

I.2. ¿Sustitución de suscripciones a revistas por acceso *pay per view*?

Luis Rodríguez-Yunta

26 abril 2011

Rodríguez-Yunta, Luis. "¿Sustitución de suscripciones a revistas por acceso *pay per view*?". *Anuario ThinkEPI*, 2012, v. 6, pp. 197-199.



Resumen: Se plantea el debate sobre las políticas de suscripciones institucionales a las grandes plataformas editoriales internacionales. En España la expansión del acceso abierto está consolidando y aumentando la dependencia económica exterior. Se repasa la política de precios del acceso a artículos concretos en diferentes publicaciones y se argumenta la necesidad de negociar mejores condiciones para los sistemas de *pay-per-view*.

Palabras clave: Revistas electrónicas, Políticas de precios, Acceso abierto, Empresas multinacionales, Mercado de la información.

Title: **Buying articles on the internet and open access policies: could journal subscriptions be replaced by *pay-per-view* access?**

Abstract: Policies on institutional subscription to major international publishing platforms are discussed. It seems a contradiction, but in Spain the expansion of open access is consolidating and increasing its foreign economic dependence. The cost of access to specific articles in various publications is reviewed, and the need to negotiate better terms for *pay-per-view* systems is argued.

Keywords: Electronic journals, Pricing policies, Open access, Multinational companies, Information market.

1. Acceso abierto y dependencia frente a las editoriales multinacionales

El panorama de las revistas científicas en versión electrónica parece haberse decantado por dos opciones marcadamente diferentes: por un lado sistemas comerciales, grandes plataformas de pago dominadas por empresas multinacionales (*ScienceDirect, SpringerLink, Wiley Online Library, SAGE Journals, Taylor & Francis Online*) o por agregadores y consorcios privados (*BioOne, Jstor, Project MUSE, IngentaConnect*); por otro, sistemas de acceso abierto para entidades sin ánimo de lucro (*Highwire, PubMed Central*, así como *Redalyc* y *SciELO*) y algunos casos aislados de empresas editoriales singulares (*PLoS, BioMed Central*).

Para la comunidad de España, Portugal e Iberoamérica cabe plantearse si esta dicotomía conlleva un refuerzo de la dependencia exterior a las empresas (*Elsevier, Springer, Wolters Kluwer, Science, Nature, IEEE, British Medical Journal...*) que controlan las publicaciones de la corriente principal de la ciencia.

En España, la mayoría de universidades y organismos públicos de investigación distribuye sus revistas electrónicas de forma gratuita. Entre otras consecuencias, a la larga eso supone renun-

ciar a la política de intercambios y a la distribución comercial que se mantenía tradicionalmente en todo el mundo, por ejemplo con los departamentos de español. Por el contrario, se pagan importantes suscripciones a las grandes plataformas internacionales.

Esta situación mantiene el *status quo* de dependencia de las grandes empresas multinacionales.

"Para la mayoría de los investigadores casi todo está en 'acceso libre', ya que su biblioteca ha pagado por adelantado"

Como señalan Carr, Swan y Harnad (2011), ha sido un error estratégico promover la vía dorada (edición en abierto pagada por el autor) en vez de la vía verde (autoarchivo en repositorios): el mantenimiento del pago de suscripciones impide que las instituciones puedan financiar los gastos de publicación en abierto de sus investigadores, y al mismo tiempo no les es posible cancelarlas mientras su contenido no esté accesible de otra forma. Un círculo vicioso que habrá de romperse en algún momento si se desea llevar a las últimas consecuencias la apuesta por el *open access*.

Por otra parte, la hipótesis de que el acceso abierto favorece las citas sólo podría demostrarse si los usuarios tuvieran que pagar por consultar las publicaciones de distribución comercial. Hoy por hoy, para la mayoría de los investigadores casi todo está en "acceso libre", ya que su biblioteca ha pagado por adelantado.

2. ¿Pueden nuestras instituciones abandonar las suscripciones a las plataformas internacionales?

En teoría sí sería posible según dos argumentos: primero, una parte importante de los documentos incluidos en estas plataformas son libres o cuentan con duplicados disponibles en repositorios institucionales; segundo, aquellos que no lo estén podrían adquirirse en compra directa de artículos (*pay per view*, *ppv*), como un servicio que puede gestionarse desde la biblioteca igual que el préstamo interbibliotecario. Este servicio, tradicionalmente limitado a la fotocopia o el escaneado de artículos impresos, podría generalizarse a las versiones electrónicas de pago.

"Abandonar las suscripciones internacionales y hacer recaer el gasto sobre los lectores podría dejar sin servicio a un gran número de los actuales usuarios"

El sistema *ppv* está suficientemente generalizado en las plataformas editoriales. El problema fundamental a valorar es si los costes resultan asumibles para los usuarios. Por buscar ejemplos de revistas españolas, un artículo de 6 páginas en *Actas dermo-sifiligráficas* de 2011 puede comprarse en *Elsevier.es* por 25,96€. Sin duda, es una política que promociona la suscripción, pues el acceso completo online es de 142,21€ /año y la revista publica en torno a 400 ítems cada año.

La revista anterior pertenece a una editorial nacional adquirida por una multinacional, aunque en la misma plataforma existen publicaciones españolas de acceso abierto, como *Revista española de cardiología*. Ésta ha contra-

tado el servicio de gestión electrónica de *Elsevier*, manteniendo "la propiedad de los datos en el ámbito de la *Sociedad Española de Cardiología*" (Bermejo *et al.*, 2007, p. 1.207). Se trata de un ejemplo de edición en acceso abierto a través de una editorial internacional, pero financiado por los editores originales.

Otro caso es el de las 8 revistas de la *Fundación Infancia y Aprendizaje*, distribuidas desde *IngenitaConnect*. El precio del *ppv* por artículo para *Revista de psicología social* o *Cultura y educación* es también elevado: 25\$ más tasas.

Los costes parecen mucho más reducidos cuando la distribución depende de empresas o consorcios españoles. El quiosco digital de la *Asociación de Revistas Culturales de España (ARCE)* sólo permite la compra de números completos, pero los precios se sitúan por ejemplo en 3,5€ para *Revista de libros* o 10€ para un ejemplar de *Comunicar*. Una publicación como *Estudios de economía aplicada* ofrece la descarga de artículos sueltos a 5€ a través de *Marcial Pons*. Por su parte, el *Centro de Estudios Políticos y Constitucionales* distribuye directamente los números sujetos a embargo de sus 14 revistas a 3,06€ por artículo. Son costes mucho más cercanos a los de una tradicional fotocopia.

Como alternativa, en algunos casos puede explorarse la opción del "alquiler" de artículos. *DeepDyve* es un agregador que desde 2009 permite acceder a artículos de revistas de *Springer*, *Nature Publishing Group* o *Wiley*, a un precio estandarizado de 0,99\$. Este alquiler permite la lectura en pantalla durante un máximo de 24 horas, pero impide la descarga y la impresión de los documentos (a menos que uno se haga un mosaico de capturas de pantalla). Posteriormente, en 2010, *SAGE journals online* ha puesto este mismo servicio pero mucho más caro: por ejemplo, leer en pantalla durante 24h un artículo del *Journal of librarianship and information science* cuesta 25\$.

Deepdyve, <http://www.deepdyve.com>

3. Conclusiones

El principal problema para que las bibliotecas sustituyan la política de suscripciones por servicios de acceso *ppv* son los elevados precios en las plataformas internacionales como consecuencia de una política de promoción de las suscripciones institucionales por parte de las grandes editoriales. Una estrategia rentable para mantener el *status quo* de dependencia. Por el contrario, el *ppv* resulta asumible en los servicios de ámbito nacional.

Abandonar las suscripciones internacionales y hacer recaer el gasto sobre los lectores podría dejar sin servicio a un gran número de los actuales usuarios. Por el contrario, asumir el gasto desde la propia biblioteca conllevaría una compleja gestión.

En conclusión, es un problema de difícil solución, pero que no debe llevar a conformarse con la situación actual. Para provocar un cambio sería necesario que los servicios bibliotecarios explorasen nuevas formas de negociación con las editoriales para plantear costes más reducidos en el *pay per view* para sus usuarios.

4. Referencias bibliográficas

Bermejo, Javier; Segovia, Javier; Heras, Magda; Alfonso, Fernando. "Gestión electrónica de manuscritos en *Revista española de cardiología*: nuevas herramientas para viejos objetivos". *Revista española de cardiología*, 2007, v. 60, n. 11, pp. 1206-1210.
<http://www.revespcardiol.org/sites/default/files/elsevier/pdf/25/25v60n11a13111794pdf001.pdf>
<http://dx.doi.org/10.1157/13111794>

Carr, Les; Swan, Alma; Harnad, Stevan. "Creación y mantenimiento del conocimiento compartido: contribución de la *University of Southampton*". *El profesional de la información*, 2011, enero-febrero, v. 20, n. 1, pp. 102-110.
<http://www.elprofesionaldeinformacion.com/contenidos/2011/enero/14.pdf>
<http://dx.doi.org/10.3145/epi.2011.ene.13>

* * *

El mercado está cambiando Remedios Melero

Heather Morrison (2010) hace una estimación del coste que supondría pagar por todos los artículos producidos mundialmente a los precios que cobran *Plos* y *BioMed Central* frente al gasto de las bibliotecas en suscripciones, y las cifras realmente son impresionantes: comparado con los 8,8 millones de dólares que cuestan las suscripciones, el pago por publicar artículos en ellas sería de 2,4.

Estos datos obviamente hay que tomarlos con las reservas de las fuentes: dos únicas editoriales

y la producción estimada de 1,5 millones de artículos anuales (**Björk; Roosr; Lauri**, 2008).

En resumen, hay que hacer cálculos para ver lo que nos conviene.

El mercado está cambiando pero todavía no se acaba de adaptar a las nuevas circunstancias, y las bibliotecas tampoco adoptan políticas consensuadas que puedan ejercer mayor fuerza en las negociaciones con las grandes editoriales.

Björk, Bo-Christer; Roosr, Annikki; Lauri, Mari. "Global annual volume of peer reviewed scholarly articles and the share available via different open access options". In: *Elpub2008. Open scholarship: authority, community, and sustainability in the age of web 2.0. Procs of the 12th Intl conf on electronic publishing*. Toronto, Canada, 25-27 June 2008. **Leslie Chan; Susanna Mornati** (eds.).

Morrison, Heather. "Full open access to articles with library savings of over 70%". *The imaginary journal of poetic economics*, 27 Sept 2010.
<http://poeticeconomics.blogspot.com/2010/09/full-open-access-to-articles-with.html>

rmelero@iata.csic.es

Autoarchivo: crucial pero lejos de ser una solución a la subida de precios de las suscripciones Alejandro Chiner-Arias

La solución pasa por que las universidades y otras instituciones se pongan de acuerdo para hacer presión. Algunas asociaciones internacionales consolidadas como *Liber*, tienen el potencial cooperativo necesario para plantar cara a las grandes editoriales.

¿Qué tal si un buen día en cada universidad se acuerda que, como medida de presión y de forma coordinada con las otras, su biblioteca no renueve automáticamente la suscripción a *ScienceDirect* por ejemplo, sino que se demore a menos que *Elsevier* baje el precio un tanto por ciento acordado con las otras universidades?

Si las universidades se unen en suficiente número y con suficiente compromiso, pueden parar los pies a las multinacionales. Esas editoriales no tienen otra razón de ser que generar beneficios para sus accionistas y dado que tienen de hecho un monopolio sobre cada una de sus propias publicaciones, los precios seguirán subiendo y succionando los presupuestos de educación e investigación.

Esperar que el crecimiento de los depósitos en abierto llegue a convertirse en un paliativo para la escalada de precios no me parece una actitud realista tal como van las cosas.

achinerarias@yahoo.co.uk