



Costa de Curaumilla, Región de Valparaíso, Chile

CONSORCIOS/PROGRAMAS NACIONALES DE ACCESO A INFORMACIÓN CIENTÍFICA
EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

**PRIMERA ENCUESTA REGIONAL SOBRE
NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN DE RECURSOS
DE INFORMACIÓN 2019**

Autores

María Soledad Bravo-Marchant
Alberto Cabezas-Bullemore

Santiago de Chile, agosto de 2020

Sobre los autores

María Soledad Bravo-Marchant

Periodista titulada en la Pontificia Universidad Católica de Chile, Magíster en Gestión y Políticas Públicas de la Universidad de Chile y del Magíster en Comunicación Política de la misma universidad. Ha trabajado en el sector público en tres ministerios y también en el sector privado, en la Red Universitaria Nacional, REUNA. Desde agosto de 2004 se desempeña como Secretaria Ejecutiva del Consorcio para el Acceso a la Información Científica Electrónica, CINCEL en su calidad de funcionaria de la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo, ANID, de Chile. sole.bravo.m@gmail.com

Alberto Raúl Cabezas-Bullemore

Periodista titulado en la Pontificia Universidad Católica de Chile y Magíster en Comunicaciones de Rutgers University. Profesional con experiencia en políticas públicas de ciencia y tecnología e innovación; comunicaciones, tecnologías de información, Internet y coordinación de proyectos. Ha representado a Chile en numerosos congresos, organizaciones internacionales y Comités de Fondos. Se desempeña actualmente como Secretario Ejecutivo de LA Referencia y ha ocupado cargos en la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo, ANID, y en la Red Universitaria Nacional, REUNA. cabezas.alberto@gmail.com

Agradecimientos

Los autores agradecen la generosa colaboración prestada por Lidia Borrell y Lennart Stoy de la European University Association en la materialización de esta iniciativa; además del entusiasta apoyo prestado por el Consejo de LA Referencia, en particular la confianza depositada por su Presidenta, Bianca Amaro, y los valiosos comentarios de Lautaro Matas, y las instituciones de la región que han dado sustento a la acción de los consorcios y programas nacionales de acceso a lo largo de estos años.

Copyright

Todas las opiniones e interpretaciones contenidas en este documento son de exclusiva responsabilidad de ambos autores y no comprometen de ninguna manera a las instituciones en las que se desempeñan.

Esta publicación utiliza una licencia CC-BY-NC



Fotografía de portada: Alberto Cabezas B.

INDICE

Introducción.....	4
El arreglo institucional regional.....	4
Los espacios de diálogo.....	5
Nuestra hoja de ruta	7
Alcances metodológicos.....	9
Los pasos siguientes	9
Capítulo I. Los datos de la encuesta	11
1.1 Negociaciones de <i>Big Deals</i> en el nivel nacional	11
1.2 Acceso Abierto, costos APC y mecanismos de monitoreo.....	16
1.3 La ruta dorada al acceso abierto	19
1.4 Contratos de <i>Big Deals</i> : transparencia y costos.....	21
1.5 Los consorcios	26
1.6 Los acuerdos de <i>Big Deals</i>	29
Capítulo II. Conclusiones	43
Anexo núm. 1 Los consorcios y programas públicos de acceso participantes	46
Anexo núm. 2 Tabla Resumen de las características de los contratos	51

INTRODUCCIÓN

Este documento da cuenta de la fotografía de un momento que tal vez ya no volverá a raíz de la emergencia sanitaria que estamos atravesando.

Como tal, es la instantánea de lo que sucedía en América Latina y El Caribe en tiempos de normalidad, cuando analizamos los programas consorciados de acceso a la información científica y nos propusimos cuantificar el gasto que destinaban nuestros países a suscripciones de paquetes de revistas y los mecanismos de contratación y licenciamiento.

¿Cuál fue el origen de esta iniciativa?

El mandato de consorcios y programas públicos de acceso autoconvocados en reuniones anuales desde 2017 para disponer de información cuantitativa confiable y comparable con la que poder analizar nuestra contingencia, dejando a un lado la anécdota y la casuística y, de paso, tratar de reducir la asimetría de información (y de negociación) porque operamos en un mercado oligopólico y con casos de integración vertical y horizontal.

En esa coyuntura, es vital disponer de información sobre costos y condiciones de contratación; analizar si los mandatos de acceso abierto –tan apreciados en nuestros países– se han incluido en las negociaciones junto con comprender la organización interna de los consorcios y los tipos de modelos de compra: los marcos de negociación, los procesos de toma de decisiones, las fuentes de financiamiento y las partes involucradas.

Era una tarea no menor, aunque necesaria para contar con evidencia y, en este esfuerzo, el apoyo de la European University Association fue providencial al compartir con nosotros el instrumento que utiliza para igual propósito desde 2016. Lo demás fue la voluntad desinteresada y pro bono de todos los que nos vimos involucrados en las distintas tareas durante 2019.

El arreglo institucional regional

En materia de información científica, vivimos en un mundo donde todavía es posible hablar del centro y la periferia, con todos los fenómenos de dependencia que bien conocemos. En este escenario, América Latina y El Caribe habían conseguido su propia manera de lidiar con la complejidad al desempeñar el Estado y sus agencias roles muy significativos en el diseño y ejecución de instrumentos y programas. Es un sello regional muy persistente y en las páginas de este documento, esa impronta queda de manifiesto una y otra vez.

En América Latina los modelos de financiamiento adoptados por los países para implementar los programas de acceso a información científica son de larga data¹ aunque enfrentan las mismas restricciones presupuestarias, asimetrías de información, mercados imperfectos y demandas crecientes. A inicios del presente siglo las experiencias del consorcio de universidades de Sao Paulo en Brasil, CRUESP, dieron el puntapié inicial para imaginar un

¹ Cruesp en 1999 y Capes en 2001.

escenario donde la colaboración fuese la piedra esencial de las experiencias de acceso consorciado a recursos de información de alto costo.

Argentina, Brasil, Uruguay, Perú, Panamá y México han impulsado con éxito la provisión del servicio con cargo al presupuesto general de la Nación y un modelo de acceso gestionado por alguna unidad del gobierno central.² Otros países como Chile, Costa Rica, Ecuador o Colombia han gestionado otros modelos de acceso, algunos cofinanciados, o con la constitución de clubes de compra y la tercerización del servicio de provisión en entidades sin fines de lucro o en arreglos institucionales específicamente creados para ese fin.

Con independencia del modelo adoptado, el financiamiento público de estas políticas de acceso a la información científica –y la actuación prevalente de los organismos públicos en la cadena de la toma de decisiones– es una constante en la región.

En Brasil, Capes (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior), entidad que depende del Ministerio de Educación, administra el Portal de Periódicos; en Argentina la “Biblioteca Electrónica” depende del recientemente recreado Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva; en Perú, el Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica, Concytec, mantiene un programa nacional de acceso; en México, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Conacyt, administra el Consorcio Nacional de Recursos de Información Científica y Tecnológica, Conricyt; en Panamá la Plataforma ABC depende de la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología, Senacyt, y en Uruguay, el Portal Timbó (Trama Interinstitucional y Multidisciplinaria de Bibliografía Online) es una iniciativa de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación, ANII.

Otras formas asociativas se verifican cuando las bibliotecas se aglutinan para crear un poder comprador de facto como en Costa Rica (Sistema Bibliotecario de la Educación Superior Estatal, SIBESE), en Nicaragua (el Consorcio del Consejo Nacional de Universidades, CNU) o en El Salvador (el Consorcio de Bibliotecas Universitarias de El Salvador, CBUES) o delegan en un tercero la provisión del servicio financiado con recursos públicos como sucede en Chile con la Corporación Cincel, en Colombia con la iniciativa Consortia respaldada por Colciencias³ y la Asociación Colombiana de Universidades, ASCUN, o en Ecuador con las acciones que desarrolla la Corporación Ecuatoriana para el Desarrollo de la Investigación y la Academia, CEDIA.

Los espacios de diálogo

A pesar de la heterogeneidad de los arreglos institucionales hay temas transversales en la gestión de estas verdaderas infraestructuras habilitantes para la investigación en ciencia, tecnología, conocimiento e innovación (CTCI). Esa condición ha impulsado la constitución de espacios regionales de diálogo e intercambio para fortalecer y perfeccionar las propias prácticas.

² Que ofrece acceso a grandes comunidades de investigadores situadas en distintas instituciones. Un caso específico de acceso universal es Uruguay, que gracias a las negociaciones de la ANII ha conseguido acceso para todos los habitantes de la República.

³ Colciencias se ha transformado en el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación a partir de diciembre de 2019.

Al rastrearlos, los primeros fueron el resultado de los esfuerzos de Capes a partir de 2005 en lo que se denominaron los seminarios de los Consorcios de Bibliotecas Ítalo-Íbero-Latino-Americanas (CBILLA), que terminaron en 2011 después de eventos realizados en Sao Paulo, Lima y Buenos Aires.

Transcurrieron seis años hasta que el espacio se volvió a reconstituir en 2017 en Ciudad Juárez, México, gracias a los esfuerzos de los consorcios y programas de acceso de Argentina, Brasil, México y Chile, en un escenario mundial muy complejizado y donde era imprescindible disponer de cursos de reflexión permanente, de interlocución y debate sistemático acerca de cómo las políticas públicas, prácticas y resultados pueden ser un aliciente –y en algunos casos, un obstáculo– para insertarse en un entramado organizacional y político de alcance mundial.⁴

El particular tipo de mercado oligopólico que han constituido las editoriales, las características de los servicios que estas proveen, el cambio en los modelos de negocio que ha traído el movimiento del “acceso abierto”, la irrupción de los datos de investigación como objetos citables, el artículo –no ya la revista– como mínima unidad a transar son elementos a considerar detenidamente para comprender la dirección que tomarán los cambios y cómo los consorcios deben adecuar su acción, sus instrumentos y sus propósitos. Un resumen de los cambios en los modelos de la comunicación académica se puede encontrar en el documento elaborado por un Grupo de Expertos convocados por la Comisión Europea.⁵

Las agendas del primer encuentro en Ciudad Juárez en 2017 y del segundo encuentro en Santiago de Chile en 2018 abordaron estos temas porque están redibujando con mucha rapidez el ámbito de acción de los consorcios/programas nacionales de acceso. Más aún, en ambas reuniones se advirtió la necesidad de acompañar la reflexión con evidencia más que con juicios y opiniones: evidencia de cómo se comportan las comunidades científicas cuando buscan y recuperan información científica, cuáles son sus patrones de consumo, de citación y de producción; cómo usan las colecciones que se contratan; cuáles son los vacíos que se constatan y en dónde se pueden diseñar circuitos virtuosos para avanzar hacia negociaciones transfronterizas que reduzcan la asimetría de información que aún prevalece en los tratos con los editores comerciales.

El corolario es que enfrentamos una falla de mercado que debemos abordar con políticas públicas específicas porque en el particular mercado de la comunicación científica el “precio” no desempeña, muchas veces, el rol que la economía siempre le ha asignado como regulador de la oferta y la demanda.

⁴ La Declaración de Juárez se puede consultar en el sitio web de la Corporación Cincel:
https://www.cincel.cl/documentos/Declaracion_Ciudad_Juarez_2017.pdf

⁵ “Future of Scholarly Publishing and Scholarly Communication: Report of the Expert Group to the European Commission”. Directorate-General for Research and Innovation, European Commission. Enero de 2019. En <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/464477b3-2559-11e9-8d04-01aa75ed71a1>

Nuestra hoja de ruta

Uno de los acuerdos adoptados en la Segunda Reunión de Consorcios de América Latina y El Caribe realizada en octubre de 2018 en Santiago de Chile fue obtener autorización de la European University Association, EUA, para replicar su encuesta sobre *Big Deals*⁶ en los países de América Latina y El Caribe y con ello obtener datos de gasto y modalidades de contratación y licenciamiento.

La responsabilidad de esta iniciativa recayó en la Secretaría Pro Tempore 2018-2019 de los consorcios/programas nacionales de acceso; cargo que en ese periodo lo desempeñó la Secretaría Ejecutiva de la Corporación Cincel-Chile con el valioso apoyo de la Secretaría Ejecutiva de LA Referencia.

En mayo de 2019, tras gestiones personales del Secretario Ejecutivo de LA Referencia, Alberto Cabezas, con los directivos de la EUA, se obtuvo su anuencia para replicar la encuesta sobre “*Big Deals* y Paquetes” en la región, además de entregar valiosos consejos para operacionalizar el instrumento a partir de las experiencias que esta entidad ha acumulado tras dos versiones.

A fines de junio, y con la encuesta traducida al castellano, la Secretaría Pro Tempore 2018-2019 envió una invitación a cada uno de los participantes del Segundo Encuentro para comprometer su participación en este esfuerzo y recoger opiniones y comentarios sobre las preguntas de la encuesta.

A inicios de julio de 2019 se constituyó un equipo técnico formado por representantes de consorcios y programas nacionales de adquisición de Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Perú y Costa Rica para consensuar una versión de la encuesta apropiada al contexto regional, pero no demasiado específica para no perder la comparabilidad con el esfuerzo de la EUA, que fue uno de los macro objetivos a cumplir.

El 18 de julio y el 16 de septiembre de 2019 se celebraron dos reuniones virtuales con el “Equipo Técnico” para validar la traducción y lo apropiada que podían ser algunas preguntas, dado el contexto de la región. Se introdujo muy pocos cambios: se agregó un Anexo para tener información de otras adquisiciones que parecen valiosas en la región y un apartado para dar antecedentes sobre la institucionalidad consorcial en cada país, y se trató de incorporar el segmento “sector público” como actor relevante en el proceso de adquisiciones consorciales, que en la versión original está poco presente; además de algunas precisiones sobre los montos a reportar.

También el Secretario Ejecutivo de LA Referencia presentó los principales propósitos de esta encuesta en Buenos Aires, en agosto de 2019, a las autoridades de los organismos de ciencia y tecnología de la región en el marco del taller “Hacia una estrategia regional para el acceso a las

⁶ En la encuesta para América Latina y El Caribe vamos a entender “Contratación de *Big Deal*” como aquella suscripción a una nómina de cientos de revistas, a veces todo el listado de un editor, sin que el comprador pueda suprimir títulos o armar una colección a su medida o necesidad. El precio del *Big Deal*, por lo general, se basa en el costo de las suscripciones históricas en formato impreso de las instituciones que concurren a la compra. Para una discusión amplia ver Poynder, Richard “The Big Deal: Not Price But Cost” (<https://poynder.blogspot.com/2011/09/big-deal-not-price-but-cost.html>).

revistas científicas”, organizado por la Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva del gobierno argentino.

Finalmente, el 2 de octubre se envió la invitación a contestar la encuesta a trece países.

Respondieron los siguientes:

1. Argentina, Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (<http://www.biblioteca.mincyt.gob.ar/>)
2. Brasil, CAPES (<https://www.periodicos.capes.gov.br>)
3. Colombia, CONSORTIA (<https://consortia.com.co/mod/page/view.php?id=373>)
4. Costa Rica, Sistema Bibliotecario de la Educación Superior Estatal de Costa Rica (SIBESE-CR)
5. Chile, Corporación Cincel/Conicyt (<https://www.cincel.cl>)
6. Ecuador, CEDIA (www.cedia.org)
7. El Salvador, Consorcio de Bibliotecas Universitarias de El Salvador, CBUES (<http://www.cbues.org.sv/>)
8. Nicaragua, Consorcio PERI (<http://www.peri.net.ni>)
9. Panamá, Secretaría Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación, Senacyt (<https://abc.senacyt.gob.pa/>)
10. Perú, Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica, Concytec (<https://bvcyt.concytec.gob.pe/>)
11. Uruguay, Agencia Nacional de Investigación e Innovación, ANII (www.timbo.org.uy)

Los dos países que por motivos de fuerza mayor no pudieron participar en esta primera versión fueron México⁷ y Paraguay.

En el Anexo núm. 1 hay una descripción breve de cada consorcio/programa de acceso que participó en esta encuesta.

Los primeros resultados procesados se presentaron en la Segunda Reunión de Consorcios de América Latina y El Caribe, realizada el 28 y 29 de octubre en Heredia, Costa Rica. En la sesión se recibieron retroalimentaciones para poder profundizar y contextualizar algunos hallazgos y primeras conclusiones.

⁷ Se tomó contacto con ambos. En el caso de México la ausencia obedece al cambio de gobierno acaecido a fines de 2018 y donde los nuevos funcionarios debieron asumir un conjunto de tareas complejas. En el caso de Paraguay, no se obtuvo respuesta.

Alcances metodológicos

La segunda encuesta de la EUA sobre adquisición de *Big Deals* y paquetes se centra en la contratación de colecciones provenientes solamente de cinco grandes editores: American Chemical Society, Elsevier, Springer-Nature, Taylor and Francis y Wiley.

El Equipo Técnico a cargo de la encuesta acordó garantizar el tratamiento confidencial de toda la información proporcionada, incluidos los datos personales como nombre, correo electrónico, número de teléfono, institución y cargo.⁸

También se acordó solo publicar o difundir datos anónimos y agregados. Por lo tanto, las respuestas individuales que permitirían la identificación personal o la identificación de la institución o de un país en específico permanecerán confidenciales.

Para complementar la información recolectada en la encuesta en todos los casos se devolvió la información recolectada para que cada consorcio/programa nacional de acceso pudiese revisar y chequear. Luego de esa verificación se procedió a procesar los resultados.

Toda la información recopilada es sobre compras comprometidas para los años 2017, 2018 y 2019 en USD dólares nominales a la fecha de pago (debido a que pueden ser varios contratos y pagos durante el año calendario). Ello implicó informar por cada año el valor comprometido en el contrato o la licencia, independientemente del momento en que se produjeron los desembolsos. Si hay contratos multianuales pagados en un solo estado de pago, se debió calcular e informar el monto anual.

Por último, la Secretaría Pro Tempore 2018 y la Secretaría Ejecutiva de LA Referencia solo tienen palabras de agradecimiento por la valiosa colaboración prestada por Sofía Solano García, de la Universidad Nacional de Costa Rica, UNA, en el montaje de esta encuesta en los servidores de la institución y su paciente y minucioso trabajo en el servicio de apoyo a los participantes de este significativo esfuerzo regional.

Los pasos siguientes

Para esta región contar con un instrumento de esta naturaleza implica formalizar un espacio de intercambio entre los países que luego de estos años han llegado a un extendido consenso de la necesidad de disponer de la mayor cantidad de evidencia para enfrentar con las mejores herramientas el proceso de profunda mutación de los circuitos de comunicación científica.

Pretendemos que este documento se constituya en un insumo valioso para las agencias de gobierno que financian programas nacionales de adquisición y para las propias instituciones que son miembros de los consorcios/programas nacionales de acceso y sus autoridades a la hora de negociar servicios de acceso a recursos de información científica con los editores. Es una primera versión y deben venir otras.

⁸ Esta metodología también la utiliza la encuesta de la EUA a fin generar confianza y facilitar para algunos países la entrega de información (por ejemplo, países donde han firmado cláusulas de confidencialidad con algunos proveedores).

Sabemos que es una fotografía de un momento que no volverá porque la crudeza de la emergencia sanitaria que ha provocado el COVID19 -y la tragedia que presenciamos en países como Brasil, Perú, Ecuador o Chile- repercutirá con certeza en los presupuestos públicos que los países de la región destinan a financiar estas iniciativas y en los arreglos institucionales que gestionan estas políticas públicas.

La reducción presupuestaria, y la permanente necesidad de contar con estos recursos de información, obligará a nuestras instituciones a extremar el ingenio y la capacidad de negociación para preservar la mayor parte del acceso que tanto ha costado conseguir.

Con todo, seguir acopiando información sobre los procesos de contrataciones debe ser una actividad permanente de los consorcios y programas públicos de acceso.

Desde ya, anticipamos nuestra voluntad para seguir cooperando con los consorcios y programas nacionales en el diseño y puesta en marcha de nuevos arreglos y estrategias, sabiendo que más temprano que tarde el escenario de la comunicación científica deberá volver a mutar hacia su más profunda y abierta naturaleza: el intercambio de nuevo conocimiento compartido con todos de la manera lo más libre y amplia posible.

María Soledad Bravo-Marchant
Alberto Cabezas-Bullemore

En el mes de agosto del año de la pandemia

CAPÍTULO I. LOS DATOS DE LA ENCUESTA

1.1 Negociaciones de *Big Deals* en el nivel nacional

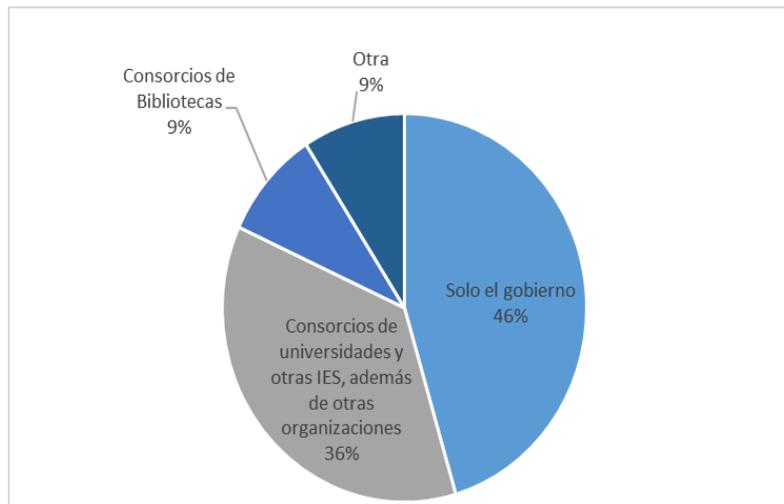
El gráfico número 1 muestra a las organizaciones involucradas en las negociaciones de *Big Deals* en los once países encuestados. En el 82% de los casos participan agencias de gobierno y universidades. Cabe destacar que en casi la mitad de los casos es la agencia de gobierno por sí sola la que está a cargo de este proceso (46%).

La categoría “Otra” representa un solo caso donde una entidad sin fines de lucro se ha hecho cargo del servicio de intermediación con las editoriales internacionales para el suministro de suscripciones a recursos bibliográficos a escala nacional.

Si comparamos esta situación con el caso europeo, podemos decir que en la región los actores principales en las iniciativas de acceso a información científica son los Estados nacionales que le encomiendan a alguna agencia el diseño y ejecución de programas de acceso con distintas características. En Europa prevalecen los consorcios formados por universidades, otras instituciones de educación superior y organizaciones por completo ausentes en los consorcios/programas nacionales de acceso de América Latina como los hospitales y las bibliotecas nacionales. Además, en el caso europeo los gobiernos solo representan el 3% de las organizaciones involucradas en las negociaciones.

Gráfico núm. 1.

¿Cuáles organizaciones del nivel nacional están involucradas en las negociaciones de *Big Deals* con los editores?

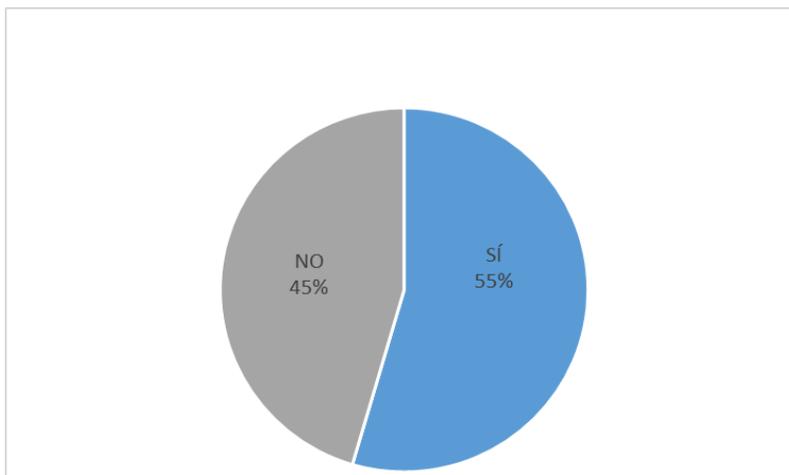


Núm. de consorcios/programas nacionales encuestados: 11/11.

El gráfico núm. 2 muestra los casos donde existe un comité directivo de alcance nacional que supervisa las políticas de adquisición de recursos electrónicos. En el 55% de los casos existe uno de esa naturaleza:

Gráfico núm. 2.

¿Existe un comité directivo nacional que supervise las políticas de recursos documentales electrónicos?



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11

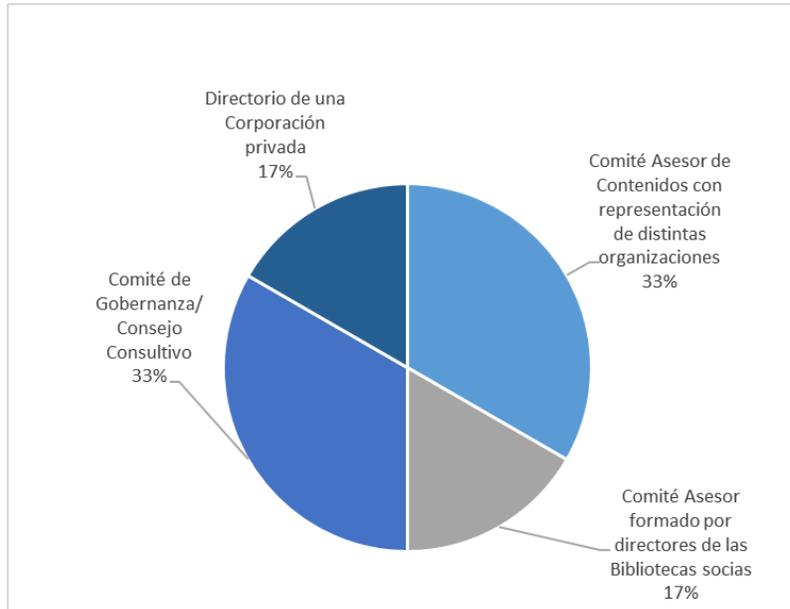
Se les preguntó a los consorcios/programas nacionales de acceso qué organizaciones forman parte de estos comités (ver gráfico núm. 3).

Cuando existen estos comités (en el 55% de los casos) estos exhiben composiciones diversas dependiendo del arreglo institucional de cada consorcio/programa nacional de acceso; pero por lo general se trata de comités asesores formados por especialistas en ciencias de la información (por ejemplo, directores de bibliotecas) y representantes de organizaciones miembros del consorcio o de los programas nacionales de acceso.

La mayor parte de los mismos son de carácter consultivo y que en los procesos iniciales de selección del contenido a contratar sirvieron para sustentar decisiones adoptadas por las autoridades sectoriales o nacionales, junto con continuar colaborando en la detección de necesidades de información por parte de los usuarios, en la conveniencia o no de suscribir determinados productos y en la propuesta de acciones de promoción, capacitación y difusión.

Gráfico núm. 3.

¿Qué organizaciones están representadas en este comité supervisor?



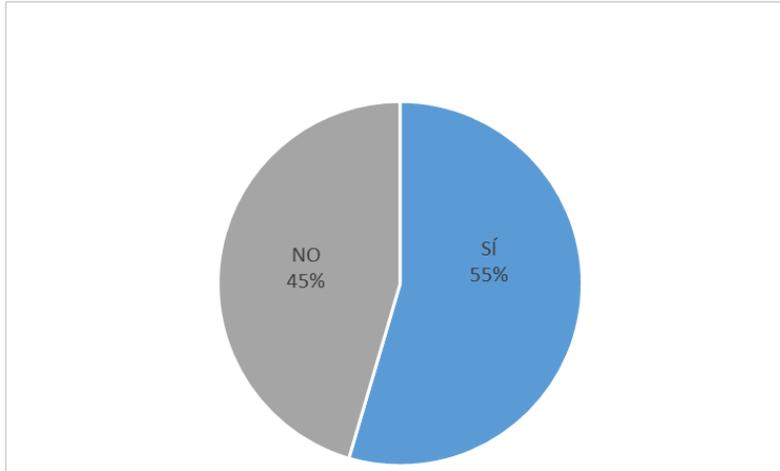
Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 6/11

Aquellos consorcios y programas nacionales de acceso que señalaron **no contar** con este comité supervisor (45%) exhiben modelos donde prevalecen esquemas de cofinanciamiento y estos comités se complejizan en su organización, membresía y capacidad de decisión, ya que deben dar cabida a todas las entidades que financian y, a la vez, se benefician de las contrataciones.

Se preguntó si las universidades desempeñaban algún rol en los procesos de negociación. El 55% contestó que sí (ver gráfico 4), lo que marca una similitud con el caso europeo donde las universidades desempeñan un destacado rol en el 58% de los casos.

Gráfico núm. 4.

¿Desempeña algún rol el liderazgo de las universidades, las IES y otras organizaciones de ciencia y tecnología en la negociación de *Big Deals* con los editores?

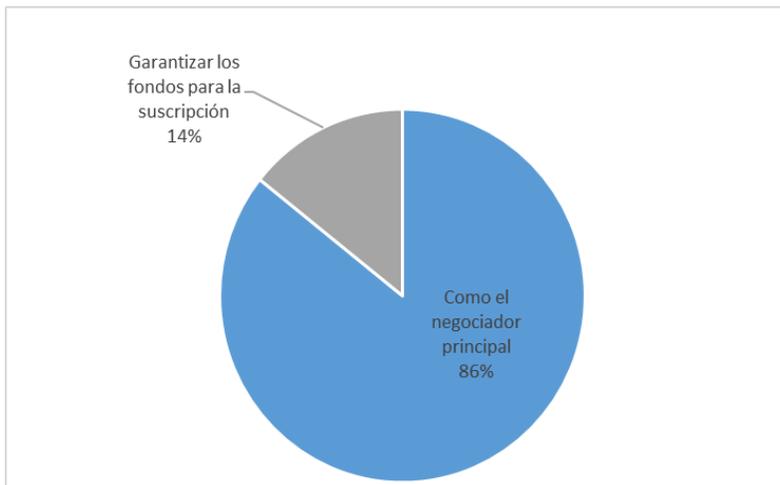


Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

Se consultó cuál era el rol que desempeñaban las universidades. En la gran mayoría de los casos (84%) participan como el negociador principal o como el aportante de los recursos (36%) (ver gráfico 5).

Gráfico núm. 5.

¿Cuál es el rol que desempeñan? (solo para los países que contestaron afirmativamente)

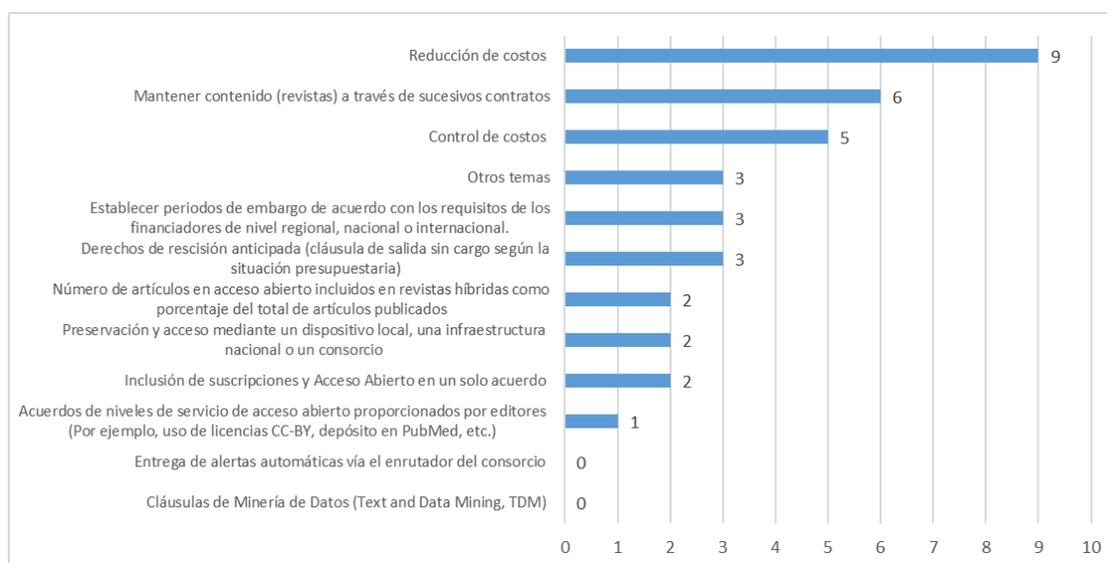


Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 6/11.

Se preguntó a los consorcios y programas nacionales de acceso cuáles eran las principales preocupaciones en el proceso de negociación. Los resultados se exhiben en el gráfico núm. 6: la reducción de costos, la integridad de las colecciones que se contratan y el control de costos son los tres principales puntos. Los temas que no recibieron ninguna mención fueron disposiciones para la minería de datos (*data mining*) y servicios de alertas automáticas vía enrutamiento al consorcio, lo que permitiría deducir que los consorcios de la región están en una etapa temprana de uso y manejo de estas opciones de gestión de las colecciones.

Gráfico núm. 6.

¿Cuáles son los principales puntos de preocupación para las universidades, las IES y otras organizaciones de ciencia y tecnología en el proceso de negociación?



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Pregunta con respuesta múltiple (cinco opciones obligatorias).

Los “otros temas” (mencionados por tres consorcios) son los siguientes y se citan de manera textual:

- “Asegurar derechos de postcancelación en el contrato”.
- “Foro legal en el país en el caso de judicialización del conflicto”.
- “Evitar la compra de paquetes y adecuar las suscripciones según las necesidades de cada institución”.
- “Trabajo conjunto con los editores para mejorar el acceso a los contenidos para la población ubicada en regiones geográficamente apartadas y con dificultades económicas”.

Si comparamos las cinco categorías más mencionadas en América Latina y Europa hay coincidencia en “reducción de costos”, “control de costos” y “mantener contenido a través de sucesivos contratos”. Esta es un área de preocupación común en ambas regiones porque objetivamente se enfrentan las mismas restricciones frente a un mercado imperfectamente constituido y debería ser un espacio de trabajo conjunto.

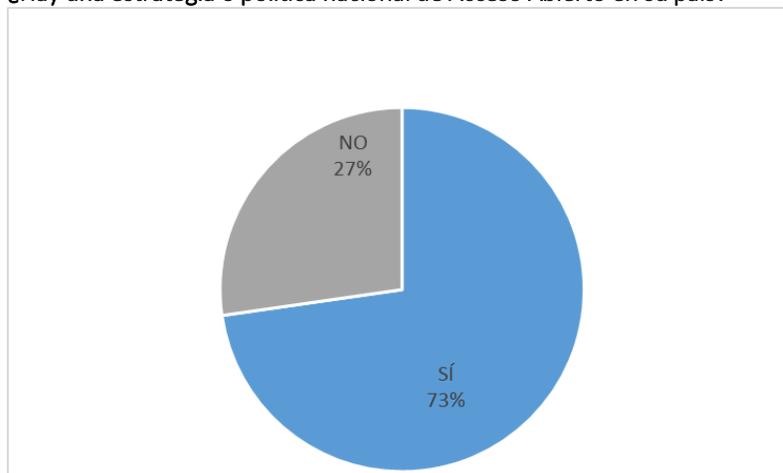
Una diferencia es que en Europa interesa incluir en el mismo contrato las suscripciones y las cláusulas de acceso abierto (dado el avance de los denominados “acuerdos transformativos”)⁹ y que las licencias mencionen el derecho a terminar anticipadamente el contrato. En cambio, en América Latina la preocupación por los embargos es más evidente y tal vez obedece a que los gobiernos, a través de sus ONCYT, son actores muy relevantes en los procesos de contratación y hay políticas de acceso abierto que son obligatorias para los investigadores que reciben fondos públicos para sus proyectos, como se indica en la siguiente sección.

1.2 Acceso Abierto, costos APC y mecanismos de monitoreo

La mayoría de los países de América Latina encuestados tienen una política o una estrategia nacional de acceso abierto (73%):

Gráfico núm. 7.

¿Hay una estrategia o política nacional de Acceso Abierto en su país?



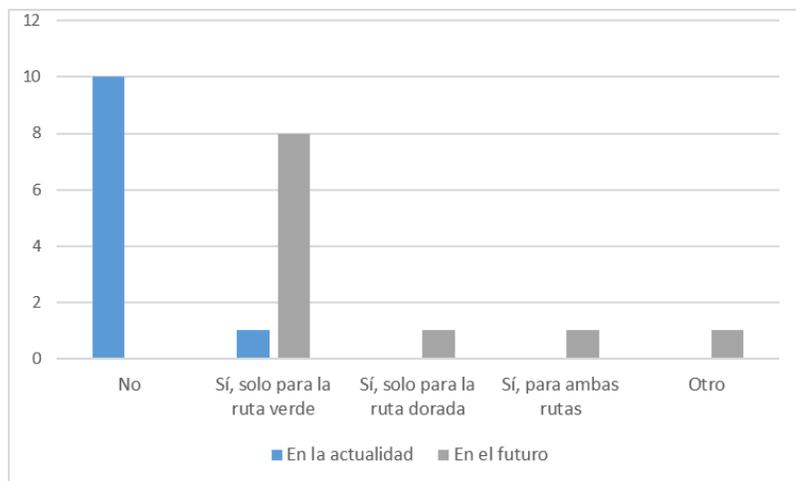
Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

⁹ Según la definición de la ESAC (Efficiency and Standards of Article Charge), un acuerdo transformativo es un contrato negociado entre instituciones (bibliotecas, consorcios nacionales y regionales) y editoriales que transforma el modelo de negocio de la publicación de revistas académicas subyacente, pasando de una basada en las suscripciones a otra en que los editores reciben un precio justo por sus servicios de publicación de acceso abierto. Ver <https://esac-initiative.org/about/transformative-agreements/>.

Aunque existe legislación, iniciativas y estrategias sobre acceso abierto, el 91% de los contratos de Big Deal que este instrumento catastró no incluye ninguna cláusula sobre este aspecto (ver gráfico núm. 8).

Gráfico núm. 8.

Inclusión de cláusulas de acceso abierto en los contratos de Big Deal



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

Solo un consorcio señaló que sí había asegurado condiciones para la ruta verde en algunos contratos.

Para las futuras negociaciones diez de los once consorcios indicaron que desean incluir cláusulas sobre acceso abierto, con predominio de la ruta verde. En el caso de Europa, y para los futuros contratos, resalta prioritariamente la opción por ambas rutas. No obstante, en la mayoría de los casos las opciones están en una etapa de diseño y evaluación de factibilidad:

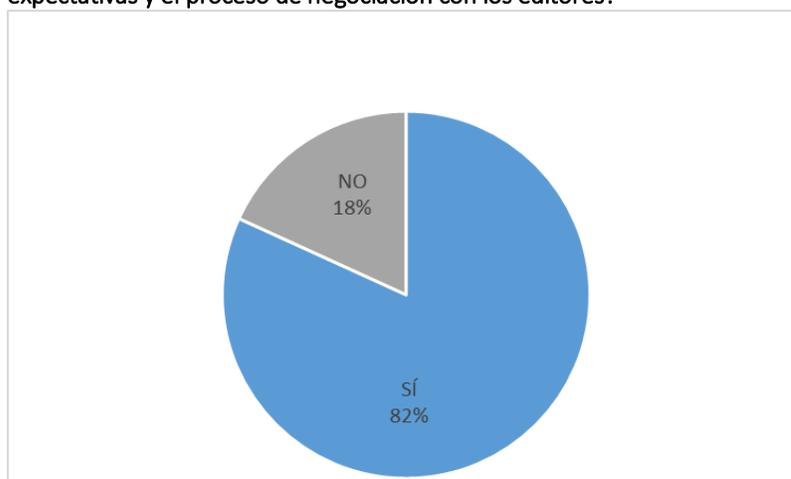
- “Se considera muy deseable incluir las cláusulas, pero no hay definiciones sobre ello aún”.
- “Se evaluará en cada caso y de acuerdo al contexto de cada negociación”.
- “Es posible”.
- “Se está analizando la situación. La vía verde es obligatoria por Ley; por ende, su cumplimiento es superior a cualquier contrato”.
- “Sí, pero no tenemos certeza de cuál estrategia adoptar”.
- “Solo para la Ruta Verde”.
- “Para las rutas verde y dorada”.
- “Participar en una mesa de negociación que dé un tratamiento especial en los costos de APC para las instituciones consorciadas”.

Para poder avanzar en estos temas, es necesario generar propuestas efectivas a escala regional que permitan viabilizar estas iniciativas en ciernes. Porque resulta al menos contradictorio comprobar que experiencias de acceso abierto tan extendidas en la región no tengan un correlato en la contratación de recursos de información donde la producción nacional también está incluida y se comercializa.

Por último, a los consorcios también se les consultó si sus expectativas en los procesos de negociación y contratación habían cambiado a la luz de la creciente importancia que ha adquirido el movimiento de Acceso Abierto. Un 82% contestó afirmativamente (ver gráfico núm. 9) y sus razones se reproducen a continuación:

Gráfico núm. 9.

Dada la creciente importancia del Acceso Abierto en los últimos años, ¿ha contribuido a cambiar sus expectativas y el proceso de negociación con los editores?



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

- “Hemos introducido el tema en el proceso de negociación, a pesar de la reluctancia de algunos editores. Hemos conseguido incluir cláusulas de ruta verde en algunos de los contratos (Springer, Wiley). Hemos visto rebajas marginales de precios por efecto del tránsito de algunos títulos a formatos de acceso abierto (OUP, Wiley, Annual Reviews, Elsevier con el acuerdo SCOAP3)”.
- “Incluyendo cláusulas y políticas que promuevan el acceso abierto”.
- “Más allá de nuestra política nacional, el uso de recursos disponibles en acceso abierto (y también piratas) se ha extendido entre los usuarios, lo cual impacta sobre el uso de los recursos suscritos, esta baja en el uso permitiría re-dimensionar el valor/necesidad de los productos editoriales”.
- “La adquisición de contenidos se ha complejizado porque es preciso evitar el doble *dipping* al mismo tiempo que la comunidad científica nacional demanda acciones para incentivar la publicación en acceso abierto”.

- “Se anualizaron muchos contratos multi-anales, se han podido bajar o congelar el precio de algunos acuerdos”.
- “El Acceso Abierto ha abierto la puerta a que los países empiecen a colaborar para negociar mejores condiciones en los contratos”.
- “Les exigimos calidad de los recursos de información, ampliar el acceso remoto, que la información se pueda descargar, entre otros”.
- “Se pensaba negociar a dos o tres años y al final se acordó negociar solo a un año, pues no se conoce qué sucederá en el corto plazo debido a esta tendencia. También se firmó la disposición de los editores a trabajar el tema de APC dentro del Consorcio”.
- “Tener conciencia en ambas partes de la amplitud de información disponible en acceso abierto, como por ejemplo agregadores en especial incluyen una cantidad considerable de recursos en acceso abierto entre las ofertas que hacen de sus recursos a las instituciones, las instituciones tienen que evaluar estos recursos y negociar con los editores la disponibilidad de información de títulos únicos arbitrados y que no son de acceso abierto; la información disponible como medio de verificación de la cantidad de títulos o publicaciones de artículos en acceso abierto ayudaría a negociar con el editor un menor precio por los paquetes que ofrece”.

1.3 La ruta dorada al acceso abierto

En relación con el uso de la llamada “ruta dorada” al acceso abierto, se consultó si en los consorcios/programas nacionales de acceso existía algún sistema de monitoreo para recolectar datos sobre los fondos destinados a pagar por publicar las tarifas denominadas APC (Article Processing Charges). En diez de los once casos la respuesta fue negativa. Solo uno de los consorcios/programa nacional de acceso indicó que poseía esa información a partir de los proyectos financiados por la agencia a cargo de la I&D, pero precisó en su respuesta que no era información a escala nacional y que era improbable obtener esos datos desde diversas fuentes.

También se les preguntó si las suscripciones y los pagos por publicar (APC) estaban incluidos en el mismo contrato. **La respuesta fue negativa en todos los casos.**

La situación no cambia demasiado si se consulta por la inclusión en los futuros contratos. Solo un consorcio/programa nacional de acceso indicó que pretendía negociar suscripciones y APC en su próximo contrato, “pero la sola idea ya había encontrado mucha resistencia en los editores, arguyendo que el tema de los APC está radicado en otra sección de la empresa”, aunque se manifestaron disponibles para crear “una mesa de discusión del tema con las personas apropiadas”.

Los demás consorcios aún no lo han decidido por diversas razones que se reproducen textualmente a continuación:

- “Todavía no se toma la decisión, las suscripciones que se han realizado están en función de lo que el editor ofrece en términos contractuales”.
- “Se evaluará en cada caso y de acuerdo a cómo evolucione el mercado de las publicaciones”.

- “Se está sensibilizando a las autoridades sobre la importancia de este tipo de negociaciones”.
- “El pago de APC no está a cargo de los sistemas bibliotecarios”.
- “No tenemos claridad sobre la ruta dorada porque encarece los costos de acceso a información científica para un país pequeño con una producción científica modesta”.
- “Se coordinarían reuniones con los organismos rectores de las IES para el análisis de la inclusión de este requerimiento”.
- “Hay intenciones, pero se está analizando la situación, recabando información, conversando con algunos editores y evaluando pros y contras”.
- “No estamos seguros de que el financiamiento de APC sea la mejor estrategia para nuestro contexto”.
- “No se ha llegado a un consenso a nivel de país”.

Al ser consultados por los tipos de beneficios y/o inconvenientes que tendrían los dos modelos (suscripciones y APC en el mismo contrato versus diferentes acuerdos contractuales) no se aprecia un patrón común porque este tipo de contratos aún no forma parte de los modelos de negocio que se ofrecen en América Latina y, por tanto, son opciones que recién están comenzando a analizarse a escala institucional, acopiando información de la experiencia de países que sí los han suscrito y que la pueden compartir.

Más aún, los consorcios están muy familiarizados con los modelos de suscripción porque también han acumulado experiencia de cómo funcionan: “En el modelo de suscripción el beneficio se encuentra en el costo por artículo”, “Con la suscripción de bases de datos se ha obtenido mejores precios para mi país”, “Las editoriales tienen un modelo desarrollado y robusto para visibilizar el contenido que publican, por lo que no soy ajeno a los APC. Sin embargo, no estoy a favor del doble pago (suscripción y APC)”.

A continuación, se reproducen textualmente las opiniones a favor y en contra formuladas por los consorcios/programas nacionales de acceso:

Beneficios:

- “Posibilidad de negociar descuentos o mejores condiciones de acceso”.
- “Se evita el doble pago (acceso a la información y APC)”.
- “Sería beneficioso si existiese en el país una política de APC, ya que al tener ambos aspectos en un mismo contrato obliga al proveedor a entregar información sobre artículos APC de autores del dominio nacional y también a declarar una tarifa fija que se negocia ex ante (y que debería ser mejor para los autores porque debería estar por debajo del costo promedio)”.
- “Llegar a acuerdos de costos consorciales en base a los modelos que se manejan en la región”.

Inconvenientes:

- “En el caso de APC no se realizan contratos institucionales con un editor. Se asignan fondos para atender solicitudes individuales de personal académico y el contrato es del académico con la revista”.
- “Las áreas (comercial y editorial) son manejadas por diferentes equipos y no tienen, en ocasiones, contacto entre ellos”.
- “Nuestro país representa un porcentaje ínfimo en relación con el volumen de publicación mundial, por lo que por sí solo no logrará cambiar el sistema comercial editorial”.

En conclusión y al igual que en Europa, la mayoría de los contratos no incluyen suscripciones y APC en el mismo documento. Solo el 19% de los consorcios europeos contestó afirmativamente la pregunta y de esa proporción, solo el 31% tiene un sistema de monitoreo del gasto en tarifas APC.

En América Latina es un modelo de negocio que no existe.

En el futuro, a muchos consorcios europeos (65%) les gustaría tener las suscripciones y los pagos APC cubiertas en un mismo contrato. Por tanto, estamos viviendo una transición hacia otros modelos que tampoco han madurado lo suficiente en Europa porque los países que han avanzado en profundizar la ruta dorada son una minoría.

Por último, dada la historia que registra el acceso abierto en América Latina (no comercial, colaborativo, con apoyo estatal) se verifica un grado de resistencia al modelo de acceso abierto basado en pagos de APC.¹⁰ Por tanto, todo indica que se requiere mucha prudencia y más datos e investigación para optar en forma responsable por estos modelos de financiamiento de la comunicación científica que, a la postre, podrían resultar más onerosos que los actuales.

1.4 Contratos de *Big Deals*: transparencia y costos

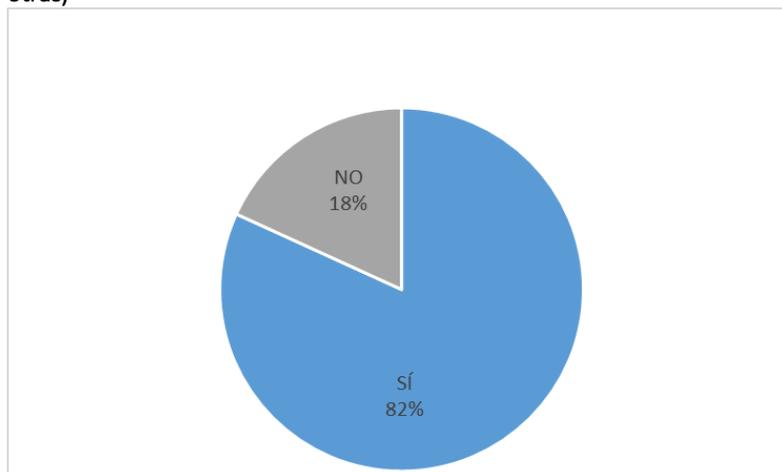
El 82% de los consorcios/programas nacionales de acceso reportó la existencia de leyes nacionales o regulaciones que facilitan el acceso a la información pública, lo que implicaría transparentar los contratos con las editoriales. Más aún, en el cien por ciento de los casos se indicó la existencia de leyes de transparencia de los actos de la Administración Pública, lo que es relevante en el caso de aquellos acuerdos que involucran recursos públicos y que deben ponerse a disposición del escrutinio de la ciudadanía, a veces de manera activa (como en el caso de un país que los publica en un sitio web) o de manera pasiva a partir de un requerimiento específico.

¹⁰ Ver Declaración de los Consorcios de América Latina y El Caribe tras la Primera Reunión realizada el 31 de agosto y 1° de septiembre de 2017 en Ciudad Juárez, México:
https://www.cinccel.cl/documentos/Declaracion_Ciudad_Juarez_2017.pdf

Como en la región, el gobierno es el principal actor en la cadena de contratación de *Big Deals*, todo el proceso debe ser público, aunque es necesario dar un paso adicional para dejar esa información disponible sin necesidad de que sea requerida por un particular, o insistir en eliminar cláusulas de confidencialidad, que a pesar de las leyes de transparencia vigentes, todavía persisten en algunos países como se ilustra en el gráfico núm. 10.

Gráfico núm. 10.

¿Existe alguna ley o regulación que facilite la transparencia de los contratos firmados con los editores? (por ejemplo, disposiciones que anulen cláusulas de confidencialidad o no-divulgación, leyes de transparencia, otras)



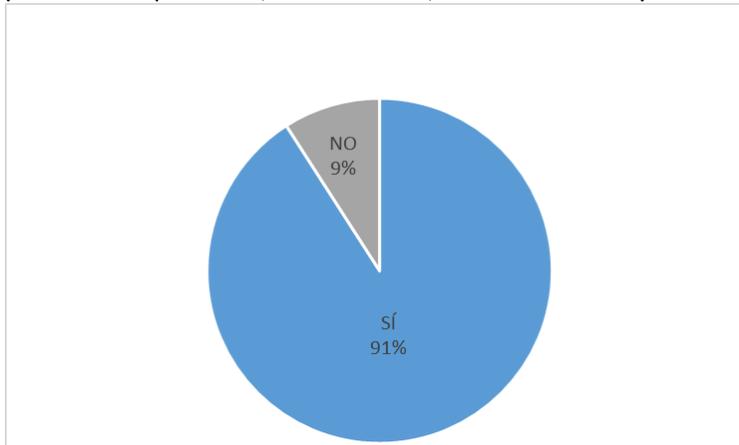
Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

Diez de los once consorcios/programas nacionales de acceso encuestados tienen una noción general del número de contratos de Big Deal que existen en sus países (y que incluyen revistas, bases de datos y libros electrónicos). **El número de contratos reportado alcanza a 139.**

Cabe hacer notar que estos antecedentes se basan en la apreciación informada de los representantes de los consorcios/programas nacionales de acceso que participaron en la encuesta, quienes se pueden considerar informantes claves para recopilar datos que no están sistematizados en la mayor parte de los casos. Por tanto, las cifras son estimaciones ajustadas a partir de la constatación de que hay un solo consorcio por país que se encarga de este tipo de contratos.

Gráfico núm. 11.

¿Tiene una visión general de cuántos contratos vigentes de tipo *Big Deals* hay en su país (incluidas publicaciones periódicas, bases de datos, libros electrónicos y otros recursos)?



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

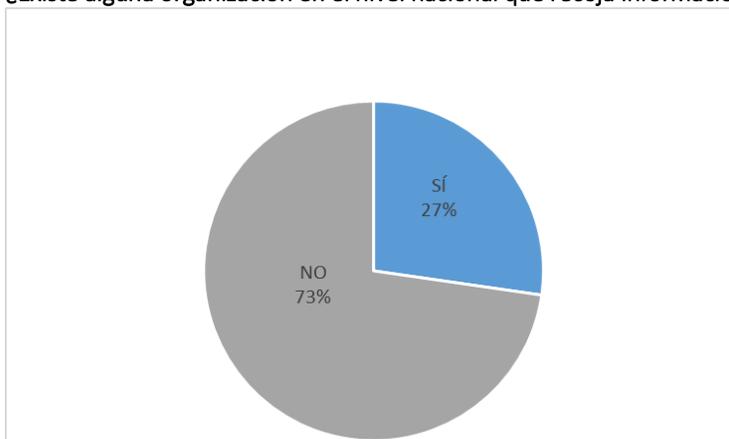
No obstante, del total de consorcios encuestados, el 73% señaló que no existía ninguna organización en el nivel nacional responsable de recolectar y procesar información sobre los contratos de *Big Deal*.

Solo tres países poseen información sistematizada al respecto. Por tanto, los antecedentes sobre el número de contratos y el gasto son, al final del día, estimaciones provenientes de fuentes confiables (ver gráfico núm. 12).

En el caso de información para universidades y organismos dedicados a la I&D, aumentan las fuentes disponibles (ver gráfico núm. 13).

Gráfico núm. 12.

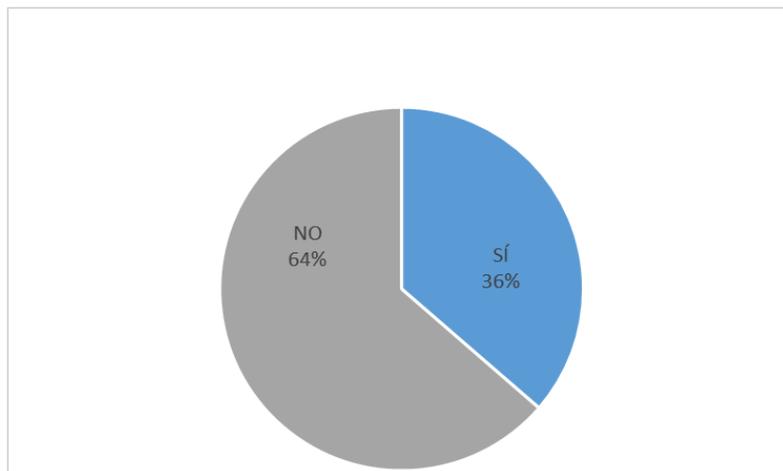
¿Existe alguna organización en el nivel nacional que recoja información sobre contratos con editores?



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

Gráfico núm. 13.

¿Hay información pública disponible sobre el gasto de las instituciones de educación superior e investigación en recursos documentales electrónicos (estudios, encuestas, informes)?



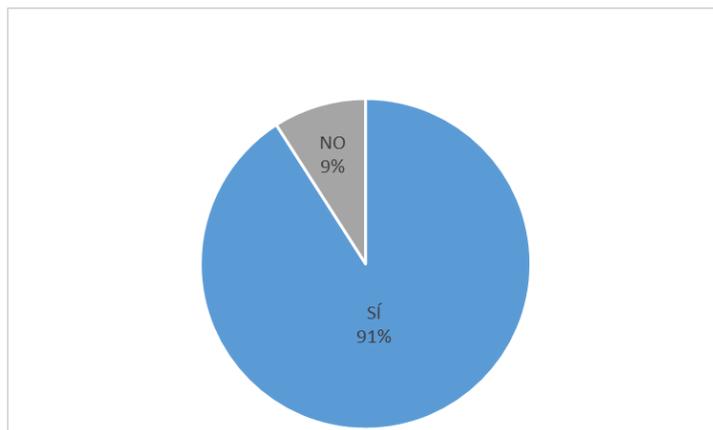
Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 6/11.

A los consorcios/programas nacionales de acceso también se les preguntó si tenían acceso a información sobre el gasto total aproximado en suscripciones tipo *Big Deal* en sus países para todos los tipos de recursos electrónicos (revistas, bases de datos y libros electrónicos).

Como se ilustra en el gráfico núm. 14, el 91% indicó que disponía de esa información. Cabe señalar que ello no implica una aproximación exacta al nivel de gasto porque como se indicó previamente, solo en tres países se consolida información a escala nacional del número y monto que involucran los acuerdos de *Big Deals*.

Gráfico núm. 14.

¿Conoce el monto total anual aproximado que se gasta en *Big Deals* en su país para todos los recursos?



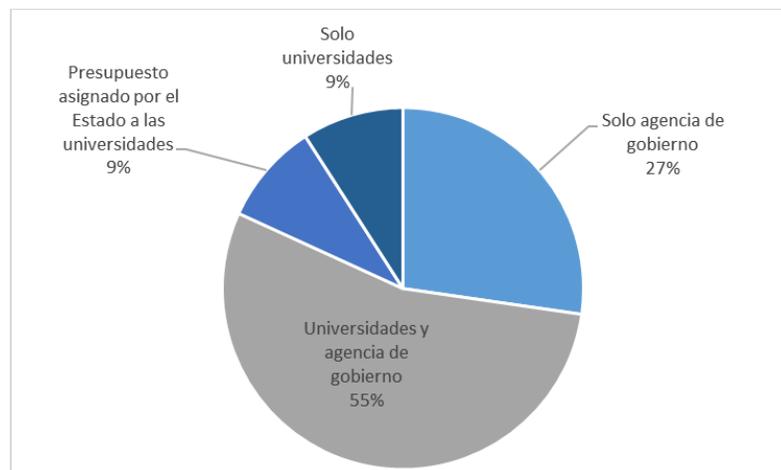
Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

Los once consorcios encuestados –uno por cada país– reportan un gasto anual aproximado en recursos electrónicos (revistas, bases de datos y libros electrónicos) de **USD 102.788.847**. La mayor parte de los datos son del año 2018 y el monto excluye pagos por APC y las suscripciones que contratan las universidades y otras instituciones que demandan este tipo de recursos, por lo que el monto informado subestima el gasto de la región.¹¹

La consulta por el origen de los fondos que financian los contratos de *Big Deals* volvió a relevar la importancia que tiene el sector público en América Latina como se ilustra en el gráfico núm. 15. Solas o en colaboración con las universidades, las agencias públicas financian la mayor parte del costo de las suscripciones a recursos de información.

Gráfico núm. 15.

¿Cuál es el origen de los fondos que financian los acuerdos de *Big Deals* en su país?



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

En el caso europeo, las agencias de gobierno solo representan el 7% y la mayor parte de los fondos proviene de la categoría “universidades y agencias de gobierno” (42%), “universidades” representa el 16% y la categoría “Otros” equivale al 36% que es muy alta e incluye situaciones donde las universidades cubren costos con otros actores como hospitales, institutos de investigaciones o fondos europeos.

¹¹ A esta cifra hay que añadir lo que invierte el consorcio de México, que es un actor relevante y no pudo participar en esta versión de la encuesta.

1.5 Los consorcios

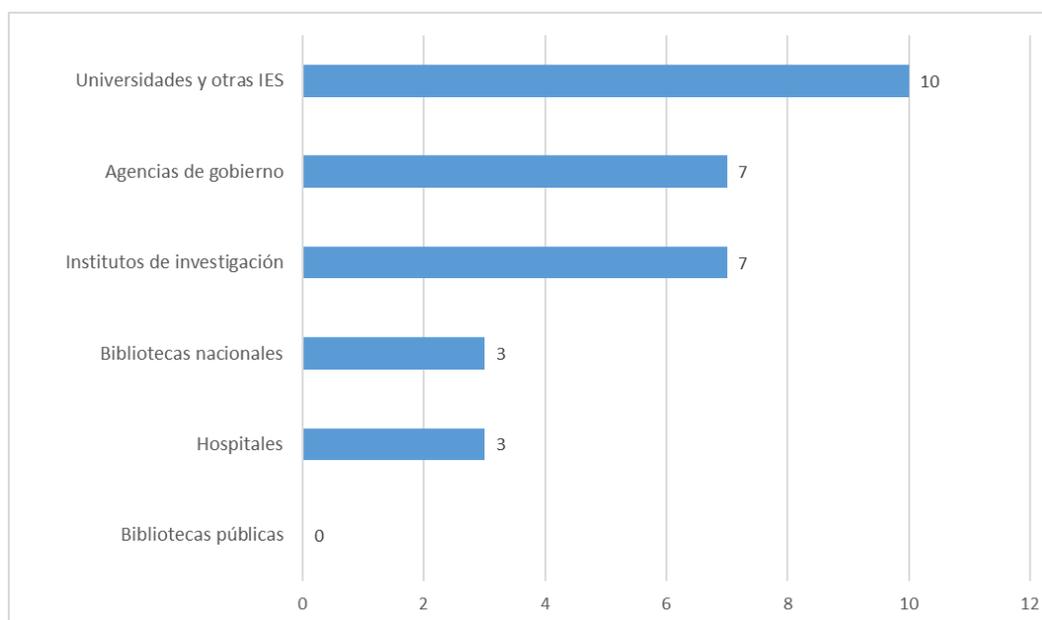
Esta sección entrega información relacionada con la organización y las funciones de los consorcios.

De los once consorcios/programas nacionales de acceso que participaron en la encuesta, nueve indicaron que solo hay una entidad (consorcio, programa de acceso) a cargo de la negociación y contratación de licencias nacionales. En los dos casos donde hay más de una estructura, ello obedece a peculiaridades organizacionales que nuclean a diferentes tipos de universidades o a la constitución de consorcios temáticos o en torno a la adquisición de un producto específico.

Al ser consultados por el tipo de miembros que agrupan los consorcios, las organizaciones mayoritarias son las universidades (91%) seguidas de las agencias de gobierno y los institutos de investigación. Los hospitales y las bibliotecas nacionales están incluidos en tres consorcios y las bibliotecas públicas están por completo ausentes (ver gráfico núm. 16).

Gráfico núm. 16.

¿Qué tipo de instituciones son miembros del consorcio?



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

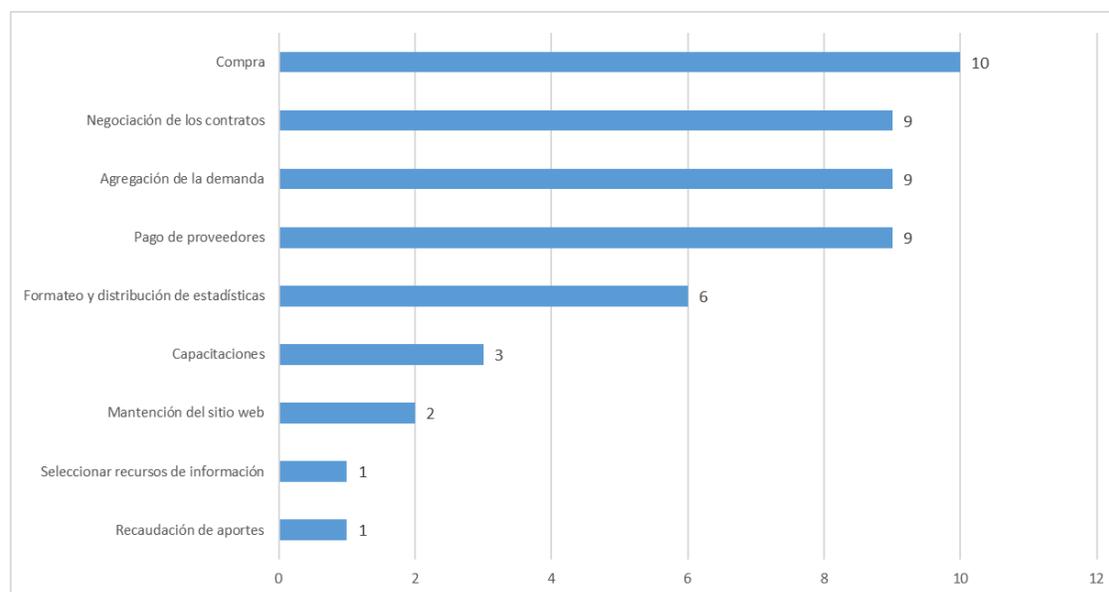
Si comparamos estas cifras con en el caso europeo, podemos señalar son muy similares, salvo que en Europa participan organizaciones como los hospitales (42%) o las bibliotecas públicas (26%), que están ausentes en América Latina.

Resulta claro que los consorcios/programas nacionales de acceso tienen espacio para ampliar la cobertura de sus miembros y/o el tipo de instituciones a la que prestan servicio.

La gran mayoría de los consorcios/programas nacionales de acceso consultados es responsable de los principales procesos de la negociación y la contratación de licencias. Su actividad también cubre otros aspectos muy diversos como el procesamiento y la distribución de estadísticas, la organización de acciones de capacitación y el soporte a usuarios finales, la recolección de aportes cuando funcionan los esquemas de cofinanciamiento y la actualización del sitio web (ver gráfico núm. 17).

Gráfico núm. 17.

¿Cuáles son las funciones de las que se encarga el Consorcio?



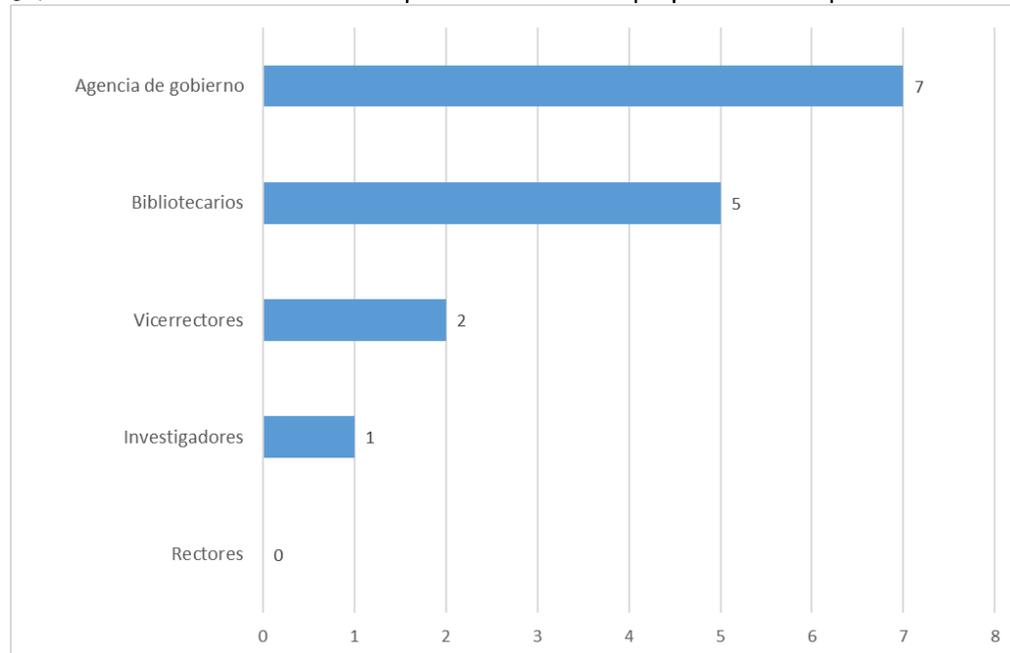
N Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Pregunta con respuesta múltiple.

Si comparamos con el caso europeo, las funciones son muy similares. No obstante, hay servicios de valor agregado como el procesamiento y distribución de estadísticas de uso que en Europa revisten mayor importancia, lo que implica una zona clave de mejora para los consorcios/programas nacionales de acceso de América Latina.

Al contrario de los resultados que registra la encuesta de la EUA, en América Latina no son los bibliotecarios los principales responsables de qué productos adquirir a los editores, sino que los funcionarios públicos adscritos a las agencias de gobierno que no solo financian los programas de acceso, sino que también intervienen en la selección del contenido a suscribir o comprar. Los directivos de las universidades están casi ausentes de la cadena de las decisiones y sus escasas menciones solo se entienden en el marco de consorcios de bibliotecas universitarias cuyo ámbito de acción, no obstante, es de carácter nacional (ver gráfico núm. 18).

Gráfico núm. 18.

¿Qué miembros del consorcio son responsables de decidir qué productos comprar a los editores?



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Pregunta con respuesta múltiple

En el 55% de los casos la elección de los recursos y los objetivos de negociación no quedan establecidos de manera ascendente (*"bottom-up fashion"*) por las instituciones, lo que no quiere decir que los consorcios impongan ciertos criterios sin una base mínima de participación. La presencia de comités asesores que revisan la pertinencia del contenido suscrito y sugieren otros recursos, el uso de diversos indicadores de uso, citación y producción y el permanente escrutinio de programas que demandan recursos, la mayoría públicos, con altos costos de oportunidad son tácticas que permiten alinear de manera legítima decisiones con demandas.

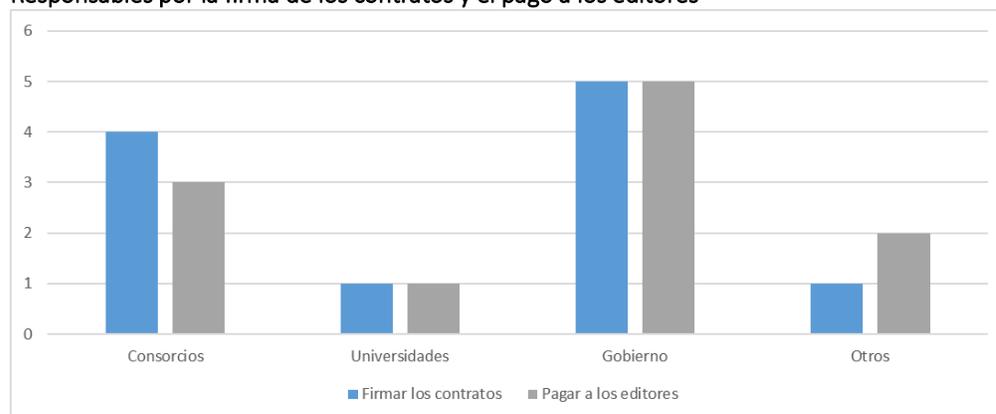
Al ser el proceso de negociación una fase crítica de la contratación de licencias, se consultó a los consorcios/programas nacionales de acceso quiénes eran los responsables de conducir este proceso ante los editores.

En el 55% de los casos, son los funcionarios de las agencias públicas los que encabezan la negociación y ello se verifica en aquellos países donde los programas de acceso a información científica tienen más larga data. En aquellos países que recién están organizando un consorcio o donde la responsabilidad está radicada en las universidades, los esquemas de gobernanza para este proceso incluyen más actores (representantes de los consorcios, grupo de negociación colegiado, entre otras figuras), aunque en ninguno de los casos reportados para esta encuesta se informó de la contratación de negociadores profesionales externos al consorcio para llevar a cabo las negociaciones o asesorar al órgano a cargo de este proceso.

Para el caso de los procesos de firma de licencias y pago de facturas, nuevamente son las agencias de gobierno las responsables en el 55% de los casos (ver gráfico núm. 19). Esta situación contrasta con el caso europeo donde el gobierno es la categoría minoritaria.

Gráfico núm. 19.

Responsables por la firma de los contratos y el pago a los editores



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

1.6 Los acuerdos de *Big Deals*

Como se señaló en la sección sobre metodología, esta encuesta se centra en las contrataciones de tipo *Big Deal* con cinco grandes editores: American Chemical Society, Elsevier, Springer-Nature, Taylor&Francis y Wiley. Cabe señalar que aunque se trató de uniformar al máximo las respuestas por producto, el número de revistas ofrecido por las editoriales varía de país en país.

Los once consorcios/programas nacionales de acceso encuestados reportaron un total de 31 contratos con estas cinco editoriales, que totalizan un monto de USD 81.343.894; el que representa el 79% de los montos informados por los consorcios en contrataciones de *Big Deals* a escala de la región (ver sección 1.4).

En la tabla núm. 1 se indica el número de contratos, los montos asociados, el núm. de instituciones que reciben el servicio de acceso, el precio por artículo y el porcentaje anual de incremento de la colección:

Tabla núm. 1

Núm. de contratos reportados por editor, monto en USD para 2019, núm. de instituciones beneficiadas, precio por artículo y porcentaje de incremento del precio del contrato

Editor	Número de contratos reportados	Monto global en USD (2019)	Núm. de instituciones beneficiadas	Precio por artículo en USD	Porcentaje anual de incremento
AMERICAN CHEMICAL SOCIETY	2	2.991.432	269	4,74	3,8
ELSEVIER					
• Cell Press	1	347.007	176	n/d	n/d
• Freedom Collection	8	50.138.234	777	1,03 a 3,79	1,5 a 7
SPRINGER-NATURE					
• Revistas Springer	8	12.282.035	615	1,19 a 12,07	-2 a 6
• Revistas Nature	5	6.115.317	400	7,55 a 11,01	0 a 5
TAYLOR & FRANCIS	4	3.128.199	315	1,83 a 4,52	3
WILEY	3	6.341.670	538	1,40 a 3,79	3
TOTAL	31	81.343.894			

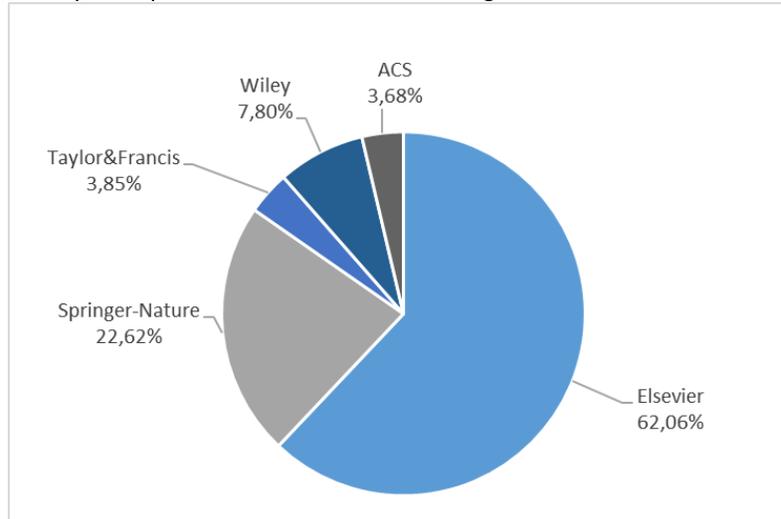
Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

Como se puede colegir de la tabla núm. 1, algunos consorcios o programas nacionales de acceso no calculan el costo por artículo¹², que es un indicador muy usado por las editoriales para calibrar sus ofertas. También llama la atención la disparidad de los porcentajes anuales de incremento de las colecciones. En algunos casos reducen su precio de un año a otro, y en otros casos crecen en un 7%, que es el máximo aumento que esta encuesta logró pesquisar. Con todo, los programas de acceso que se están financiando en la región cubren a un número considerable de instituciones.

¹² Es un cociente simple: Monto anual pagado por la colección dividido por el total de artículos descargados en un año.

Gráfico núm. 20.

Participación porcentual de cada editor en el gasto informado



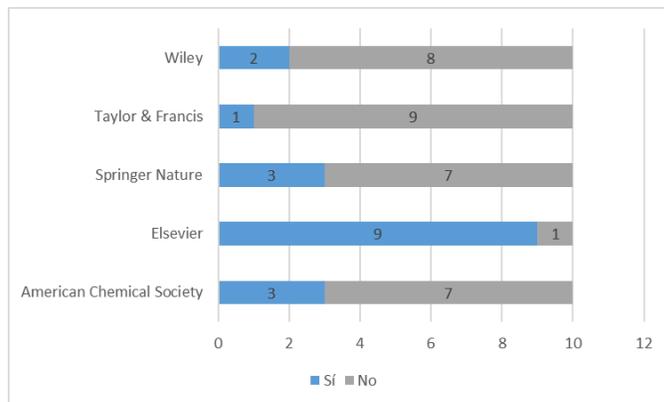
Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

La distribución porcentual por editor comparada con Europa indica que el primer lugar lo ocupa Elsevier con una mayor presencia en América Latina (62% versus 56% en Europa). La mayor diferencia la representa el segundo lugar: en la región está Springer-Nature con 22% y en Europa, Wiley con el 18%. El tercer lugar lo ocupa en la región Wiley con 7,8% y en Europa este editor representa el 18%. Taylor & Francis y ACS tienen distribuciones porcentuales similares en ambos casos.

Se consultó por aspectos específicos de la negociación con estos editores y la complejidad del proceso:

Gráfico núm. 21.

¿Cuál de estos editores es el más complejo a la hora de negociar?



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

A continuación, se reproducen textualmente las razones esgrimidas por los consorcios/programas nacionales de acceso:

- “Los montos de suscripción son elevados, las colecciones están sujetas a lo que el editor establece para cada colección. La editorial (Elsevier) ha concentrado un volumen grande de títulos y se ha posicionado fuertemente en la comunidad científica, lo que hace ‘imprescindible’ el hecho de contratarlas debido a la demanda existente”.
- “En los casos de Elsevier y Springer-Nature por la posición dominante que tienen en el mercado, con ambos editores tenemos acuerdos. En los casos de American Chemical Society y Wiley son editores que no contemplan las particularidades del mercado LATAM y manejan cifras muy por encima de las posibilidades del país. En ambos casos nunca se ha llegado a un acuerdo”.
- “Elsevier: no son modificables los precios de sus productos en las negociaciones. Springer Nature: El contrato debe amoldarse a sus criterios y no necesariamente a los del beneficiario”.
- “Porque no son tan flexibles al momento de negociar los precios”.
- “Elsevier por el monto tan grande y su postura en ocasiones poco flexible. Wiley por la desorganización en los precios pre-consorcio y la poca flexibilidad en querer estandarizar los precios y Taylor&Francis porque solo hay un interlocutor para Latinoamérica y cuesta trabajo encontrar disposición de negociación”.
- “Políticas empresariales rígidas
Poca flexibilidad para considerar excepciones por áreas geográficas
Paquetes cerrados
Incrementos anuales altos”
- “En general, las posiciones monopólicas son un obstáculo de por sí. Determinadas editoriales no están dispuestas a adecuarse a la realidad y necesidades de los usuarios, no sólo en cuestiones de costos sino también en relación a la selección de contenidos, ruptura de paquetes y cantidad de instituciones cubiertas por las suscripciones consorciadas.

En cuanto a precios, Elsevier es la más difícil y su posición dominante perjudica incluso a otras editoriales dado que no deja demasiado margen presupuestario. American Chemical Society, con el correr de los años se ha flexibilizado y hemos podido avanzar con ellos en adecuar las instituciones para las cuales suscribimos el producto, pero aún resulta una editorial costosa de sostener y nos preocupa el alza de costos a futuro. Y, finalmente, Springer Nature, es una editorial también costosa con la cual es difícil avanzar en una reducción de precios y su "tradicional" incremento anual. Más allá de eso, tampoco resulta sencillo abordar estas negociaciones donde hemos logrado avanzar en torno a las necesidades de las instituciones, dado que es necesario realizar un importante esfuerzo previo para normalizar, procesar y analizar la información de uso, costos y preparar distintas alternativas de pedidos de cotización. En cuanto a Nature, específicamente hemos podido suscribir para cada institución lo que cada institución necesita. En cambio, para Springer, las propuestas presentadas adecuando

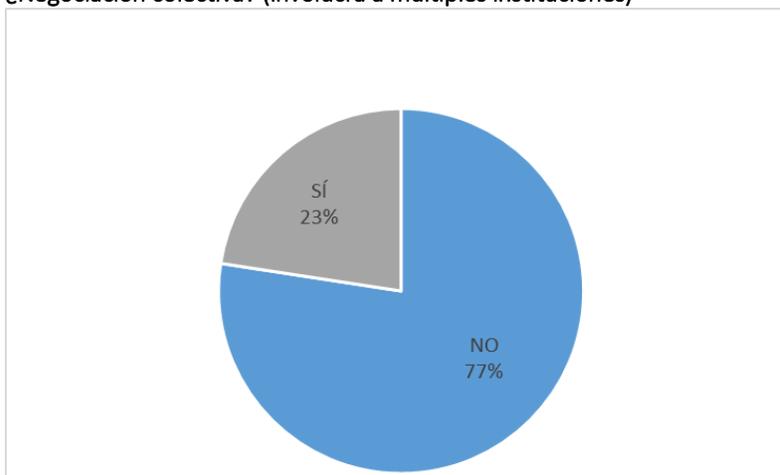
los títulos a suscribir para cada institución no han sido económicamente favorables y no se nos ha permitido disminuir la cantidad de títulos suscritos, lo que sí hemos podido hacer es cambiar títulos con bajo uso por títulos con mayor demanda. Estas negociaciones requieren una importante capacidad técnica y estas cuestiones también deben ser consideradas a la hora de analizar las complejidades que enfrentan los consorcios”.

- “Con ACS no hay, hasta la última negociación en 2015, posibilidades de plantear temas relacionados con el acceso abierto. Con Elsevier, no hay posibilidades de reducir el porcentaje de aumento interanual, salvo que uno agregue más productos a la canasta; lo que es finalmente contradictorio con el objetivo de contener costos en el corto y mediano plazo. Además, los derechos de postcancelación no aplican para todos los títulos contratados, sino que solo para una parte (es un modelo muy viejo basado en los formatos físicos)”.
- “Por las condiciones políticas y económicas que cada proveedor propone bien alejados de los demás proveedores”.
- “Dificultad en comprender la realidad del país y aceptar las condiciones de negociación, considerando los recursos disponibles y la legislación nacional”.

Debido a que añade menos valor descriptivo desagregar la información recolectada por editor, porque la cantidad de consorcios es muy baja (un tercio en comparación con el número de la Encuesta de la EUA); se entregarán los próximos datos en forma agregada para todo el conjunto de consorcios y para todos los contratos de *Big Deals* catastrados. En el Anexo núm. 2 se incluyen los datos desagregados por editor.

Gráfico núm. 22.

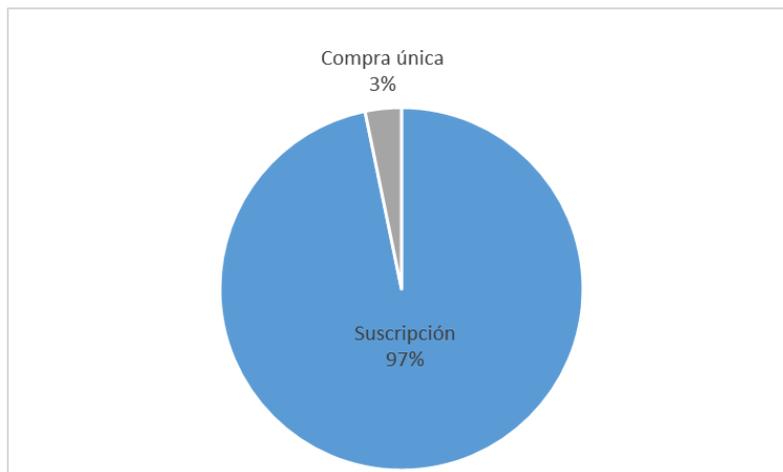
¿Negociación colectiva? (involucra a múltiples instituciones)



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Sobre un total de 31 contratos de *Big Deals*.

La mayoría de los consorcios/programas nacionales de acceso evitan la negociación colectiva y dejan al frente a un grupo muy reducido. En los tres casos donde no se ha constituido un consorcio propiamente tal, o los modelos de financiamiento implican aportes variados de los beneficiarios con presencia o no del subsidio del Estado, los representantes no delegan poderes plenipotenciarios en uno o más negociadores y concurren personalmente a ese proceso.

Gráfico núm. 23.
Tipo de compra



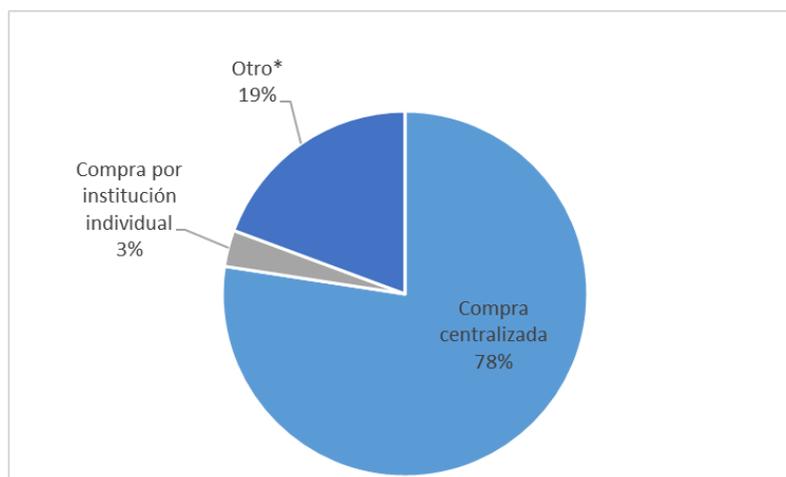
Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Sobre un total de 31 contratos de *Big Deals*.

Las opciones disponibles eran:

- Suscripción
- Acuerdo de compensación (*Off-set agreement*/leer y publicar)
- Acuerdo de publicación
- Compra única
- Otros modelos

El tipo de licenciamiento que prevalece en América Latina y El Caribe es el acuerdo de suscripción. Este entrega al licenciado un derecho de uso sobre un contenido cuyos derechos de propiedad intelectual siempre permanecen en el lado del editor. Otras opciones ya ensayadas en Europa y Estados Unidos como los acuerdos de leer y publicar, donde se conceden cuotas de artículos a publicar pagando tasas de APC previamente consensuadas, aún no se ofrecen en la región. En el caso de la compra única que se ilustra en el gráfico núm. 22, ello obedece a que la información reportada incluía la compra de libros electrónicos como parte del paquete.

Gráfico núm. 24.
Modelo de adquisición



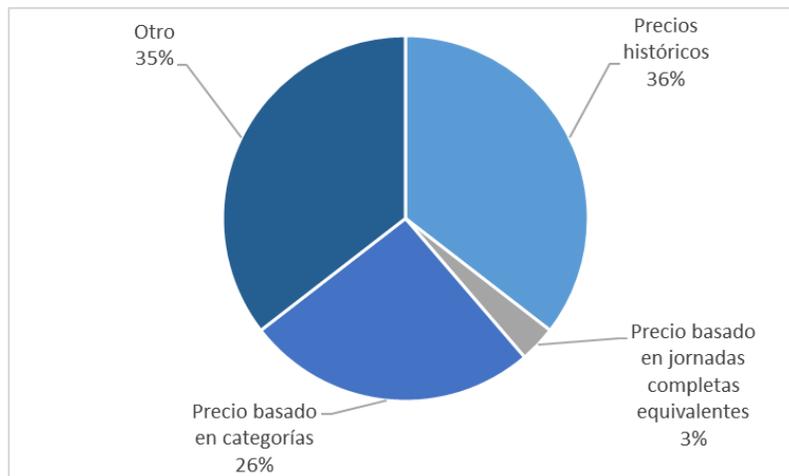
Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Sobre un total de 31 contratos de *Big Deals*.

Las opciones disponibles eran:

- Compra centralizada (usando fondos centralizados – no hay cobro a las instituciones)
- Compra sindicada (llevada adelante por el consorcio a nombre de las instituciones - el consorcio recupera los costos cobrándole a cada una de las instituciones)
- Compra por institución individual (negociación de los términos del contrato en el nivel del consorcio – compra directa por las instituciones)
- Otro

Los casos donde los consorcios eligieron la opción “Otro” implican modelos de cofinanciamiento entre la agencia pública y las instituciones para acometer algunas suscripciones que son muy onerosas, o los modelos de compra que implica llevar adelante algunas adquisiciones con un esquema centralizado de aportes y otro con uno de tipo sindicado, o con un mandante que no se ha constituido como un consorcio propiamente tal, pero que lleva a cabo la negociación y el pago mediante un acuerdo de gobernanza.

Gráfico núm. 25.
Modelos de precios



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Sobre un total de 31 contratos de *Big Deals*.

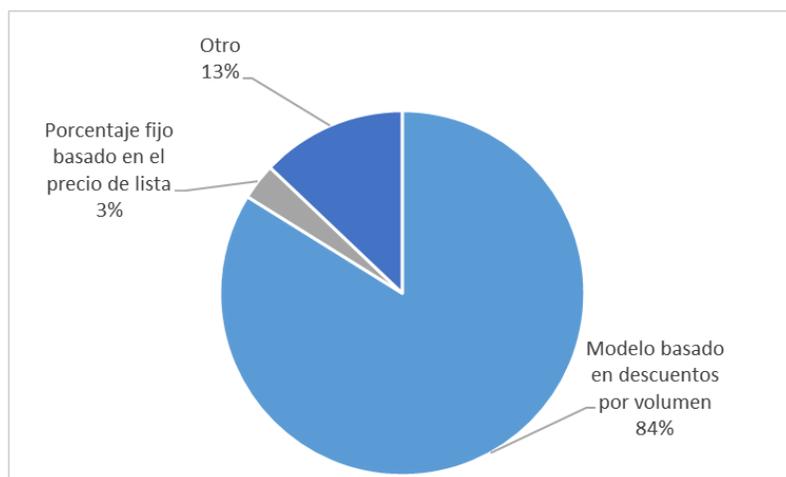
Las opciones disponibles eran:

- Precios históricos: el precio de las colecciones de revistas electrónicas alguna vez estuvo vinculado con parámetros específicos (Por ejemplo, basado en las participaciones) pero ahora simplemente representa el precio del año pasado más un porcentaje de aumento)
- Precio basado en jornadas completas equivalentes: el precio de las colecciones de revistas electrónicas está basado en el número de usuarios (JCE) que tendrán acceso al contenido
- Precio basado en categorías (*Tiers*): el precio de las colecciones de revistas electrónicas está relacionado con categorías institucionales (Por ejemplo, tipo de institución, clasificación Carnegie¹³, cantidad de publicaciones por institución)
- Otro

Si bien la categoría “precios históricos” es la predominante con 36% de los casos, no existe un modelo prevalente en la región. La disparidad podría obedecer a que hay países como Brasil y Uruguay que en órdenes de magnitud están en situaciones polares y es necesario adecuar los modelos de precios mirando el historial de uso del recurso, el tamaño del país, la cantidad de instituciones, los investigadores registrados en los sistemas nacionales e incluso el PIB anual para hacer viables las adquisiciones.

¹³ https://en.wikipedia.org/wiki/Carnegie_Classification_of_Institutions_of_Higher_Education.

Gráfico núm. 26.
Modelo de descuentos



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Sobre un total de 31 contratos de *Big Deals*.

Las opciones disponibles eran:

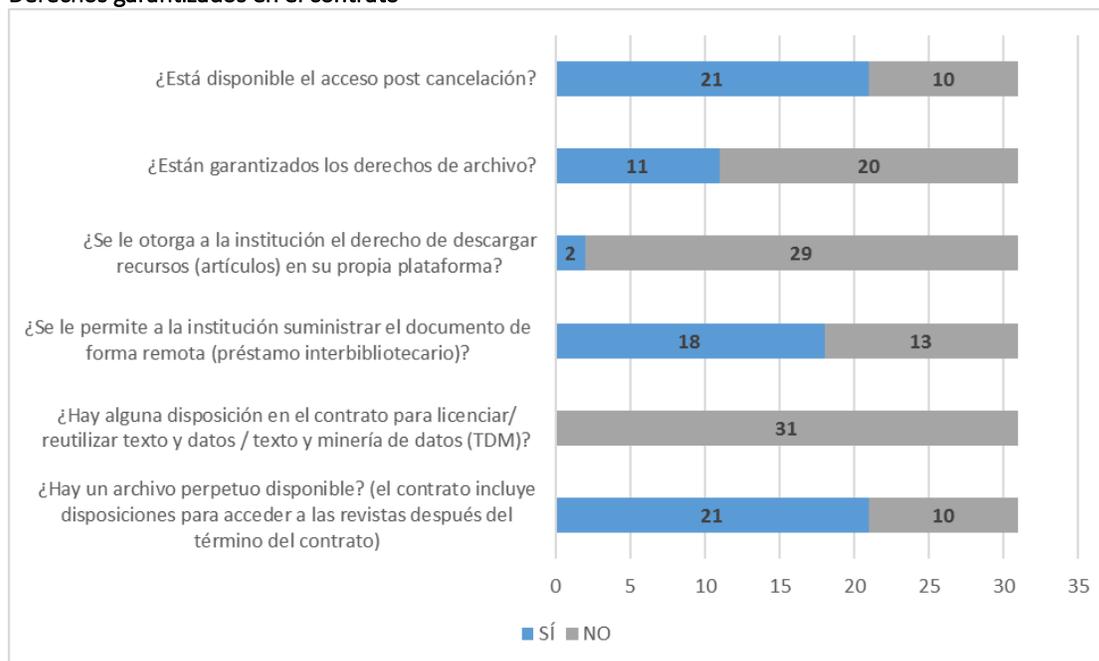
- Modelo basado en descuentos por volumen (el nivel de descuento se incrementa en la medida en que crece el número de instituciones participantes en la licencia y/o el valor de la licencia crece)
- Porcentaje fijo basado en el precio de lista (a los miembros se les ofrece el producto a precio de lista menos un porcentaje fijo)
- Otro

La modalidad predominante para los descuentos es por volumen. A medida que ingresan más instituciones al acuerdo consorcial o al programa nacional de acceso, se reduce el costo medio por institución. No obstante, en la región también se han ensayado otros mecanismos. Un caso consiste en ampliar el núm. de títulos suscritos por un consorcio/programa nacional de acceso y gracias a eso, ampliar también el número de instituciones con acceso, pero sin otorgarles derechos de postcancelación sobre el contenido.

Los siguientes dos gráficos ilustran los derechos que se garantizan en el contrato, relacionados con el uso presente y futuro del contenido suscrito, y las obligaciones que contraen los editores, la mayoría de ellas de carácter informativo.

Gráfico núm. 27.

Derechos garantizados en el contrato



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Sobre un total de 31 contratos de *Big Deals*.

Hay espacio para la mejora y para perfeccionar los contratos porque las condiciones consultadas en la encuesta resultan ser estándares de la industria. No obstante, las respuestas de los consorcios y programas nacionales de acceso en América Latina y El Caribe arrojan grandes disparidades en los términos en que se pactan en los contratos.

Llama la atención que disposiciones estándares como el préstamo interbibliotecario (muy regulado en los contratos mediante la mención explícita de las aplicaciones a utilizar) no esté contemplado en el 42% de los casos, lo que es un obstáculo en una región donde las capacidades están muy desigualmente distribuidas en el territorio y donde los recursos destinados a estas suscripciones tienen un altísimo costo de oportunidad.¹⁴

Lo mismo sucede con los derechos de post cancelación para cautelar el acceso a lo ya suscrito, una vez que ha terminado el periodo de contratación pactado. Casi un tercio de los contratos no incluye cláusulas de este tipo, lo que a la postre implica que el derecho de uso adquirido para acceder a las suscripciones solo puede ejercerse mientras el contrato –y el pago– estén vigentes, lo que es una situación abusiva.

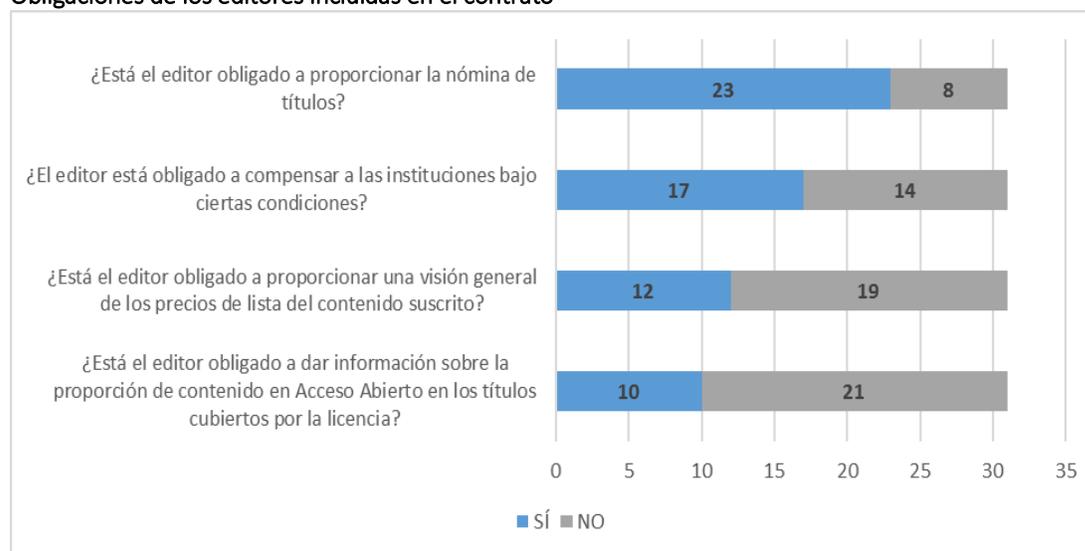
¹⁴ Ver el Informe de Desarrollo Humano del PNUD 2019: Human Development Report 2019 "Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century", en <https://t.co/Xrbdy8hwRv?amp=1>

En los casos donde sí se ha asegurado el derecho de postcancelación, este se ejerce de múltiples formas. Algunos editores exigen mantener al menos la suscripción activa a un título a cambio de pagar el derecho de acceso; otros restringen los derechos de post cancelación a un subconjunto de títulos y para solo un titular (“tenemos derechos a solo un conjunto seleccionado de alrededor de 700 títulos, cuyo titular es la agencia pública. Solo esta institución puede acceder a ese contenido si se termina la suscripción”); otros han conseguido que los archivos anuales se entreguen como respaldo en un soporte físico y es resorte de la institución instalarlos en un servidor local y generar los procesos técnicos para seguir dando servicio a los usuarios finales. Otros han usado la modalidad del acceso en los servidores de la editorial cuando han suspendido el acceso (“usamos esta modalidad en 2011 cuando suspendimos el contrato. El editor no cobró tarifa adicional como parte de su estrategia para recuperar el contrato al año siguiente”) y, por último, están los casos en que los países deciden recurrir a soluciones que sobreaseguran el derecho de postcancelación como las que ofrecen LOCKSS y PORTICO; pero que también encarece el costo final del contrato.

Por último, la completa ausencia de disposiciones que autoricen el uso de técnicas de minería de datos sobre las colecciones que se suscriben habla de una debilidad sistémica en la región, que debe ser examinada con atención para proponer estrategias de mejora que permitan optimizar la inversión que se hace en suscripciones.

Gráfico núm. 28.

Obligaciones de los editores incluidas en el contrato



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Sobre un total de 31 contratos de *Big Deals*.

Las obligaciones de los editores que se cumplen en mayor medida son el suministro de la nómina anual de títulos (74%) y las compensaciones según determinadas condiciones (55%). Como veremos más adelante, estas compensaciones en la práctica quedan mediadas por otras consideraciones que complejizan su cumplimiento.

Solo un consorcio señaló que la nómina de títulos “no es una obligación del editor, puesto que las suscripciones se realizan a demanda y no a oferta, somos nosotros quienes damos el listado de títulos que deseamos suscribir a las editoriales”.

En el caso de la obligación de informar la proporción de contenido en acceso abierto, solo un 32% de los consorcios/programas nacionales de acceso reportó el cumplimiento de esa disposición, lo que a todas luces es una baja proporción en una región donde la cultura de acceso abierto a la comunicación científica es una de sus características distintivas.

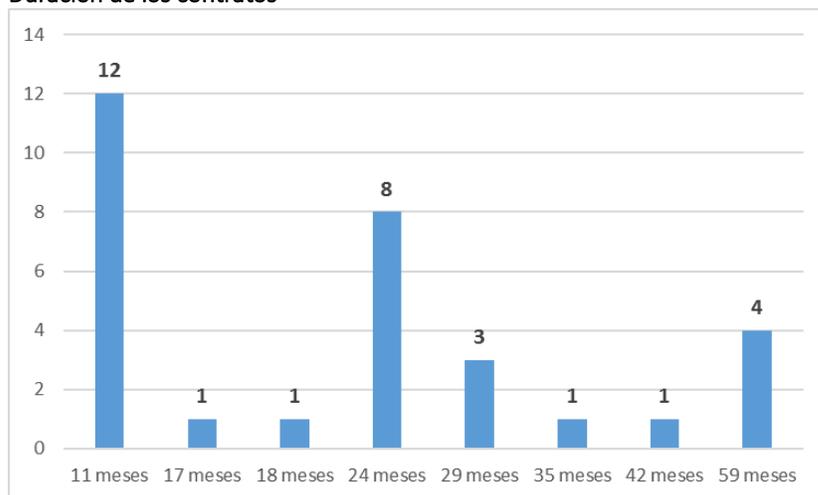
Al ahondar un poco más en el tema de las compensaciones, se les consultó a los consorcios/programas nacionales de acceso cuáles eran esas condiciones. A continuación, se reproducen textualmente las respuestas:

- “Si el editor retira más del 15% del contenido de los productos comprendidos en la licencia debe reembolsar al suscriptor la cantidad de dinero que es proporcional a la cantidad de contenido retirado y la porción restante no vencida del periodo por el cual se pagaron las tarifas”.
- “Las compensaciones son teóricas ante el retiro de títulos porque siempre hay otros que los reemplazan”.
- “El contrato incluye razones de fuerza mayor que dejan las compensaciones reducidas a su mínima expresión”.
- “En caso de incumplimiento de las obligaciones establecidas en el pliego se aplicarán las penalidades y sanciones determinadas en la ley”.
- “Con respecto al contenido suscrito, el Editor informará a la agencia pública de los casos en que ocurre la transferencia de revistas suscritas a otros editores; los cambios en revistas suscritas que se convierten en acceso abierto; los cambios de plataforma o URL de acceso al contenido”.
- “Las compensaciones, en este caso, tienen que ver con la denegación de servicio, pero las cláusulas de fuerza mayor y las prevenciones sobre periodos de mantención vuelven las compensaciones a fojas cero”.

Al ser consultados los consorcios/programas nacionales de acceso por la duración de los contratos, la variedad temporal es una de las características. Más de un tercio de los contratos no alcanza a durar un año. Un 26% dura dos años y solo un 13% dura cinco años. La disparidad habla de una región que vive en un proceso permanente de negociación de contratos con toda la presión que ello implica para los presupuestos nacionales e institucionales y para los equipos a cargo de estos procesos.

Gráfico núm. 29.

Duración de los contratos



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11.

Sobre un total de 31 contratos de *Big Deals*.

Tabla núm. 2

Duración de los contratos por editor

	11 meses	17 meses	18 meses	24 meses	29 meses	35 meses	42 meses	59 meses
ACS				1				1
Elsevier	2	1	1	3		1	1	
Nature	1			1	1			1
Springer	6			1	1			1
Taylor & Francis	3			1				
Wiley				1	1			1

Núm. de consorcios encuestados: 11/11. Sobre un total de 31 contratos de *Big Deals*.

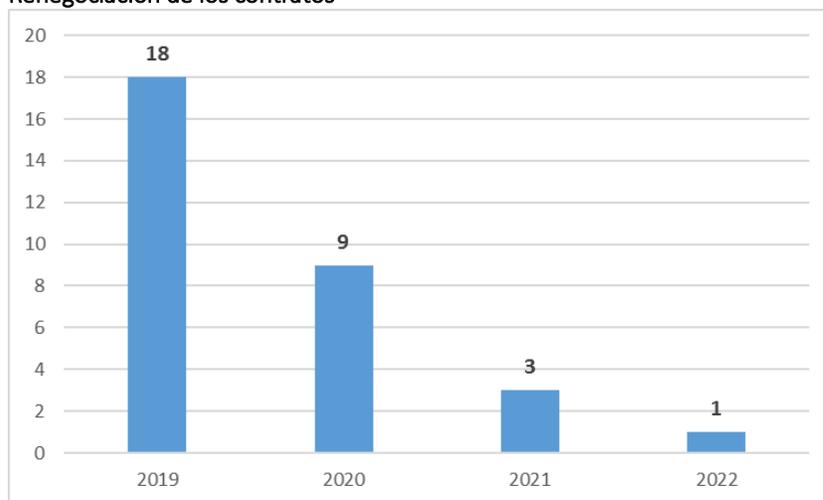
Una diferencia fundamental con Europa radica en que los contratos plurianuales son la tendencia dominante (44%). En cambio, en la región, la categoría principal (38%) son los contratos a once meses, lo que a todas luces expresa una debilidad. También es riesgoso tener contratos muy largos debido a los cambios de la industria. No existe una fórmula perfecta ni respuestas sencillas.

Es un área a investigar el tiempo óptimo de la duración de un contrato dependiendo de la variable que se desea optimizar (reducción de costos, control de costos) y la disponibilidad presupuestaria, tomando en cuenta el rol central que desempeñan los gobiernos afectos a regulaciones muy extendidas sobre la compra pública y la posibilidad de comprometer presupuesto más allá del año fiscal.

El siguiente gráfico ilustra las fechas en que los consorcios empezarán a renegociar sus licencias. Debido a que una gran parte de los contratos es de muy corto plazo, el 87% de las renegociaciones se ha concentrado en los años 2019 y 2020, lo que en el nuevo escenario que ha planteado la emergencia sanitaria pone en la mesa elementos adicionales que van a complejizar aún más el proceso.

Gráfico núm. 30.

Renegociación de los contratos



Núm. de consorcios/programas nacionales de acceso encuestados: 11/11. Sobre un total de 31 contratos de *Big Deals*.

CAPÍTULO II. CONCLUSIONES

En esta sección trataremos de resumir algunas conclusiones tras la aplicación de la encuesta y el análisis de los resultados.

En primer lugar, señalar que un elemento distintivo del ecosistema de CTCI en la región es el rol que desempeñan las agencias públicas en gran parte de los componentes de la cadena de valor relacionada con la comunicación científica. Como se señala en el documento “Comunicación Académica y Acceso Abierto: Acciones para un Política Pública en América Latina”¹⁵ los organismos públicos de CTCI están presentes en el diseño e implementación de políticas de acceso abierto, en el financiamiento de las actividades de investigación y desarrollo (I&D), en las infraestructuras y servicios de acceso abierto, en los sistemas de evaluación mediante indicadores de producción científica y en las adquisiciones de recursos de alto costo a las editoriales comerciales.

Este documento analiza el último componente, sobre el que hasta ahora no había información sistematizada.

Lo primero que es necesario resaltar es la persistencia de las políticas de acceso, que datan de inicios de este siglo, y que han logrado mantenerse a pesar de los vaivenes financieros y políticos experimentados. Ello habla de unas capacidades y competencias instaladas en particular en el sector público para diseñar, implementar y evaluar políticas, programas e instrumentos dirigidos a satisfacer demandas de información científica para comunidades muy diversas. Dada la complejidad del mercado de las publicaciones científicas, contar con un grupo pequeño y muy especializado en estas materias es un acervo muy significativo, a lo que se debe agregar que un grupo ha continuado en su cargo en medio de los sucesivos cambios de gobierno de muy distinto signo político.

El segundo elemento distintivo es la diversidad de arreglos institucionales para acometer la tarea de suministrar recursos de información de alto costo de manera consorciada; entendiendo que estos forman parte de infraestructuras habilitantes para la investigación en CTCI y que es necesaria una decidida acción centralizada y cooperativa para conseguir lidiar con un mercado oligopólico. Sin el esfuerzo de agregar la demanda a escala nacional, cada institución queda librada a su propia capacidad de pago, lo que ahondaría las asimetrías subnacionales.

No obstante, en la región se verifican procesos a dos velocidades muy relacionados con el desarrollo de las capacidades en investigación en CTCI. Un grupo de países dispone de un ecosistema sólido y maduro capaz de sostener el esfuerzo en todas sus etapas; otro grupo está iniciando su construcción y solo puede hacerse cargo de algunos de sus componentes. Como suele suceder en ciencia, la madurez sobreviene con la acumulación.

¹⁵ Publicado por LA Referencia en mayo de 2019. Disponible en <http://www.lareferencia.info/es/recursos/ciencia-abierta-documentos-externos/92-la-referencia-comunicacion-academica>.

Las cifras obtenidas tras la aplicación del instrumento tienen el valor de constituirse en una línea base desde dónde analizar los crecimientos y las reducciones del gasto en la región. Grosso modo, representan alrededor de un 10% de lo que invierte Europa en esta materia. Análisis posteriores podrían dar luces si es una inversión que contribuye a fortalecer el circuito de producción de nuevo conocimiento o, a pesar del esfuerzo de las agencias públicas y universidades, queda corto en sus resultados.

Con todo, las medidas para contener y/o reducir costos es un leitmotiv en la región y la primera de las preocupaciones en las agencias a cargo del proceso en escenarios donde la brega por los recursos es una constante a lo largo del año presupuestario.

Como ya lo hemos señalado a lo largo del documento, y a diferencia de lo que sucede en Europa, en América Latina y El Caribe las universidades no son los principales actores en los procesos de adquisición, contratación y licenciamiento de recursos de información de alto costo. Ese lugar lo desempeña el Estado a través de diversas agencias públicas que financian y deciden qué contratar para sus comunidades.

Los consorcios universitarios, en una mirada muy amplia, perviven en contextos donde el Estado aún no consigue hacerse cargo de manera consistente de la demanda por información científica como parte de las infraestructuras habilitantes para la investigación o donde el entramado institucional prohíbe la adquisición consorciada como sucede en Costa Rica.

Los procesos para alinear de manera legítima las demandas son diversos: la mayoría utiliza el consenso de los actores sobre la base de las necesidades compartidas; una minoría recurre a indicadores bibliométricos como una manera de sustraer los intereses de un proceso donde se ponen en juego ingentes sumas de dinero público. No hay una bala de plata porque, también, los países ensayan diferentes modelos de compra, con diferentes plazos y obligaciones disímiles.

Llama la atención la ausencia de estándares de contratación que son moneda corriente en Europa. La diversidad de derechos y obligaciones a que deben atenerse las partes es una nota preocupante en un mercado con grandes asimetrías de información y donde sería necesaria una intervención más profunda para equiparar capacidades y transformar a los contratos en verdaderos acuerdos entre las partes. No basta con entregar competencias para la negociación si a final del día el acuerdo contractual mantiene la lógica de hierro que imponen las editoriales.

Lo mismo sucede con temas muy extendidos en la región como el acceso abierto¹⁶ y las leyes de transparencia en relación con las contrataciones públicas. Pareciera que en el farragoso proceso de la adquisición consorciada, esos tópicos han quedado ausentes del proceso formal de contratación, aunque deberían ser aspectos centrales que salvaguardar en los acuerdos de voluntades que se firman con las editoriales. En primer lugar, el acceso abierto porque son muchos los países que cuentan con leyes que obligan a los investigadores al depósito del manuscrito (aceptado o no) en repositorios nacionales o institucionales y la suscripción de

¹⁶ Según los indicadores Open Access del SCImago Institutions Ranking 2020, las instituciones de la región son las exhiben los mayores porcentajes de acceso abierto a escala mundial. Ver <https://twitter.com/ScimagoIR/status/1276525608416280577>.

grandes volúmenes de información es el momento propicio para acordar mecanismos que permitan hacer cumplir estos mandatos. En segundo lugar, las leyes de transparencia de los actos de la administración que debería traducirse en la amplia publicidad de los contratos que se suscriben con las editoriales. En ambos aspectos, la región está al debe.

En medio de la emergencia sanitaria, es necesario seguir haciendo el trabajo de fortalecer la comunicación científica en la región, ya que la adquisición de recursos, a pesar de lo oneroso que resulta, es solo un eslabón más de la cadena para la producción de nuevo conocimiento.

En la región hay actores relevantes en la edición científica como la red SciELO, iniciada en Brasil en 1997, y otras iniciativas que se han ido perfilando en el tiempo como LA Referencia, que nuclea a los repositorios de diez países que operan con estándares internacionales con el fin de visibilizar la producción científica de la región.

Como siempre, detrás de las iniciativas están los estados y sus agencias aportando recursos materiales, funcionarios calificados y voluntades para llevar adelante mandatos. Bajo su alero se han constituido los consorcios y los programas nacionales de acceso y se ha ido avanzando, más lento que lo deseado, en la constitución de espacios de diálogo, reflexión e intercambio de experiencias con el propósito de equiparar capacidades y al menos, en la práctica, disponer de estándares de negociación, contratación y licenciamiento comunes que puedan soslayar los estatutos nacionales.

En el horizonte, la negociación transfronteriza asoma como un deseo compartido; pero antes que nada es necesario disponer de líneas bases desde dónde mirar los avances y retrocesos. Esta primera encuesta es un esfuerzo en tal sentido y será necesario construir y aplicar más instrumentos para analizar el complejo fenómeno de la comunicación científica, ya que no basta con extrapolar fenómenos que están extendiéndose en Europa y Estados Unidos como los acuerdos transformativos o el “pago por publicar”. En ambos casos, esas opciones están ausentes de los modelos de negocio que las editoriales ofrecen en América Latina y El Caribe.

Advertimos mutaciones profundas en este campo y mucha desinformación en grandes segmentos de las comunidades incumbentes debido al extendido uso de los derechos de autor en una lógica individual. El esfuerzo del MIT para gestionar los derechos de sus investigadores y colocarse como un *broker* entre los investigadores y las editoriales es un modelo al que habría que prestar atención.

Estamos atentos a iniciativas que intentan suavizar las fallas del mercado de las publicaciones como la que lleva adelante en Europa el denominado Plan S y la biblioteca del Instituto Max Planck en Alemania, denominada OA 2020. No obstante, tenemos conciencia que actuamos en medio de un sistema de comunicación científica que está quebrado en su naturaleza más profunda y esperamos que la emergencia sanitaria acelere la aparición de otros modelos más cercanos a la definición de la ciencia como un bien público.

La capacidad de consensuar escenarios alternativos parte por disponer de la información relevante, confiable y actualizada. Creemos que este esfuerzo desplegado entre octubre de 2019 y marzo de 2020 puede aportar en tal sentido, aunque estamos plenamente conscientes que ante nuestros ojos se está comenzado a dibujar un nuevo mundo.

ANEXO NÚM. 1

LOS CONSORCIOS Y PROGRAMAS PÚBLICOS DE ACCESO PARTICIPANTES

Argentina

La Biblioteca se creó en 2002 con la misión de satisfacer las necesidades de información de la comunidad científica argentina por la entonces Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. Para establecer el corpus inicial de revistas a ser suscritas, se convocó a representantes de las tres instituciones (CONICET, CNEA y UBA) que en ese momento concentraban el 90% del total de títulos suscritos en el país durante los años 2000 y 2001 y se determinó que durante la primera etapa se suscribirían las publicaciones de Elsevier-Academic Press debido a su carácter multidisciplinario para luego, en la medida de lo posible, seguir ampliando la colección.

En esa etapa, se suscribieron los mismos contenidos para las 40 instituciones habilitadas (36 Universidades Nacionales y 4 OCT, CNEA, CONICET, INTA e INTI). Con el correr de los años y a medida que la Biblioteca crecía en cantidad de recursos y también en cantidad de instituciones habilitadas/usuarios, se observó a través de las estadísticas de uso que esto no era necesario ya que no todas las instituciones hacían uso de todos los recursos, por lo cual la lógica de suscripción y acceso debía modificarse en pos de una inversión más eficiente.

En consecuencia, se elaboró una serie de indicadores que permitieron determinar cuándo una institución hace un uso que justifique la suscripción a determinado recurso y cuando no lo hace, se renegociaron los contratos con las editoriales en función de ello y se desarrolló e implementó el Servicio de Préstamo Interbibliotecario que permite a los usuarios de las instituciones habilitadas, solicitar artículos de aquellos recursos que no se suscriben para su institución, garantizando de este modo el acceso de todos los usuarios de todas las instituciones con acceso a la Biblioteca a todos los recursos, los suscribamos o no para su institución. En el caso de las nuevas instituciones que se incorporan a la Biblioteca Electrónica, estas acceden a todo a través del SPI y, sólo cuando se detecta un uso justificado de algún recurso se incluyen en los contratos correspondientes.

En la actualidad, a través de la Biblioteca Electrónica, 64.683 Investigadores, 17.409 Becarios, 19.353 empleados técnicos y de apoyo distribuidos en los organismos de ciencia y tecnología e instituciones académicas de todo el país, acceden a más de 10.000 títulos de publicaciones periódicas suscritas, 16.000 títulos de publicaciones periódicas de acceso abierto (AA) especialmente seleccionados, 22.000 libros suscritos y de AA, 3.100 estándares técnicos, 19.011 conferencias y congresos y 8 bases de datos referenciales.

La Biblioteca brinda servicio a 83 instituciones nacionales (14 Organismos del Gobierno Nacional; 10 Organismos de Ciencia y Técnica - ANLIS, CITEDEF, CNEA, CONAE, CONICET, INA, INIDEP, INTA, INTI, SEGEMAR); 3 Organismos de Gobierno Provincial; 2 Organismos de Control; 47 Universidades Nacionales; 5 Institutos Universitarios; 60 Universidades Privadas reunidas en un único nodo y una Fundación dedicada a la investigación).

La Biblioteca es gestionada y financiada íntegramente por la actual Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y cuenta con un Consejo Asesor formado por representantes de las instituciones que integran el Consejo Interinstitucional de Ciencia y Tecnología y que tiene por función colaborar en la selección de recursos y elaboración de estrategias para la difusión y sostenibilidad de la Biblioteca.

Sumado al análisis de estadísticas e indicadores para determinar las suscripciones, también recopilamos información de primera mano a partir de un formulario web en el que los usuarios informan sus necesidades de nuevos recursos.

Brasil¹⁷

El Programa de Apoyo a la Adquisición de Revistas (PAAP en portugués) es una acción cooperativa administrada por CAPES (fundación del Ministerio de Educación de Brasil), con el objetivo de planificar, coordinar y ejecutar actividades que faciliten y promuevan el acceso a la información científica y tecnológica nacional e internacional para las instituciones de educación superior e investigación del país. Este universo de instituciones está formado por miembros de CAPES y representantes de las IES brasileñas, que forman el Consejo Consultivo y el Grupo de Trabajo del Programa.

Dentro de CAPES, la Coordinación General del Portal de Revistas es responsable del mantenimiento y la gestión de la biblioteca digital, y las 437 instituciones que participan en el PAAP obtienen acceso al contenido suscrito a través de este sitio web.

CAPES gestiona la adquisición de contenido de forma centralizada, utilizando su propio presupuesto, que a su vez proviene del Ministerio de Educación. Las universidades están representadas en el PAAP por el Consejo Asesor, formado por nueve miembros de diferentes áreas de conocimiento, pertenecientes a instituciones de educación superior privadas, estatales, federales e institutos de investigación, con un programa de posgrado.

Colombia

Posterior a un proyecto que administraba Colciencias para la compra consorciada de algunos productos de la Editorial Elsevier durante más de 10 años y en la cual la entidad se hacía cargo de cerca del 9% del costo, a partir de 2019 se solicitó a las instituciones de educación superior y a los centros de investigación organizarse de tal manera que se seleccionaran los productos que más interés tuvieran y una forma en que se agruparan las instituciones en clusters para así mismo distribuir los costos.

A partir de 2016 se comenzó a trabajar en la creación de un órgano que se denomina Esquema de Gobernanza formado por 21 instituciones, Colciencias, Ministerio de Educación, Asociación Colombiana de Universidades ASCUN y Consortia (nombrado como operador del Consorcio por el mismo Esquema), para definir una metodología conducente a seleccionar los recursos que

¹⁷ El original en portugués. La traducción, de los autores.

más necesitara el país y la forma de distribuirse los costos. Todo ese proceso se llevó a cabo durante 2018, quedando finalmente seleccionados Oxford University Press con su colección completa de revistas, SAGE con la colección SAGE Premier completa, Springer con la colección completa de revistas de SpringerLink, la colección completa Palgrave McMillan, la revista Nature semanal y la colección completa de libros 2018, Elsevier con ScienceDirect y Scopus y Taylor & Francis con la colección completa de revistas. Para este proyecto el gobierno representado por Colciencias y por el Fondo Caldas está asumiendo cerca de 2,5 millones de dólares, lo que equivale a aproximadamente el 20% del proyecto.

Chile

La entidad a cargo de las suscripciones consorciadas en Chile es el Consorcio para el Acceso a la Información Científica Electrónica, Cincel; una corporación de derecho privado sin fines de lucro creada en 2003 y formada por las 25 universidades del Consejo de Rectores, y la ex Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica, Conicyt (ahora, Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo, ANID), como miembros fundadores y tres instituciones asociadas: el Instituto Antártico Chileno, el Servicio Nacional de Geología y Minería y el Ministerio de Educación.

Su propósito es asegurar el acceso a la información científica y tecnológica a nuestros investigadores, a través de diversos instrumentos.

Uno de esos instrumentos, el Programa BEIC, se ejecuta desde 2008 y es la más importante vía de acceso a la información científica de origen internacional. Hasta 2011 fue cofinanciado por la ex Conicyt y las 25 universidades socias de la Corporación Cincel.

Desde 2012 en adelante, el Estado asumió su total financiamiento y la operación de esta infraestructura siguió en manos de Cincel porque se aseguraba la continuidad del servicio de acceso y una ejecución presupuestaria inmediata al ser Cincel una entidad privada sin fines de lucro que opera sin las restricciones de la compra pública.

El cambio en el modelo de financiamiento del Programa BEIC implicó gestionar la ampliación de la cobertura a otras instituciones (en 2020 hay 92 instituciones participando) y renegociar las licencias. Además, fue necesario ejecutar dos proyectos de alcance tecnológico para optimizar el acceso a través de un protocolo federado (Shibboleth) y otro para automatizar el sistema de estadísticas de uso basado en Sushi.

Costa Rica

El Sistema Bibliotecario de la Educación Superior Estatal de Costa Rica (Sibese-CR) no es un consorcio propiamente establecido. Es la instancia que agrupa a los sistemas bibliotecarios de las universidades estatales miembro del Consejo Nacional de Rectores (Conare).

La adquisición conjunta de recursos de información se realiza por medio de fondos presupuestales asignados por el Conare. La definición de los recursos por adquirir se realiza con base en lineamientos generales establecidos por la Comisión de Vicerrectores de Investigación

y el análisis específico realizado por la Subcomisión de Directoras de Bibliotecas a partir de los requerimientos de las comunidades universitarias.

Ecuador

Como Corporación Ecuatoriana para el Desarrollo de la Investigación y la Academia, CEDIA, más de 70 miembros se benefician de las negociaciones consorciales que CEDIA realiza con los proveedores de Recursos.

CEDIA bajo demanda realiza acercamientos con nuevos proveedores de recursos para que estos requerimientos institucionales se realicen través de la Corporación, disminuyendo los tiempos de adquisición en sus procesos y apoyo en el ahorro en las adquisiciones.

El Salvador

Las adquisiciones se realizan en forma consorciada con las IES interesadas, también se lleva a cabo una adquisición a nivel de país con fondos del Ministerio de Educación.

Nicaragua

Las universidades del Consorcio Nicaragüense de Universidades, CNU, a partir de 2008 con el apoyo de ASDI/SAREC inicia la suscripción a bases de datos científicas con el apoyo de la Red Internacional para las Publicaciones Científicas (INASP). Inicialmente este organismo negociaba los precios de las bases de datos con los diferentes editores y proveedores de recursos de información. A partir de 2016 las negociaciones y el pago de suscripción se hace directamente a través del Programa PERii del CNU.

No hay arreglos previos, la suscripción de bases de datos se realiza anualmente, siguiendo los procedimientos establecidos. Es importante destacar que los directores de bibliotecas anualmente deciden qué recursos se van a renovar o suscribir previo análisis de las estadísticas de uso y valoraciones de las bondades de cada base de datos.

Panamá

La Plataforma ABC es una estrategia/proyecto nacional que busca facilitar acceso a literatura científica de calidad a docentes, investigadores y estudiantes de diversas entidades de educación superior, centros de investigación, hospitales y biblioteca central.

Se estimada que beneficia directamente entre 15.000 a 20.000 usuarios.

Las contrataciones son realizadas y pagadas por la Secretaría Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SENACYT) y el Ministerio de Salud (MINSAL). La SENACYT cubre los costos de todas las universidades y centros de investigación para las colecciones multidisciplinarias, mientras el MINSAL se encarga de los hospitales y colecciones de salud.

Debido a que el MINSA y la SENACYT tienen una cuenta en el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), ambas pueden transferir sus fondos para adquisiciones a este organismo y realizar los procesos de contratación bajo licitación.

La Plataforma ABC está integrada como un proyecto del Estado, en el que opera por dos tipos de fondos. Préstamo BID y fondo institucional (del gobierno central). Los fondos del préstamo BID son los utilizados para las adquisiciones, el que se transfiere a la cuenta del PNUD, entidad que realiza las licitaciones según sus términos administrativos, lo que imposibilita contrataciones directas o específicas de algún recurso.

Desde hace unos años, se está intentando formalizar un consorcio; sin embargo, no se ha logrado por diversas trabas administrativas y legales, las que se está intentando sortear.

Perú

En el país no existe compras consorciadas, dado que el costo de suscripción es asumido por el Gobierno. Sin embargo, ello dificulta ampliar los servicios y en muchos casos continuar con los mismos, ya que estamos sujetos al presupuesto disponible. Se espera implementar un programa nacional de información con el cual podamos viabilizar los servicios que se deben ofrecer en materia de recursos de información a los actores del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología.

Uruguay

El Portal TIMBÓ, desarrollado por la ANII durante el año 2008 y puesto a disposición del sistema a partir del 1º de enero de 2009, tiene como objetivo facilitar a los investigadores y tecnólogos uruguayos el acceso universal on-line a la bibliografía científico-tecnológica internacional. Constituye la primera herramienta de su tipo en Uruguay y se enmarca en un proyecto gubernamental enfocado a la comunicación científica interdisciplinaria, asegurando igualdad de oportunidades para el acceso al estado del arte en las distintas áreas del conocimiento.

El Portal brinda acceso gratuito y a texto completo a revistas, bases de datos referenciales, e-books y otras publicaciones, seleccionadas todas ellas de acuerdo a su nivel académico. Desde enero de 2015 completó su transición a un modelo de licencia nacional en donde cualquier uruguayo o residente puede acceder a los recursos, independientemente si se desempeña en el sector académico-educativo, público, privado o si es un aficionado o ciudadano en busca de información científica.

ANEXO NÚM. 2

TABLA RESUMEN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CONTRATOS

	núm. de contratos	¿Negociación colectiva? (involucra a múltiples instituciones)		Tipo de compra		Modelo de adquisición			Modelo de precios				Modelo de descuentos		
		SI	NO	Suscripción	Compra única	Compra centralizada	Compra por institución individual	Otro	Precios históricos	Precio basado en jornadas completas equivalentes	Precio basado en categorías	Otro	Descuentos por volumen	Porcentaje fijo basado en el precio de lista	Otro
Elsevier FC+Cell	9	2	7	9	-	8		1	2	1	3	3	8		1
Wiley	3		3	3		3			1		1	1	3		
ACS	2		2	2		2			1			1	2		
Taylor&Francis	4	2	2	4		1		3	1		2	1	4		
Revistas Springer	9	3	6	8	1	6	1	2	4		2	3	7	1	1
Revistas Nature	4		4	4		4			2			2	2		2
Total	31	7	24	30	1	24	1	6	11	1	8	11	26	1	4
Porcentaje		22,6	77,4	96,8	3,2	77,4	3,2	19,4	35,5	3,2	25,8	35,5	83,9	3,2	12,9