent en l'agenda dels agents culturals que tot just s'ha començat a posar sobre la taula.

JSTOR és una de les iniciatives que es proposa com a recurs de preservació ja que es tracta d'una organització sense finalitats lucratives que ha posat en marxa un model de negoci en què es contempla aquest objectiu des del primer moment i s'actua en conseqüència.

Els responsables de HighWire Press (Keller, 2003) recorden però la importància de la redundància per assegurar la preservació. Redundància que en el model imprès tradicional consistia en múltiples col·leccions distribuïdes arreu. I es lamenten que sembla com si les biblioteques actuals haguessin renunciat a la seva funció i oblidat la seva responsabilitat respecte a la creació de col·leccions de publicacions. És el resultat del lema famós fa pocs anys, "access vs ownership", "accés enlloc de propietat".

### ***Reformulació del seu paper de servei: quin rol ens queda?***

El desembre de 2002, el grup de treball sobre col·leccions i accés de l'ARL publica un informe sobre el canvi de funcions de les biblioteques de recerca en el segle XXI. La redefinició de les col·leccions és un punt essencial i s'emfasitza la necessitat d'assumir responsabilitats de gestió i de servei respecte al



material digital que no es troba entre les col·leccions locals sinó en plataformes externes. Fixa com a recomanacions per a les biblioteques:

1. Ampliar els recursos electrònics i redefinir les col·leccions
2. Ampliar els serveis electrònics i les eines electròniques per millorar l'accés de l'usuari
3. Reconfigurar l'espai de la biblioteca per donar suport a l'aprenentatge i la recerca
4. Destacar els serveis de tecnologia didàctica i l'alfabetització informacional
5. Dur a terme canvis organitzatius a la biblioteca per tal d'innovar i millorar-ne els serveis
6. Assumir el lideratge institucional en qüestions de comunicació científica
7. Buscar oportunitats per desaccentuar algunes activitats

## Conclusions

El mercat de la revista científica digital ha evolucionat ràpidament en els darrers cinc anys i ha passat el punt d'inflexió que mantenia el format electrònic com a experiment. Ara ja es pot concloure que la revista digital és la revista, malgrat que l'edició en paper pugui continuar en paral·lel durant un bon nombre d'anys.

Les editorials comercials han invertit decididament en plataformes i en serveis que facin accessibles les seves publicacions amb el màxim d'avantatges. Han estat capaces de col·laborar entre elles per normalitzar identificacions i facilitar la cerca i l'obtenció dels articles. Tanmateix els processos de concentració empresarial que s'han detectat fan témer postures monopolístiques futures per part de les més grans i posa en perill els recursos econòmics disponibles per a les publicacions de petits i mitjans editors.

Els agents de subscripcions estan reorientant el seu negoci i identificant noves oportunitats en l'oferta de serveis de publicació digital a editorials petites i mitjanes així com de serveis d'externalització de la gestió de col·leccions digitals per part de les biblioteques.

S'està produint una revolució en la forma de creació, edició i difusió de la literatura científica. Hi ha iniciatives molt serioses i campanyes importants per tal de promocionar el suport i l'establiment de dipòsits institucionals i de serveis de publicació de revistes d'accés obert, lliure i gratuït per a tothom. Ja hi ha les eines tecnològiques. Els canvis organitzatius són el pas següent. I són moltes les veus que els demanen.

La biblioteca ha d'assumir les seves responsabilitats envers les col·leccions digitals que contracta i que selecciona<sup>7</sup> o correrà el perill de quedar fora de joc. Això exigeix redefinir el concepte de col·lecció, portar a terme canvis organitzatius i implicar-se en serveis tecnològics innovadors per a professors i estudiants.

## Bibliografia

ARL Collections & Access Issues Task Force (2002). "Collections & Access for the 21st-Century Scholar: Changing Roles of Research Libraries". *ARL Bimonthly Report*, n. 225, December. <http://www.arl.org/newsltr/225/main.html>  
N'hi ha traducció al català feta per Anna Bargalló dins la col·lecció *Traduccions del CBUc*, d'accés restringit per als membres del Consorci.

BERGSTROM, T. (2003) *Ted Bergstrom's Journals Pricing Page*.  
<http://www.econ.ucsb.edu/~Etedb/Journals/jpricing.html> (Consulta 4-11-2003)

BUTLER, D. (1999). "The writing is on the web for science journals in print". *Nature*, v. 397, 21 January 1999, pp. 195-200.

CUMMINGS, J. (2003). "Full-Text Aggregation: An Examination of Metadata Accuracy and Implications for Resource Sharing". *Serials Review*. V. 29, n. 1, pp. 11-15.

DELAMOTHE, T.; SMITH, R. (2003). "Paying for bmj.com". *BMJ*, v. 327, 2-8-2003, pp. 241-242. <http://bmj.bmjournals.com/cgi/content/full/327/7409/241>

DURANCEAU, E.F. (2003). "Pricing of Digital Resources: An Interview with Simon Tanner". *Serials Review*, v. 29, n. 2, pp. 121-126.

EUROPEAN SCIENCE FOUNDATION (2003). *Open access: Restoring scientific communication to its rightful owners*. (Policy Briefing; 21).  
<http://www.esf.org/publication/157/ESPB21.pdf>

FRAZIER, K. (2001). "The Librarians' Dilemma: Contemplating the Costs of the "Big Deal"". *D-Lib Magazine*, v. 7, n. 3, March 2001.  
<http://www.dlib.org/dlib/march01/frazier/03frazier.html>

FRIEND, F. (2003) "The value of CrossRef in an open access world". Presentació convidada en el *CrossRef Annual Meeting 2003, September 16th, London*. [http://www.crossref.org/10meetings/CrossRef\\_London.ppt](http://www.crossref.org/10meetings/CrossRef_London.ppt)

GUÉDON, J.-C. (2003). "Open Access Archives: from scientific plutocracy to the republic of science". *IFLA Journal*, v. 29, n. 2, 2003, pp. 129-140.  
<http://www.ifla.org/V/iflaj/ij-2-2003.pdf>

KELLER, M.A.; REICH, V.A.; HERKOVIC, A.C. (2003). "What is a library anymore, anyway?". *First Monday*, v. 8, n. 5.  
[http://www.firstmonday.dk/issues/issue8\\_5/keller/index.html](http://www.firstmonday.dk/issues/issue8_5/keller/index.html)

OKERSON, A. (2003). "Is It the Price, or Is It the Pricing Model?". *Serials Review*, v. 29, n. 1, 2003, pp. 4-5.

SHEMBERG, M. (2003) "The Role of the ISSN in the Electronic Linking Environment". *Serials Review*, v. 29, n. 2, pp. 89-96. I la resposta de R. Romano Reynolds i F. Pellé, "Comments on..." pp. 97-99.

UK COMPETITION COMMISSION (2001). *Reed Elsevier plc and Harcourt General, Inc: A report on the proposed merger*. 5 July 2001. (Cm 5186).

[http://www.competition-commission.org.uk/rep\\_pub/reports/2001/457reed.htm#full](http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2001/457reed.htm#full)

UK OFFICE OF FAIR TRADING (2002). *The market for scientific, technical and medical journals*. September 2002. (Reports; 396)

<http://www.oft.gov.uk/news/publications/leaflet+ordering.htm>

Opciones Reports/Media

WARNER, S. (2003). "E-prints and the Open Archives Initiative". *Library Hi Tech*, v. 21, n. 2, pp. 151-158. doi:10.1108/07378830310479794

VAN ORSDEL, L.; BORN, K. (2002). "Doing the Digital Flip. Periodical price survey 2002". *Library Journal*, v. 127, n. 7, 15-4-2002, pp. 51-56.

THE WELLCOME TRUST (2003). *Economic analysis of scientific research publishing*. Rev ed. 10/03. <http://www.wellcome.ac.uk/en/1/awtpubrepeas.html>

### **Fonts sobre empreses i iniciatives**

BioMed Central. <http://www.biomedcentral.com>

Budapest Open Access Initiative <http://www.soros.org/openaccess/>

COUNTER. <http://www.projectcounter.org>

CrossRef, *Annual Report 2002-2003*.

[http://www.crossref.org/07annual/download/crossref\\_2002-03.pdf](http://www.crossref.org/07annual/download/crossref_2002-03.pdf)

European Economic Association. <http://www.eeassoc.org/>

The Frankfurt Group. <http://www.sub.uni-goettingen.de/frankfurtgroup>

JSTOR. <http://www.jstor.org/about/earchive.html>

Nature Publishing Group. <http://www.nature.com/>

NLM *Long Range Plan 2000-2005*

<http://www.nlm.nih.gov/pubs/publications.html>

Open Archives Initiative. <http://www.openarchives.org/>

Public Library of Science (PLoS). <http://www.plos.org/>

Reed Elsevier. <http://www.reed-elsevier.com/>

Royal Swets & Zeitlinger Holding N.V., *Annual Report 2002*.  
<http://www.swets.nl/swets/show/id=42051>

SciELO. <http://www.scielo.org/index.php?lang=es>

SPARC. <http://www.arl.org/sparc/>

Subito. <http://www.subito-doc.de/>

Thomson. [http://www.thomson.com/corp/about/ab\\_home.jsp](http://www.thomson.com/corp/about/ab_home.jsp)

Wolters Kluwer, *Annual Report 2002*.  
<http://www.wolterskluwer.com/static/main.html>

---

<sup>1</sup> Les biblioteques són clients captius ja que les publicacions no són intercanviables i la pressió dels usuaris de les revistes, que no en suporten directament la despesa de la subscripció, és guiada per qüestions com el factor d'impacte i el prestigi de cada títol independentment del cost associat.

<sup>2</sup> Notícies d'última hora semblen indicar que aquests experiments arriben a la seva fi ja que ara toca reduir despeses. Vegeu l'anunci fet el 5-12-2003 a la llista CHMINF-L i posteriorment posat en circulació a la llista Liblicense: <http://www.library.yale.edu/~llicense/ListArchives/0312/msg00010.html> Els portals BioMedNet, ChemWeb i ElsevierEngineering.com es tancaran.

<sup>3</sup> La queixa que s'està plantejant és que les editorials posen el preu de la subscripció electrònica "basant-se" en el preu de la subscripció impresa del mateix títol i no en els costos atribuïbles directament a la producció de la versió electrònica, que se suposen molt més reduïts que no pas els de la versió impresa. Malgrat que solen aplicar un 10% de descompte en el preu online continua semblant excessiu.

<sup>4</sup> BMJ és una revista impresa, que cal pagar per rebre-la en paper. Quan els seus editors van decidir fer-ne una versió digital, van decidir també que no caldria pagar per accedir-hi. Però ara s'han replantejat aquesta decisió perquè les subscripcions impreses disminueixen i els ingressos per anuncis d'ofertes de treball i de medicaments també estan en descens. Si no poden cobrir despeses, s'acaba la revista, tant la impresa com la digital.

<sup>5</sup> Parlo de la conservació en aquest apartat perquè és el tema que fa dubtar més a l'hora d'abandonar l'antic model de col·lecció de les revistes en paper. Ara només es paguen llicències d'ús. Existeixen molt poques col·leccions de revistes digitals. I encara hi ha molta incertesa sobre el seu futur.

<sup>6</sup> "Recollir-les" vol dir reproduir-les en un servidor local, col·leccionar-les i conservar-les. Per exemple, un grup d'investigació d'un departament universitari que funda una revista en un camp tecnològic experimental i la difon a través d'Internet en una plataforma que és un servidor departamental. Passen cinc anys, el grup es dedica a una altra línia d'investigació, el servidor s'ha de canviar i la revista fa un any que ja no es publica i ha deixat d'interessar. És molt fàcil que desaparegui per sempre més. Qui n'haurà fet còpia? Amb una mica de sort potser la trobarem a Internet Archive. O algun cache a Google. Perquè és possible que la biblioteca de la mateixa universitat no s'hagi atrevit a "recollir-la" quan encara existia, a fer-ne una còpia, per la qual requereix una autorització i a incorporar-la en un servidor on es trobi la col·lecció pròpia si és que en té. I no cal dir que una biblioteca aliena a la universitat encara menys s'haurà atrevit a fer tot això.

<sup>7</sup> No tot el que es contracta és seleccionat directament per la biblioteca. Posem per exemple el que passa en un consorci en què, de vegades, cal contractar serveis que mai no s'haurien seleccionat (IEL per biblioteques sense departaments d'enginyeria). Les biblioteques habitualment es responsabilitzen d'aquests materials perquè els paguen.

En canvi, els recursos de lliure accés a Internet se seleccionen quan són d'interès per a la comunitat d'usuaris de la biblioteca i cal fer-se'n responsable per mantenir-ne els enllaços, com a mínim. Per exemple, la base de dades ISBN abans era de pagament. Moltes biblioteques l'adquirien, la processaven, fins i tot la posaven a la xarxa local de cd-rom. Ara està disponible

---

gratuïtament a Internet. S'està catalogant? Espero que sí! Li hem de seguir la pista i fer-nos-en responsables com a part de la nostra col·lecció? Jo crec que sí!