

Revistas-e: estado del arte

EL PASADO 4 DE MAYO el agente de suscripciones *Swets Blackwell S. L.* —la nueva empresa resultante de la reciente compra de *Blackwell* por parte de *Swets & Zeitlinger*—, organizó una jornada para discutir las últimas novedades y tendencias sobre revistas electrónicas.

Carlos Rodríguez, gerente de *SB* presentó el acto resaltando “lo clave que resulta este área tanto para el sistema de difusión del conocimiento entre autores y lectores como para la industria editorial, sin olvidar las instituciones intermediarias como los propios agentes de suscripciones y las bibliotecas”. “En los meses inmediatos”, continuó **Rodríguez**, “presenciaremos cómo se acaba de definir la crucial evolución histórica de todo el sector de la información electrónica científica, de la cual las revistas son una componente fundamental”.

Finalmente el gerente de *Swets Blackwell* dijo que sesiones como la presente pretendían aportar criterios para ayudar a entender la enorme complejidad a la que se ha llegado en el mundo editorial, tanto por lo que respecta a las tecnologías como a la variedad de contratos y condiciones de uso de la información.

Seguidamente se reseñan las intervenciones:

Clive Hoey, *MCB University Press*

Resumió la situación actual con la frase “El futuro (de las revistas-e) es como el paraíso: todos lo esperamos pero nadie quiere ir ahora”.

Su compañía lleva 30 años publicando revistas (130 actualmente) sobre gestión y administración empresarial. En 1994 decidieron “reinventarse” para empezar a producir revistas electrónicas, creando



Carlos Rodríguez, Swets Blackwell, España

dos servicios que en su momento fueron pioneros:

Emerald

Proporciona 120 revistas de *MCB* en texto completo, primero en cd-rom y a partir de 1997 también por internet. Contiene más de 25.000 artículos. Proclama tener mucha flexibilidad para adaptarse a las necesidades de cada usuario y para ello ha creado un “focus group” (foro de discusión en el que periódicamente o por temas alguien va haciendo síntesis de cuanto se dice) integrado por profesores, bibliotecarios y usuarios.

«La evolución de la revistas a soporte electrónico señala un momento histórico clave tanto para el sistema de difusión del conocimiento como para la industria editorial y los intermediadores» (Carlos Rodríguez)

Pone énfasis en el hecho de que no sólo ofrecen online los artículos revisados por los comités de redacción sino también las notas sobre novedades legales y medioambientales, reseñas de libros (ligadas a un servicio de adquisición online), comentarios, editoriales, descripciones de servicios y productos, etc., que según **Hoey** son al menos tan interesantes como los artículos. Esto de si las revistas se

ofrecen íntegras o no, es algo que hay que el usuario debe tener en cuenta al evaluar su disponibilidad electrónica.

Anbar

Se define a sí mismo como un servicio de resúmenes de la más alta calidad (“premier”, en inglés), basada en una selección muy estricta de las mejores revistas y artículos sobre gestión (420 títulos), informática (200) e ingeniería civil (150). Se vende en cd-rom y por internet.

Por qué publicar electrónicamente

Hoey enumeró las ventajas de las revistas electrónicas, que no reproducimos aquí por ser ya conocidas por la mayoría de los lectores de *EPI*. Quizá valga la pena resaltar:

- acceso multi-usuario;
- reducción de los robos y daños en fascículos;
- reducción de espacio;
- facilidad de ojear todas las colecciones;
- no necesidad de acudir tanto a la biblioteca para leerlas;
- 24 horas de acceso;
- prestigio para la organización (y consiguiente posibilidad de obtener más subvenciones);
- menor esfuerzo administrativo (eso sí, cuando ya todo está instalado y funcionando, pues previamente puede haber sido una negociación y un proceso complicados).

Publicar-e todavía es invertir a largo plazo

MCB University Press se quiso anticipar a la demanda cuando ésta era sólo incipiente. **Hoey** reconoció haber pecado de ingenuos, pues todo se ha ralentizado mucho debi-

do a que tanto los editores como los usuarios van familiarizándose con el nuevo medio mucho más lentamente de lo esperado.

Presentó unas estadísticas que mostraban un paulatino descenso del número de suscripciones tradicionales del orden del 13% anual desde 1997. De momento las pérdidas todavía no son compensadas por el aumento de las suscripciones electrónicas.

En sus conclusiones dijo que el futuro se puede ver con optimismo siempre y cuando se entienda la situación actual, se conozcan las peculiaridades de esta industria, se tengan unos objetivos claros y se sepa qué hay que hacer en cada momento. Esto no es fácil pues un editor tiene que estar vigilando continuamente la cadena de la in-

Efecto Wal-Mart

Tendencia en los hábitos de los mercados mundiales cuyo nombre proviene de la conocida cadena de almacenes norteamericana Wal-Mart caracterizada por sus bajos precios y su a veces dudosa calidad. El "efecto Wal-Mart" (ahora en la época internet denominado también "ciber Wal-Mart"), ha sido estudiando por muchos autores: ocasiona la masificación, fomenta las grandes superficies, las ventas tipo "todo a 100", la desaparición de los pequeños servicios y tiendas con más valor añadido...

Los editores, las bibliotecas y los agentes de suscripciones están inmersos en esta tendencia social de "lo que sea, pero barato" (o gratis por la Red) y tienen que hacer un esfuerzo adicional para demostrar que son capaces de prestar servicios mucho más útiles y eficaces, así como mejor información.

formación hacia arriba (los autores) y hacia abajo (los distribuidores y demás intermediarios, y los lectores) de y reaccionar correctamente.

Los editores ven claramente que sus competencias tienen que cambiar y que no son insustituibles, lo cual les lleva a buscar nuevas formas de añadir valor a su función, a hacerse más útiles y más atractivos. Por ejemplo, antes los editores apenas tenían contacto con los clientes y con los usuarios finales; en cambio ahora pueden llegar a hacer promociones conjuntas para asegurar su continuidad: si una revista no se lee, es posible que la biblioteca cancele pronto la suscripción. Como había dicho **Carlos Rodríguez**, el entorno cada vez es más complicado y con más variables. Los editores se ven obligados a ser flexibles y a entender la situación de las bibliotecas: padecen reducción de presupuesto, menos personal, más usuarios, los aspectos diferenciales entre ellas...

Hoey dijo que en general todos los proveedores de información de calidad tienen que hacer frente al llamado efecto *Wal-Mart* (ver recuadro): una tendencia a medir todo por un mismo rasero de precios reventados. Ver que "lo barato —a la larga— es caro" puede ser relativamente fácil con utensilios u objetos usuales, pero mucho más difícil con los servicios de información.

En cuanto a precios, los editores sólo se pueden permitir aumentar los de las revistas más solicitadas. Muchos títulos se mantienen aunque ocasionen pérdidas, pues ayudan a dar cuerpo a la oferta conjunta de la editorial.

No todos conseguirán adaptarse a los nuevos tiempos, pues además de dominar los cambios tecnológicos deben acertar también en sus alianzas y coaliciones estratégicas entre empresas.

choey@mcb.co.uk

CrossRef

Servicio no lucrativo de la *Publishers International Linking Association (Pila)*, al que en agosto de 2000 están asociados 33 editores. Provee enlaces completamente transparentes entre los artículos de revistas de cada editor, sin que los usuarios tengan que abonar nada.



Para ello usa el código *DOI (digital object identifier)* para cada artículo, lo cual ayuda a superar los eventuales cambios de URL, y una serie de metadatos.

En su primer año de funcionamiento el sistema contará con 3 millones de artículos, con un incremento de 500.000 anuales.

<http://www.crossref.org>

<http://www.emerald-library.com>

<http://www.liblink.co.uk>

<http://www.mcb.co.uk>

Science, editorial con una única revista

Seguidamente tomó la palabra **Jane Pennington**, jefa de marketing para Europa de *Science Online*, que es la versión electrónica de la conocida y prestigiosa revista semanal *Science*, publicada por la *American Association for the Advance of Science (Aaas)*.

Explicó que su empresa trata también de moverse siguiendo los dictados del mercado. Según ella los usuarios quieren:

— actualización inmediata, para conocer lo último que se ha publicado en su campo;

— acceso rápido y fácil desde sus puestos de trabajo para ahorrar



Clive Hoey, MCB University Press

todo el tiempo posible y aumentar su productividad;

— posibilidad de “hojear”, buscar artículos a través de cualquier término e imprimir los recuperados;

— **ficheros retrospectivos de 5-10 años (en general el promedio solicitado es de 7 años);**

— agrupación de las revistas por temas.

Por su parte *Science Online* ofrece:

— notificación por correo-e y acceso a los textos completos el mismo día de la publicación;

— *Digital Island* (ver recuadro) para usuarios internacionales;



Jane Pennington, Science Online

— posibilidades de búsqueda bastante sofisticadas;

— 5 años de ficheros retrospectivos, aunque éstos se van ampliando semanalmente;

— colecciones temáticas;

— servicios de puesta al día personalizados;

— el gestor personal de bibliografía *Citation Manager* (Nota: no confundir con *Reference Manager* de ISI).

Otras ventajas resaltadas por **Pennington** en especial para las bibliotecas fueron:

— provisión de estadísticas de uso;

— no necesidad de suscribirse por años naturales;

— garantía de acceso permanente al período suscrito. Para ello *Science* participa en el proyecto *Lockss* (ver recuadro).

Modelos de acceso

En general, el acceso a las revistas-e se puede hacer según 3 grandes modelos:

1. Sitios abiertos (en los que se paga según el consumo).
2. Suscripciones personales.
3. Accesos institucionales.

Aproximadamente la mitad de los editores actuales fuerzan la suscripción a la revista impresa. Los que permiten el acceso sólo online usualmente ofrecen precios más baratos que la versión impresa a los individuos, pero en cambio a las instituciones les cobran lo mismo o más. Muchos editores ofrecen acceso online gratis a los suscriptores individuales de la versión impresa; sin embargo esto es menos común para las instituciones.

Cuando cobran una cantidad adicional por el acceso a la versión online, es también menor para los particulares (casi nunca excede el



Albert Prior, Swets Blackwell, Holanda

50%) que para las instituciones (frecuentemente es superior al 75%).

Science permite la suscripción sólo a la versión electrónica. En *Science Online* se ofrecen varios modelos y variantes:

Particulares:

— búsquedas gratuitas de muestra;

— resúmenes gratuitos (sólo hay que rellenar un formulario de registro);

— posibilidad de *pay per view* (pago según el uso);

— password para usar 24 horas el sitio web de *Science* por 10 US\$;



Núria Gallart, Univ. Autònoma de Barcelona



Fortalezca los pilares de su conocimiento con
RESOURCE CENTERS DE THE GALE GROUP

Las opciones para ampliar la excepcional colección de su biblioteca han cambiado considerablemente. Por eso Gale Group ha creado Resource Centers, que ofrece una amplia gama de bases de datos online fáciles de usar para ayudarle a consolidar su biblioteca y a aumentar sus depósitos. Resource Centers es un nuevo y revolucionario tipo de base de datos, que ofrece una colección multidimensional de referencias originales, contenidos de periódicos y diarios, y documentos singulares como fuente primaria, y todo ello puede encontrarse con una simple búsqueda. Pruebe Resource Centers para responder a todas las necesidades de sus usuarios de referencias generales o de temas específicos:

- **History Resource Center: U.S.** — la colección más exhaustiva de información histórica que se ha reunido nunca en una sola base de datos online (visite www.galegroup.com/HistoryRC para una demostración gratuita)
- **Business & Company Resource Center** — información global precisa y actualizada de las empresas y la industria sobre cientos de miles de empresas (visite www.galegroup.com/BusinessRC para más información)
- **Health & Wellness Resource Center** — profusión de información sobre bienestar, salud y temas médicos, que ofrece un módulo de medicina alternativa y mucho más (visite www.galegroup.com/HealthRC para más información)

- **Biography Resource Center** — una completa base de datos de referencias que contiene biografías autorizadas en las áreas de literatura, ciencia, estudios multiculturales, negocios, ocio, política y más
- **Literature Resource Center** — acceso directo a biografías, bibliografías y análisis crítico de 90.000 novelistas, poetas, ensayistas, periodistas y otros escritores
- **Student Resource Center** — contenidos galardonados basados en normas nacionales de curriculum para usar en clase, en los terminales de las bibliotecas o accesible para cualquier usuario remoto
- **Student Resource Center - College Edition** — gran variedad de temas enfocados específicamente a los universitarios de primer y segundo curso que van desde la astronomía y la ciencia hasta la administración y las comunicaciones

¡PRUEBA GRATUITA DE RESOURCE CENTERS!

Para una prueba gratuita, demostraciones y más información sobre Resource Centers, llame a su Representante de Gale Group al +44 (0) 20 7257 2930 o envíe un correo electrónico a international@galegroup.com. Vea nuestra línea completa de productos en www.galegroup.com/world.

RESOURCE CENTERS DE THE GALE GROUP

Investigación con una sola fuente Diversidad de materias Con la calidad de Gale Group

Más información en el
 +44 (0) 20 7257 2930,
 visítenos en www.galegroup.com/world



— suscripción al texto completo online a 12 US\$/año adicionales a la cuota de asociado a la *Aaas* (que incluye la suscripción a la versión impresa) y que es de 167 US\$ (con envío de los fascículos por correo de superficie);

Instituciones:

- estaciones de trabajo;
- concurrencia simultánea de usuarios;
- suscripciones para el sitio web completo;
- tarifas especiales para consorcios;
- licencias desde todo un país;
- licencias desde todo el mundo (por ej., para empresas multinacionales).

Ventajas de ofrecer muchos modelos de acceso

- poder servir diferentes segmentos de mercado;
- poder experimentar para hallar el modelo “ideal” para la edición electrónica;
- intentar ampliar el mercado por todas las vías posibles: las versiones electrónicas de las revistas de gran circulación serán menos caras si se puede llegar a tener un mercado de compradores grande;

Sin embargo, aunque los lectores van aumentando, las cuestiones clave para fijar unas tarifas equitativas todavía son:

- a) el reducido tamaño del mercado para la mayoría de revistas;
- a) el riesgo inherente a una situación tan imprevisible como la que atravesamos.

La política de *Science* es, por un lado, aumentar los precios siempre por detrás del promedio del mercado, y, por otro, ofrecer servicios con el mayor valor añadido posible (p. ej.: contenidos originales, hiperenlaces, referencias

cruzadas entre documentos, SDIs, posibilidades de búsqueda cada vez más potentes...).

Intenta mantener sus actuales clientes con esa política de precios moderados, aunque adaptándolos a las fluctuaciones del mercado de otras revistas competidoras similares y segmentando las tarifas según la curva de la oferta y la demanda.

Características diferenciales de *Science*

— Factores económicos

El 38% de los beneficios de *Science* provienen de los 134.000 miembros individuales de la *American Association for the Advancement of Science (Aaas)*. Las ventas de publicidad, posible sólo con revistas de gran tirada como la que comentamos, producen un 50% de

los beneficios. El 12% restante se deriva de las suscripciones vendidas a las bibliotecas.


— Diversidad y amplitud

La temática de *Science* incluye más de 60 disciplinas científicas, que constituyen la clasificación con que se encuentran los usuarios de la versión online cuando consultan el web, junto a los correspondientes enlaces a las principales revistas especializadas de cada disciplina. *Science* se integrará plenamente a *CrossRef* (ver recuadro) a partir del próximo mes de octubre.

La revista se vende a universidades (28%), entes de la administración pública (11%), empresas (12%), hospitales e instituciones médicas [públicos (19%) y privados (7%)], y otros (23%) —institu-

Digital Island

Es un proveedor de servicios internet de los EUA que proporciona *mirrors* o copias de webs en otros países para facilitar el acceso. De esta forma, en el caso de *Science*, *SwetsNet*, y otros editores y distribuidores de revistas-e, los usuarios pueden conectar a sitios europeos, menos saturados, que son copia de los americanos.



The screenshot shows the Digital Island website interface. At the top, it says "e-BUSINESS WITHOUT LIMITS" and "Digital Island". Below that, there are navigation links: HOME, LOGIN, CONTACT US, SUPPORT, FIND. The main content area features a large "e-Fulfillment" graphic and a list of services: "Digital Island is the leading global e-Business delivery network. Our services include global hosting and content delivery, application services, and network services." Below this, there are several news items: "HP Uses Digital Island's Hosting for Instant Delivery Services", "Digital Island Accelerates BmyPC's Virtual Computing Services", "Universal Music Group Uses Digital Island's e-Business Delivery Network for Music Downloads", and "Digital Island Forms Partnership with Digital Envoy". On the right side, there are logos for "SoftAware NETWORKS" and "NEXTEDGE ISPs - Reduce costs and increase performance -". The browser address bar shows "http://www.digitalisland.com/software/".

Véase, por ejemplo, la página de *HighWare*, marca editorial de las bibliotecas de la *Stanford University*:
<http://highwire.stanford.edu/help/slow.dtl>
<http://www.digitalisland.com/>

tos de investigación, particulares, etc.—.

Pennington dijo que la mayoría de sus suscriptores residen en los EUA, pero tienen 30.000 en otros países, los cuales según ella van siguiendo paulatinamente los mismos patrones de uso que primero se implantan en los EUA. En total *Science* tiene 40.000 suscriptores de pago y una población que se mantiene superior a los 76.000 de inscritos en pruebas. En el primer trimestre del 2000 recibieron 6,8 millones de peticiones de documentos.

«Al evaluar la disponibilidad de una revista hay que tener en cuenta si también se ofrecen las notas sobre novedades, reseñas de libros, comentarios, editoriales, descripciones de servicios y productos, etc., que muchas veces son tan interesantes o más que los artículos» (Clive Hoey).

España ocupa la séptima posición entre los países europeos clientes de *Science* con 793 suscriptores institucionales y 125 particulares.

Todo ello hace que *Science* ocupe una posición bastante privilegiada en el sector, como se ve, aunque de cara al futuro **Jane Pennington** piensa que es incierta la evolución de las revistas de tipo general como la suya, pues la competitividad y la aparición de muchos nuevos productos informativos irán erosionando sus ventas poco a poco. Lo que más les ayuda a mantenerse es el prestigio del que todavía goza la revista.

Prevén que las ventas online aumentarán, se normalizarán por fin los modelos de licencia de uso,

Proyecto Lockss

El acrónimo corresponde a la algo informal frase *Lots of copies keeps stuff safe* (montones de copias asegurarán el material) ha sido puesto en marcha por *High-Wire (Stanford Univ.)*, *Sun Microsystems* y *National Science Foundation (NSF)*, de los EUA, para garantizar la preservación y la accesibilidad de las revistas electrónicas en previsión de futuros cambios de estándares.

Es un sistema distribuido con varias copias de seguridad de cada revista. Las primeras pruebas (fase *alfa*) se han iniciado este verano.

<http://lockss.stanford.edu>

pero deberán seguir alerta pues continuará habiendo cambios tanto entre su población de usuarios como en los canales de comunicación y distribución.

jpennington@science-int.co.uk

<http://intl.sciencemag.org/subscriptions/terms-unlim.shtml>

<http://www.scienceonline.org>

<http://www.aaas.org>

La biblioteca como interfaz entre editores y lectores

A continuación, **Núria Gallart**, de la *Univ. Autònoma de Barcelona (UAB)*, explicó el trabajo de los bibliotecarios como intermediarios (o haciendo la función de “bisagra”, en palabras de la ponente), así como la experiencia adquirida en la *UAB*, una universidad en la que profesores y estudiantes tienen ya acceso a 1.200 revistas-e (que cubren un 30% de las revistas recibidas en papel).

Gallart empezó mostrando una visión de conjunto muy positiva (los “peros” vendrían más tarde)

sobre las revistas electrónicas: “realmente vale la pena estar suscrito a ellas por las facilidades que ofrecen y por la nueva dimensión que adquiere la biblioteca”.

Solucionan “ese vaciado de las revistas que casi nunca se tiene tiempo de hacer”, continuó, “y en teoría proporcionan facilidades adicionales imposibles en una versión impresa, aunque de momento algunas de ellas se tienen que relejar por problemas administrativos o técnicos”.

Se trata de un entorno muy cambiante en el que todos (editores, bibliotecarios y usuarios) experimentan y aprenden sobre la marcha. En la *UAB* han estado aprovechando diversas ofertas de lanzamiento de nuevos productos, lo que a veces ha traído consigo una situación todavía más volátil. Los editores también ensayan fórmulas de venta y con frecuencia cambian sus políticas, lo cual puede ser irritante para los lectores al no encontrar información localizada anteriormente que o bien ha desaparecido o se ha trasladado. Todos desean que cada vez haya más estabilidad y una disponibilidad permanente.

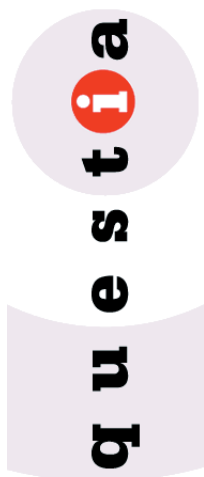
En muchas cuestiones coincidió con lo que ya habían dicho los anteriores intervinientes, pero **Núria Gallart** fue muy clara e incisiva al tratar varios aspectos con los que se ha topado en los años que lleva al frente de proyectos europeos relacionados con este tema (ver por ej. la URL de *Decomate*) y como responsable de negociar los contratos. Demostró tener un profundo conocimiento práctico de toda la problemática (como lo demuestra el hecho de que fuera largamente aplaudida cuando finalizó).

Cómo se ven las revistas-e desde la UAB

Con el fin de no hacer esta reseña excesivamente larga intenta-

remos hacer una lista simple de puntos, omitiendo clasificarlos tal como hizo **Gallart** en su presentación, esperando que ahora no se sienta la claridad:

— Se echa en falta más acceso retrospectivo.



— Falta cobertura de ciencias sociales y humanidades.

— Los lectores quieren que se les presenten las revistas agrupadas por grandes áreas temáticas, no una única lista con los 1.200 títulos.

— El acceso debe ser lo más directo posible, sin que el usuario tenga que pasar por pantallas innecesarias.

— Los enlaces directos a los artículos son muy útiles y **Gallart** elogió a los editores que los establecen.

— Los usuarios piden horario 24/7 (24 h al día y 7 días a la semana).

— Los editores son poco tolerantes con los retrasos en el pago de las suscripciones, cortando a veces el acceso sin ningún miramiento. Los trámites para reestablecerlo pueden llevar 3 meses.

— Una universidad necesita flexibilidad en los modelos de controlar el acceso, tanto con diferen-

tes IPs* como mediante password, pues los profesores y estudiantes pueden requerir conectar desde sus casas o durante estancias temporales en otra universidad.

*Acceso permitido por el proveedor a todos los usuarios que conecten desde un determinado dominio internet o dirección, como p. ej., a todas las direcciones terminadas en “uab.es” en el caso de la *Univ. Autònoma de Barcelona*.

— Las revistas digitales acaban con el problema de los números perdidos, pero no están exentas de problemas: poder tener acceso a la colección completa, al número completo —no sólo a los artículos—, algunos gráficos resultan ilegibles... “El control de calidad de las colecciones-e está sólo en sus inicios”, dijo **Núria Gallart**.

— Una revista puede estar disponible a través de varios proveedores (directamente desde el editor, *Ovid*, *SilverPlatter*, etc.), adoptando entonces diferentes formatos (pdf, html, ascii, tiff, PS, TeX, DVI...) y creando confusión hasta el punto de que algún lector pregunte “¿estamos hablando de la misma revista?”.

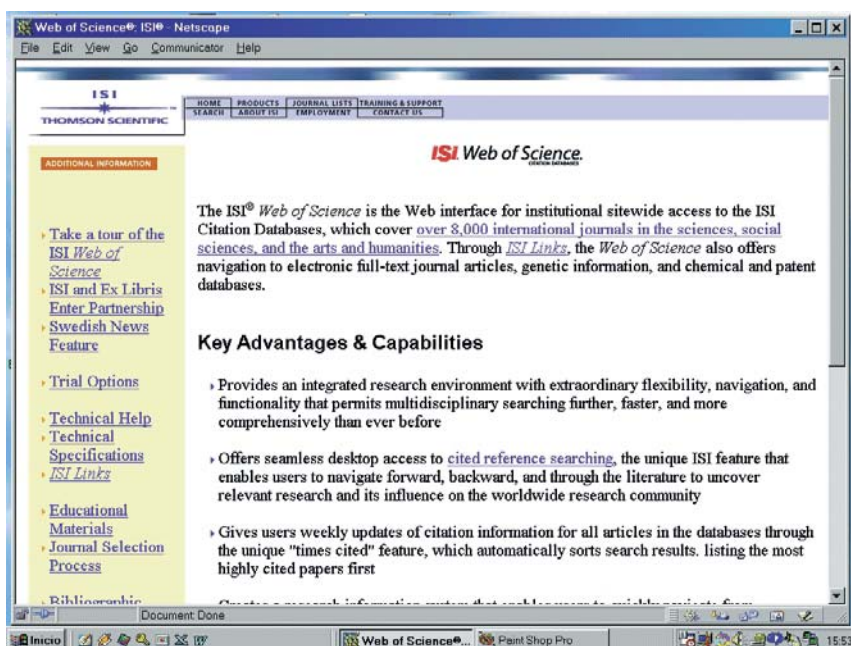


the Open Archives initiative

Gallart saludó el “gran esfuerzo que están haciendo los agregadores intermediarios frente a las editoriales, como por ej. *Swets Blackwell*, que se hacen con una gran oferta de revistas y llegan a hacer la *competencia* a las bibliotecas proveyendo colecciones a la medida y facilitando la negociación de las licencias”.

— Por último se refirió a la necesidad de tener estadísticas claras, fiables y comparables del uso de las revistas, algo que poco a poco los editores van facilitando más, pero con poca estandarización. Algunas veces cuesta descifrar a qué se refieren cuando hablan de suscripciones, sesiones, consultas...

Disponer de una colección local, aunque sea reducida, permite a la biblioteca sacar toda clase de estadísticas que pueden ayudar mucho a conocer las pautas de conducta de los lectores y a interpretar las demás estadísticas.



Web of Science, del Institute for Scientific Information (ISI), se está configurando como uno de los mejores productos informativos actuales

El mareo de los contratos

Núria Gallart dedicó una atención especial a los contratos, ya que su negociación requiere un gran esfuerzo por parte de la biblioteca. En principio ya cuesta bastante dedicación decidir las mejores opciones del mercado tanto por el contenido como por la funcionalidad, para luego tener que pasar a la discusión de las condiciones del contrato (o acuerdo, o licencia de uso o como se llame):

Un primer escollo a salvar es que no siempre la organización se corresponde exactamente con uno o más dominios IP. Hay que presentar argumentos razonados que finalmente son aceptados por el editor o por el agregador, pero ello lleva su tiempo.

El firmante del contrato varía de unas instituciones a otras. Por ejemplo no se puede pretender que en la UAB firme todos los contratos el rector, tal y como piden muchos proveedores (en esta universidad lo hace el jefe de bibliotecas).

**«Aproximadamente la mitad de los editores actuales fuerzan la suscripción a la revista impresa para permitir el acceso a la versión electrónica pero esta práctica tenderá a desaparecer»
(Jane Pennington)**

Los contratos están en inglés, con la consiguiente dificultad de interpretación de determinados términos legales. No es posible traducir todos los contratos. El proveedor impone que en caso de litigio se aplicarán leyes que son desconocidas para la biblioteca (de Nueva York, de Ohio, o de donde sea).

El resultado de no cumplir un contrato no es una multa sino el corte del acceso al servicio de in-

formación. Gallart dijo que en la UAB son muy estrictos en el cumplimiento de los mismos (por ej. en aspectos como el del copyright).

En cambio por parte del proveedor de información en los contratos son típicas frases ambiguas tales como “haremos lo posible para ofrecer un servicio ininterrumpido” o “el editor X hará cuanto pueda para garantizar el mayor nivel de calidad de la información suministrada”.

Algunos editores exigen contratos por 3 años, pero esto no es posible aceptarlo en determinados centros que funcionan con presupuestos anuales.

Para terminar Núria Gallart retomó su *leit motiv* de la biblioteca como “bisagra” entre los proveedores (los cuales a veces usan políticas comerciales muy agresivas *prometiendo la luna* directamente a los lectores) y los lectores (que acuden luego a la biblioteca a pedir la materialización de esas promesas). La biblioteca atiende las exigencias de los usuarios hasta el límite que permiten sus recursos humanos y pecuniarios.

En suma, la biblioteca trata de capear una situación transitoria en la que todos están aprendiendo este nuevo mundo de las revistas electrónicas, y aplicar todo el tino posible para tener el mínimo desgaste y el máximo rendimiento.

nuria.gallart@uab.es

<http://www.bib.uab.es>

<http://decomate.uab.es>

Tendencias en edición y distribución

La última intervención fue la de Albert Prior, director de desarrollo de negocio de Swets & Zeitlinger, Lisse, Holanda, quien destacó las principales tendencias que se perciben como más influyentes en el sector.

Artículos científicos gratis

Los sitios con mayor número de artículos de revistas en texto completo gratuitos son:

Nasa astrophysics data system (Nasa ADS)

300.000 artículos sobre astrofísica y astronomía.

<http://adswww.harvard.edu/>

HighWire, bibliotecas de la Stanford University

175.000 artículos sobre biomedicina y psicología.

<http://highwire.stanford.edu/>

En ambos webs bastantes de las revistas se ofrecen sin los artículos del último año.

— Servidores de preprints o e-prints

Aunque datan de varios años, últimamente se está observando un gran desarrollo de archivos electrónicos de artículos e informes generalmente inéditos que gestiona el propio mundo académico. En ocasiones los artículos los puede archivar el mismo autor. El acceso a los documentos es gratuito gracias a estar esos sistemas subvencionados por las universidades y las administraciones públicas, lo cual no los hace muy bien vistos por parte de los editores, que los consideran una directa competencia “desleal”. Con toda seguridad su proliferación tendrá una influencia importante en la edición de revistas y en los actuales canales de comunicación científica.

Algunos de ellos son: *PubMed Central*, *E-BioSci*, *ClinMed Netprints*, *ChemWeb Chemistry Preprint Server*, *XXX* (física de altas energías), *CogPrints* (psicología, lingüística, filosofía...), *RePec* (economía)...

Prior informó de la iniciativa *Open Archives*, que es un fórum

para discutir y solventar problemas de compatibilidad y de coordinación entre los diferentes sistemas de auto-archivo existentes. Los días 18-20 de este mes de septiembre mantendrá su primera conferencia europea coincidiendo con *Ecdl-2000* en Lisboa (ver la Agenda). Los miembros de *Open Archives* utilizan las normas técnicas de la *Santa Fe Convention* (acordadas en esa ciudad californiana los días 21-22 de octubre de 1999) para ajustarse a unos mismos patrones básicos.

— Enlaces

Es el gran tema del momento. Todo el mundo enlaza con todo el mundo gracias a las facilidades del protocolo tcp/ip de internet: desde las referencias y las bases de datos bibliográficas a los textos completos, entre referencias, entre documentos, desde los catálogos online de las bibliotecas...

En ello están interesados todos los agentes del sector como editores, empresas de suscripciones, agregadores, distribuidores, etc. Algunos nombres muy conocidos son: *SilverPlatter*, *Dialog*, *Cambridge Scientific Abstracts (CSA)*, *Ovid*, *Biosis*, *Ebsco*, *Swets*, *CatchWord*, *ChemPort* (el servicio de obtención de documentos de *Chemical Abstracts*)...

Resaltó el activo trabajo del *Institute for Scientific Information (ISI)* que constantemente añade nuevas compañías editoras a su *Web of Science*. Actualmente tiene enlaces a 8.500 revistas y mantiene conversaciones con *Oclc*, *Swets-Net*, *CatchWord* y otros para ir ampliando el servicio.

Citó el software *SFX* desarrollado por la *Univ. de Gante* (Bélgica) que en febrero de 2000 fue comprado por la empresa israelí *Ex Libris* (productora del gestor de bibliotecas *Aleph*). *SFX* permite establecer enlaces sensibles al contexto —dependientes de la colección

de que se dispone en una institución determinada—. Precisamente a principios de julio pasado *Ex Libris* e *ISI* firmaron un acuerdo para incorporar *SFX* a *Web of Science*.

Finalmente coincidió con **Jane Pennington** sobre la gran importancia del proyecto *CrossRef* (ver recuadro), aunque todavía es prematuro hablar de su éxito. De momento sus expectativas son inmensas si se piensa lo que representa poner enlazar todo tipo de objetos informativos sobre un tema concreto, por ej., artículos, patentes y normas de análisis de una determinada secuencia de ADN.

— Consorcios y licencias nacionales

Otra de las tendencias que están causando impacto en el sector, ya desde hace algunos años, es la formación de consorcios de biblio-

otecas para negociar con los editores condiciones de acceso comunes, especialmente para el tema de las revistas-e.

«La situación actual de las revistas-e es muy cambiante porque todos los actores —editores, agregadores, bibliotecarios, usuarios...— están aprendiendo y experimentando sobre la marcha» (Núria Gallart)

Algunos consorcios son de alcance estatal y gestionan mucho dinero, como por ej. el *Canadian National Site Licensing Project*, con 20 M US\$. Otras iniciativas importantes son:

— *Bibsam*, Suecia, que engloba 20 licencias nacionales.

— *Def*, Dinamarca, con 10 licencias nacionales.

— Consorcio del estado de California.

— *Nesli* (*National electronic site licence initiative*), del Reino Unido.

Prior se detuvo con algunos datos de este último, que está gestionado por *Swets* y por *Manchester Computing* (*Manchester information and associated services, Mimas*), correspondientes al año 2000:

Los usuarios de 180 instituciones tienen acceso a 2.600 títulos de revistas electrónicas producidas por 13 editores. Cada profesor tiene un password que puede usar desde cualquier lugar (para ello se emplea el sistema de autenticación *Athens*).

Recientemente en *Nesli* se estuvo trabajando en la agrupación de las revistas en *clusters* temáticos, pues, como también han co-

Fathom

Es un macroproyecto de educación a distancia, dirigido tanto a empresas como a particulares, que está previsto que se ponga en marcha a finales de este año 2000. En él intervienen instituciones de gran prestigio como: *Columbia Univ.*, *London School of Economics and Political Science*, *Cambridge Univ. Press*, *The British Library*, *Smithsonian Institution's National Museum of Natural History*, *The New York Public Library*, *Univ. of Chicago*, *American Film Institute*, *Rand* y *Woods Hole Oceanographic Institution*.



FATHOM

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

mentado anteriores ponentes, los usuarios desean hacer sus búsquedas a partir de esa pauta inicial.

Está prevista la próxima conexión de *Nesli* con *Web of Science*.

Por otro lado, paralelamente a los consorcios de bibliotecas se está dando también algún caso de formación de consorcios de pequeños editores.

— Libros electrónicos

Existentes desde hace años, quizá con prestaciones algo precarias para que se consideraran útiles y tuvieran éxito, ha sido entre 1999 y 2000 cuando han experimentado un impulso que parece definitivo para su implantación. Ha influido mucho el hecho de que se hayan desarrollado estándares comunes y abiertos. Se calcula que para el año 2002 habrá disponibles más de 1 millón de títulos.

Los libros electrónicos pueden leerse en aparatos lectores dedicados, más o menos del tamaño de un libro, o en un PC corriente. El pasado día 8 de agosto *Microsoft* lanzó el software *E-book reader*, que se puede descargar gratuitamente (ocupa 7 Mb) tanto desde el propio fabricante como del web de la librería *Barnes & Noble*. Esta librería vende unos 2.000 títulos-e.

Hay empresas que se han especializado en libros-e:

NetLibrary ofrece ya más de 20.000 títulos, de los cuales 4.000 son gratuitos. Los usuarios pueden descargar gratuitamente la aplicación *eBook Reader* de *NetLibrary* (5,9 Mb).

Questia es una empresa que está digitalizando libros para empezar a dar servicio en 2001 con 50.000 volúmenes. Calcula tener 250.000 en 2003.

El futuro

Aparte de los grandes aspectos comentados arriba, **Albert Prior**

apuntó otras características de la evolución a corto plazo:

— Mayor cooperación entre los editores, especialmente en áreas temáticas concretas.

— Habrá modelos de publicación alternativos con lo que los usuarios tendremos que seguir evaluando muchas opciones antes de comprar.

— Los autores retendrán los copyrights de sus trabajos y concederán licencias de publicación a los editores.

«Algunas de las tendencias que más influirán en la configuración del futuro a corto plazo son: disponibilidad de e-prints académicos, multienlaces entre documentos, consorcios de bibliotecas, libros electrónicos y educación a distancia» (Albert Prior)

— Incremento del *pay per view* y de la venta de artículos sueltos. Desligamiento progresivo entre versiones impresas y electrónicas.

— Incremento del comercio-e para enviar pedidos, comprobaciones, reclamaciones, pagos... En *Swets* lo están considerando ya muy seriamente.

— Desdibujamiento de diferencias entre revistas (artículos) y libros. Todo serán documentos de mayor o menor extensión que constituirán nudos con decenas o centenares de enlaces a otros documentos.

— Todavía está lejos encontrar una solución de archivo de colecciones que satisfaga a todos.

— Muchísimo más acceso a los recursos de las instituciones a través del web.

Prior hizo una mención especial de la super-iniciativa *Fathom* para educación a distancia (ver recuadro), augurándole un fuerte impacto.

aprior@swets.co.uk

<http://www.openarchives.org>

<http://www.exlibris.co.il/sfx/index.html>

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

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

<http://www.nesli.ac.uk/>

http://ebooks.barnesandnoble.com/ms_reader/

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

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

Una cuestión final

En el turno de preguntas este cronista preguntó a la mesa porqué los editores tienen en general sistemas de búsqueda tan pobres, en comparación con los distribuidores de bases de datos como *Dialog* o *STN*.

Albert Prior contestó diciendo que los editores han priorizado el establecimiento de la accesibilidad a los contenidos primarios, y a partir de aquí han preferido formalizar alianzas con empresas con sistemas de búsqueda más perfeccionados como *SilverPlatter*, *Web of Science*, *Ei Village*, *Ovid*, —salvando las debidas diferencias entre ellos—, etc. Incluso los propios hosts (p. ej. *DataStar*) están firmando acuerdos para enlazar los registros bibliográficos con los artículos en texto completo.

Por su lado, empresas “agregadoras” como por ej. *Swets Blackwell* no tienen más remedio que limitarse a unos mínimos comunes de sofisticación de búsqueda puesto que dependen de las capacidades de los sistemas de los editores.

Reseña realizada por **Tomàs Baiget**.
baiget@sarenet.es