



Dónde comprar libros digitales en España

Julio Alonso Arévalo



Dónde comprar libros digitales en España

Julio Alonso Arévalo

Fundación Germán
Sánchez Ruipérez



Luis González: coordinador de la colección
Mariángeles Fernández: edición
Jorge Bermejo: maquetación y producción

© Julio Alonso Arévalo, 2013



Obra bajo licencia Creative Commons

Reconocimiento-NoComercial-No derivados 2.5 España:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/es/>

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/es/legalcode.es>

Reconocimiento. Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).

No comercial. No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

Sin obras derivadas. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra. Usted puede hacer uso libremente de la obra en los términos indicados en la citadalicencia. Todos los demás derechos reservados.

Índice

Resumen	5
Fuentes para la adquisición de libros electrónicos en bibliotecas	7
Modelos de negocio	9
Suscripciones a Paquetes	10
Compras a perpetuidad	11
Pago por uso	11
Patron-driven acquisition (PDA)	12
A quién comprar libros electrónicos	12
Conclusiones	16
Bibliografía	17

Resumen

La biblioteca es un punto más de venta y visibilidad entre los diferentes modelos de negocio del libro electrónico. Estos datos aparecen constatados en los diversos estudios llevados a cabo en Estados Unidos, referencia obligada de la comercialización y uso del libro electrónico en todo el mundo. (Pew Research, Library Journal, etcétera). En España la integración del libro electrónico en la biblioteca está en su proceso inicial, poniéndose en uso las primeras plataformas. En el estudio se analizan las fuentes para la adquisición de libros electrónicos en bibliotecas: editores, agregadores y plataformas; los pros y contras de unos y otros proveedores. También se estudian los modelos de negocio: Suscripciones a Paquetes, Compras a perpetuidad, Pago por uso, Patron-driven acquisition (PDA) y por último se recogen los principales proveedores y sus políticas respecto a la venta para el préstamo de libros electrónicos en bibliotecas. Para concluir, decir que el reto de la biblioteca es dotarse de una colección suficientemente atractiva y actualizada de documentos electrónicos, pero las principales controversias en este sentido siguen girando en torno a las políticas restrictivas impuestas por los editores sobre la circulación de los mismos para su préstamo en bibliotecas. Los editores temen que los libros electrónicos que están disponibles en una biblioteca pública, sin costo adicional para los clientes van a competir directamente con los libros electrónicos que se venden a través de minoristas. En esta situación, tal vez las asociaciones profesionales, consorcios y editores puedan trabajar en un proyecto común y establecer un mercado electrónico para la venta de licencias de libros electrónicos directamente a las bibliotecas.

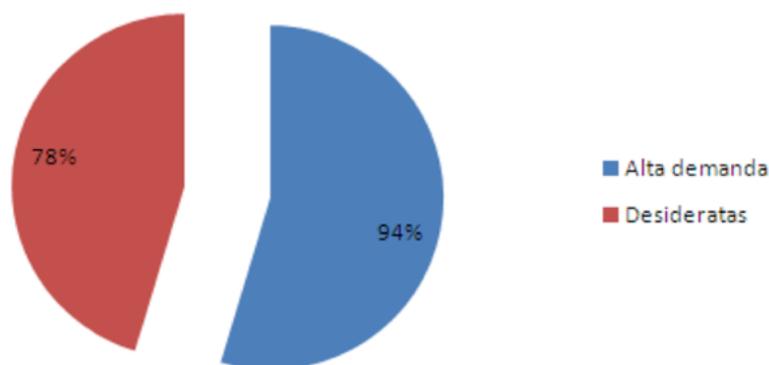
Descriptor: Bibliotecas, Libros electrónicos, Adquisición, Proveedores, Editoriales, Agregadores, Modelos de Negocio, Contenidos digitales

La reciente transición de un ecosistema de edición analógico a un ecosistema de la información digital ha dado lugar a una revolución de la industria editorial con la aparición y proliferación de los libros electrónicos como la expresión más visible de este cambio tecnológico. Al igual que la industria editorial ha experimentado cambios profundos en el mercado, paralelamente las bibliotecas, también, han descubierto que los usuarios cada vez demandan con más frecuencia contenidos en formato digital compatibles con los dispositivos lectores electrónicos más populares [O'Brien et al. 2012]. Según la encuesta anual *Ebooks the New Normal: EBook Penetration and Use in U.S. Public Libraries*, el 66 por ciento de los bibliotecarios encuestados dijeron que habían experimentado un aumento "dramático" en la solicitud de libros electrónicos en el último año [Library-Journal 2012]. Las bibliotecas públicas estadounidenses planean gastarse durante este año aproximadamente 72 millones de dólares en la adquisición de libros electrónicos, lo que representa un promedio el 4 por ciento del presupuesto destinado a la compra de libros. Según esta misma encuesta hay dos factores que se tienen en cuenta para comprar e-books en bibliotecas.

1. Aquellos que se prevé que van a tener alta demanda (94 por ciento).
2. Las desideratas de los usuarios (78 por ciento)

“El reto de la biblioteca es dotarse de una colección atractiva y actualizada de documentos electrónicos”

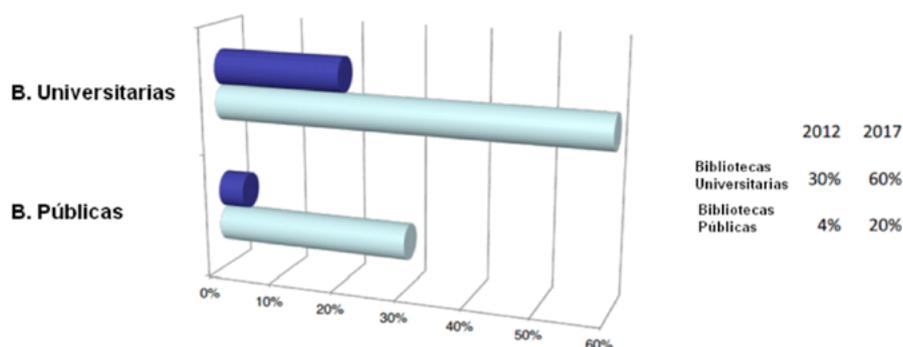
“El libro electrónico es la expresión más visible del cambio tecnológico”



Según un estudio de Georges Coe, las bibliotecas públicas actualmente están invirtiendo un 4 por ciento de su presupuesto en la compra de libros electrónicos, esta cifra se va a quintuplicar en los próximos cinco años y llegará en 2017 al 20 por ciento del presupuesto, que será destinado a la compra de e-books. En el caso de las bibliotecas universitarias la cifra se duplicará desde el 30 por ciento que se destinó en 2012 al 60 por ciento que se destinará a la adquisición de libros electrónicos en 2017.

“El presupuesto para comprar libros electrónicos en las bibliotecas públicas se quintuplicará en los próximos cinco años”

FIG. INVERSIÓN ACTUAL Y FUTURE EN LIBROS ELECTRÓNICOS EN BIBLIOTECAS EN GEORGE COE, *EXPLODING DEMAND FOR DIGITAL CONTENT IN LIBRARIES*. BAKER & TYLOR 2012



Las bibliotecas tenían puestas muchas expectativas en el mercado digital porque eliminaba intermediarios y acortaba procesos, sin embargo contrariamente a lo esperado la complejización de la gestión es mucho mayor. En el mercado analógico los papeles del vendedor estaban perfectamente definidos, en el mercado digital los límites entre unos y otros agentes son complejos, confusos y a veces se superponen. En este estudio realizamos un análisis de los agentes, modelos, licencias y fuentes para la adquisición de libros electrónicos en bibliotecas.

Fuentes para la adquisición de libros electrónicos en bibliotecas

El reto de la biblioteca es dotarse de una colección suficientemente atractiva y actualizada de documentos electrónicos [Cordón-García et al. 2013]. La compra de *e-books* por lo general comienza con la consideración de la fuente que va a proporcionar los contenidos. Las bibliotecas pueden optar por comprar directamente al editor original, a uno de los muchos agregadores (cuyas plataformas ofrecen contenido de varios editores), o a distribuidores (empresas que venden libros electrónicos tanto de editores como de agregadores).

Las ventajas para las bibliotecas que desean comprar directamente a los editores, incluyen la eliminación de intermediarios en el proceso, lo que permite ahorrar tiempo de gestión, dinero, y capacidad de disponer de contenidos sin restricciones significativas. También los editores están más abiertos a las negociaciones que los grandes agregadores y distribuidores [Roncovic 2013]. Algunos grandes editores ofertan sus propios contenidos en formato electrónico directamente a las bibliotecas. Con frecuencia, los editores de paquetes de libros electrónicos en colecciones ofrecen precios marcadamente reducidos en comparación con los precios de los títulos individuales. En cuanto a los sistemas de protección, normalmente los DRM de los editores son más abiertos que el DRM de los agregadores ya que los editores están monitoreando la actividad directa y pueden captar rápidamente los intentos de piratería. Aunque hay algunos editores que no permiten vender títulos individuales para su uso en bibliotecas. También los editores son más propensos a ofrecer planes de aprobación. Por otra parte la calidad de los registros MARC suministrada por ellos varía mucho entre los distintos editores.

Los agregadores son empresas que ofertan contenido de varios editores y lo venden a las bibliotecas a través de una serie de planes de compra. Aunque este agente es más propio de bibliotecas científicas, cada vez más agregadores están ofreciendo contenidos para bibliotecas públicas. Cada agregador ofrece casi su propio modelo, por lo cual las bibliotecas necesitan familiarizarse con cada uno de ellos, conocer sus peculiaridades y decidir cuál de ellos cubre mejor sus necesidades. Cuando las bibliotecas compran a un agregador simplifican en un solo agente múltiples licencias, por lo que los agregadores facilitan la gestión de la adquisición. También los agregadores ofrecen en un solo lugar más libros que un editor y proporcionan el mismo trato a un *best-seller* que a un título de una editorial pequeña. Por otra parte, no todos los títulos de todas las editoriales están disponibles en el mismo agregador, y muchos no están disponibles en formato electrónico en el momento en que se editan debido a los períodos de embargo establecidos por los editores. Por último, a pesar de que proporcionan acceso a grandes cantidades de contenido, las plataformas de agregadores se caracterizan por sus precios más altos, y porque a menudo imponen entre sus requisitos una compra mínima, sin permitir mucho margen para la negociación, ya que los precios de los libros electrónicos, como los períodos de embargo, son decididos por los editores. Las plataformas más importantes de agregadores de contenidos son EBSCOhost; ebrary, de ProQuest y MyiLibrary, de Ingram, EBL, Safari y Knovel.

“El proceso de compra de libros digitales permite a las bibliotecas eliminar intermediarios”

“Las plataformas de agregadores de contenidos facilitan la gestión en la adquisición”

Es difícil diferenciar lo que es un distribuidor de un agregador, porque ambos tienen prácticas similares y la llegada del *e-book* ha complejizado aún más sus roles. Los distribuidores suelen trabajar con libros electrónicos de máxima actualidad, que venden a las bibliotecas a la carta, incluyendo gran cantidad de los títulos más populares demandados en bibliotecas públicas. La misión principal de los distribuidores es hacer circular los libros electrónicos en un modelo de selección título a título en lugar de ofrecer colecciones. Entre los distribuidores existen antiguos vendedores de libros que han migrado su negocio a un modelo de venta electrónico o a plataformas de préstamo digital como OverDrive, Baker & Taylor (Axis 360) o Follet. La ventaja fundamental de los distribuidores es que han desarrollado plataformas propias de préstamo digital que hace posible que las bibliotecas puedan adquirir todo el contenido en un solo lugar.

Tanto bibliotecas como proveedores son favorables a incorporar los libros electrónicos como un recurso fundamental en las colecciones de préstamo de la biblioteca tan pronto como sea posible. Un mismo proveedor ofrece múltiples modelos adaptándolos a las capacidades y necesidades de la biblioteca; su objetivo es que las bibliotecas tengan una colección de libros electrónicos; eso si las condiciones de unos y otros modelos implican precios variables en función de factores como número de accesos, condiciones temporales de las licencias, e incluso en función del año de publicación. Un buen ejemplo de esto es el nuevo modelo de negocio de la empresa ebrary [1] basado en un nuevo enfoque estratégico de adquisición de libros electrónicos, que consta de tres pasos: Traspaso, Diversificación y Modernización (Transition, Diversify and Streamline™). El modelo pretende que las bibliotecas traspasen un porcentaje cada vez mayor de sus presupuestos de compra de libros impresos a la adquisición de licencias de libros electrónicos. Para acomodarse a las disponibilidades, presupuesto y necesidades de la biblioteca la empresa ofrece una diversificación de los modelos de adquisición (venta por colecciones, perpetuidad, multiusuario, título a título, suscripciones, etcétera). Y ello unido a la modernización de los procesos de pedidos.

“La misión principal de los distribuidores es hacer circular los libros electrónicos título a título en lugar de ofrecer colecciones”

MODELO EBRARY



Si bien, las principales controversias sobre el préstamo digital siguen girando en torno a las políticas de préstamo de libros electrónicos de los grandes editores comerciales que imponen restricciones difícilmente asumibles por parte de las bibliotecas sobre la circulación de libros electrónicos.

Sólo la mitad de los libros que aparecen en la lista de best-seller de EE.UU. están disponibles en las bibliotecas públicas en formato *e-book*. Las bibliotecas pagan de promedio 24,25 dólares por libro en OverDrive (31,50 dólares para los nuevos títulos), frente a los aproximadamente 12,10 dólares que pagan por un libro físico. El precio no es por sí solo el factor fundamental para pensar en el valor que tiene el libro para la biblioteca; una mejor

[1] Ebrary <http://www.ebrary.com/corp/academic.jsp>

medida del valor sería estimar el precio en función de la circulación. Pero las bibliotecas no pueden pagar menos por unas licencias limitadas y de duración variable, ya que las condiciones las establecen casi de manera unilateral los proveedores. Así que a la larga las bibliotecas pequeñas que no tienen mucha capacidad financiera sólo compran unas pocas copias de un título popular – que suelen ser lo que más se demandan– por qué tiene una vigencia de uso demasiado corta, en torno a 18 meses.



A pesar de la proliferación de nuevos competidores, los modelos utilizados por los editores y distribuidores comparten una serie de características. En primer lugar, la mayoría de los proveedores sólo licencian, pero no venden libros electrónicos a las bibliotecas. Estas licencias pueden contener una amplia variedad de restricciones de uso, algunas de las cuales las determina el editor y otras el distribuidor. En alguna ocasión la biblioteca puede negociar los términos de las limitaciones establecidas por el distribuidor, pero no las establecidas por el editor, ya que se produce una subcontratación [Morris and Sibert 2011].

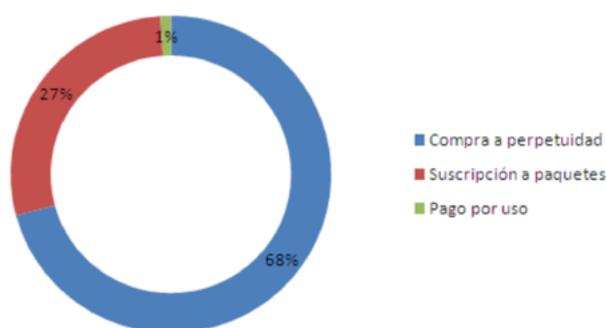
“La mayoría de los proveedores solo licencia, pero no vende libros electrónicos a las bibliotecas”

Modelos de negocio

El primer modelo de negocio que proporcionaron libros electrónicos para el préstamo en bibliotecas fue el desarrollado por NetLibrary a finales de los años 90. Este primer modelo era similar a los modelos comerciales de bases de datos utilizados para las revistas electrónicas. Lo que Armstrong denominó la *journalización* del libro. Ya que su gestión respondía más a como se hacía la de las revistas electrónicas que a la de los libros impresos (estructurados en capítulos en formatos pdf, en las mismas plataformas de las revistas, con indización y resumen). [Armstrong et al. 2009]

En el negocio actual del libro electrónico fundamentalmente existen tres modos de licencias: suscripción a paquetes (27 por ciento), compra a perpe-

tuidad (68 por ciento) y pago por uso (1 por ciento). Los más utilizados son los dos primeros. Aunque los tres pueden compartir características en función de la licencia otorgada por el proveedor. Por ejemplo, una licencia puede restringir el número de usuarios simultáneos que pueden acceder a una copia o el número total de usuarios simultáneos que pueden acceder a un contenido [O'Brien, Gasser and Palfrey 2012].



Suscripciones a Paquetes

En un modelo de suscripción, los distribuidores ofrecen acceso a una gran base de datos de títulos de libros electrónicos por un período predeterminado de tiempo, por lo general un año, cuyo acceso termina si la suscripción no se renueva. En este modelo, los distribuidores venden licencias a las bibliotecas de las copias individuales de títulos de libros electrónicos que, tras su adquisición a los editores, se integran en una colección que la plataforma oferta a las bibliotecas en función de diferentes temáticas o intereses. Las suscripciones a paquetes son una manera fácil de tener una primera colección rápidamente, pero a menudo estos paquetes que ofrecen los agregadores son libros que han cumplido su ciclo editorial en el ámbito impreso, y estas ventas proporcionan a los editores un valor suplementario. La ventaja para la biblioteca es que consigue un buen número de libros a un coste relativamente moderado. Sería importante para este modelo estimar el coste por uso, en lugar del coste por título. Según el proveedor, uno o múltiples clientes pueden acceder a un título simultáneamente en un momento dado. Por ejemplo, NetLibrary ofrece las posibilidades de "usuario único", "tres usuarios" y "usuarios ilimitados". El problema de este modelo es que serán unos pocos libros los que van a ser muy solicitados, y la gran mayoría de ellos se utilizará pocas veces o nunca. Algún modelo, como el ofertado por Safari, permite cambiar libros que no funcionan por nuevos títulos, aunque el coste medio por suscripción es ligeramente mayor. Desde el punto de vista del vendedor el precio por título es muy bajo, y no genera muchos beneficios, una media de 4 dólares por título; además el editor necesita cubrir costos de alojamiento y mantenimiento de la plataforma. Por esta razón son reacios a incluir títulos que no han cumplido su ciclo editorial en el mercado impreso [Morris and Sibert 2011]

Este modelo es de uso común en el segmento de mercado de obras de referencia, por vendedores como Gale, Credo Reference, Safari Books Online, y EBSCOhost. Según *Library Journal*, aproximadamente el 27 por ciento de las

“La suscripción a paquetes permite a las bibliotecas dotarse rápidamente de una primera colección digital”

bibliotecas que ofrece libros electrónicos lo hace a través de un modelo de suscripción. Y aunque el coste global de acceso a estos títulos es a menudo menor que en el modelo de acceso permanente, la inclusión de títulos de poca actualidad e interés hace que este modelo sea poco atractivo para muchas bibliotecas, que desean contar con obras de primera actualidad y de máximo interés para los usuarios. Por lo cual el coste por título también puede ser engañosamente alto en relación al uso que se hace de la colección. Entre algunas de las propuestas encaminadas a la transición a lo digital está la oferta del editor científico Gruyter que ofrece paquetes que incluyen el libro impreso + la copia digital por alrededor de 140 por ciento del precio de la copia en papel.

Compras a perpetuidad

Algunos editores ofrecen la posibilidad de comprar el libro a perpetuidad o hacerlo a través de licencias que se renuevan anualmente. Si bien la compra a perpetuidad es más cara, la biblioteca se ahorra anualmente pagar un dinero de renovación. Esta opción es la deseable para aquellos títulos que se quieren conservar a largo plazo; pero para aquellos otros que tienen un uso coyuntural, como pueden ser los *best-sellers*, que se utilizan masivamente durante un corto período de tiempo y después pierden actualidad de manera casi inmediata, sería más oportuno adquirir una licencia anual. El precio por título es mayor, oscilando entre un 20 y un 100 por ciento del precio del libro dependiendo del vendedor, tipo de acceso y condiciones de uso. El coste frecuentemente es prohibitivo para las bibliotecas, a lo que se añade los costes de mantenimiento de la plataforma, con lo que a pesar de ser el modelo preferido por parte de las bibliotecas, éstas a veces se ven obligadas a plegarse a una compra no deseada debido un hecho objetivo como es el coste por título y la disponibilidad de un presupuesto limitado.

Muchos editores son reacios a permitir que los proveedores ofrezcan esta opción, pues consideran que la llegada del libro electrónico está afectando negativamente las ventas de libros impresos, mientras que las bibliotecas desean continuar teniendo la propiedad de aquellos títulos que compran como habitualmente sucedía en el universo impreso.

Pago por uso

En este modelo, al igual que en el modelo de suscripción, las bibliotecas pagan una cuota, a cambio de la posibilidad de disponer del catálogo completo de títulos, y además una cuota adicional por cada uso que se haga de ellos. Apenas un pequeño número de editores utiliza este modelo, y en bibliotecas públicas sólo representa el 1 por ciento. La biblioteca paga por cada préstamo entre un 10 o un 15 por ciento del valor del libro [Polanka 2010]. EBL a partir de este modelo ofrece a la biblioteca la posibilidad de comprar automáticamente un título de mucho uso, cuando se ha accedido al libro un número de veces (PDA). Este modelo puede ser atractivo para algunas bibliotecas, ya que los costes totales se reducen y la biblioteca sólo está pagando por el contenido que sus usuarios consumen.

Estos métodos de pago por uso también pueden ser una forma de equilibrar costo-eficiencia para las bibliotecas. Este modelo está empezando a considerarse para atender un servicio tan arraigado en las bibliotecas como es del préstamo interbibliotecario, que aún no está plenamente resuelto en el

“La compra a perpetuidad es deseable para los títulos que las bibliotecas quieren conservar a largo plazo”

“Con el modelo de pago por uso la biblioteca solo abona por el contenido que consumen los usuarios”

contexto digital, en el que la biblioteca solicitante pagaría al editor por el uso que hiciera del libro que necesita [Percy 2013].

Patron-driven acquisition (PDA)

Se trata de un método de adquisición que ya existía en la pasada década, que se está consolidando con la llegada del libro electrónico. La mayoría de los agregadores de libros electrónicos ofrecen este modelo de adquisición, y las bibliotecas están empezando a considerarlo. Se trata de un método de adquisición orientado al usuario, es decir proporcionar a los usuarios la información precisa que necesitan en el momento que la necesitan [Guy 2013]. El agregador proporciona acceso a todos los títulos de libros electrónicos (o un grupo seleccionado por la biblioteca en función de un perfil e interés determinado). Después de un número predeterminado de visitas al libro acordado entre la biblioteca y el agregador, se produce la adquisición automática de ese título y desde ese momento la biblioteca posee el acceso a él. El modelo de adquisición PDA obliga a la biblioteca a acordar con el agregador los límites de este programa para configurar la compra automática "activa", basada en la demanda de copias. Este modelo es especialmente útil para las bibliotecas que ofrecen varias copias de los títulos más vendidos.[Zhang 2012]

“Después de un número de visitas predeterminado con el agregador, la biblioteca adquiere automáticamente el título”

A quién comprar libros electrónicos

En el contexto analógico cualquier libro disponible en el mercado lo está a su vez para el préstamo en bibliotecas; los editores conciben la biblioteca como un punto más de venta en su negocio, que aporta visibilidad a sus contenidos. Con la llegada del libro electrónico por primera vez se está dando la posibilidad de que las bibliotecas no dispongan de todos los libros que desean tener para proporcionar el mejor servicio a sus usuarios. Según un estudio de *The New York Times*, sólo la mitad de los libros que aparecen en la lista de *best-seller* de EE.UU. están disponibles en las bibliotecas públicas en formato *e-book*. [Library-Renewal 2013].

La mayoría de las bibliotecas alquila licencias de libros electrónicos de proveedores que también albergan los libros electrónicos y cobran por la licencia y los servicios de alojamiento. Como consecuencia de ello, las bibliotecas pagan rentas adicionales. Las licencias están ligadas a los sistemas de alojamiento, lo que crea nuevas distorsiones en el mercado para las bibliotecas. Esta pérdida de eficiencia se refleja en los presupuestos de las bibliotecas públicas que con la llegada del libro electrónico tienen un menor número de libros disponibles para sus usuarios. A menos que cambien las condiciones del mercado este déficit de compra libros se traduce en un déficit de alfabetización.

Según la encuesta de *Pew Research* [Zickuhr et al. 2012], el modelo ideal para las bibliotecas es adquirir licencias de acceso a perpetuidad, es decir ser propietarias del fichero que adquieren. Hasta la fecha no existe ningún mecanismo, ni una editorial de base amplia que facilite la venta directa de libros electrónicos desde las editoriales a las bibliotecas. En la mayoría de los casos se trata

“El modelo ideal para las bibliotecas es adquirir licencias de acceso a perpetuidad”

de pequeñas editoriales independientes, que por lo general tienen mejor disponibilidad y flexibilidad para trabajar con bibliotecas que los grandes grupos editoriales. Este proceso tiene dos importantes inconvenientes: por una parte complejiza mucho la gestión de la adquisición, ya que el número de proveedores y modelos de adquisición se multiplica; y en el caso de bibliotecas públicas, en las que los intereses de los usuarios van dirigidos mayoritariamente a títulos de alto impacto comercial, el interés de muchos de los títulos que ofertan las pequeñas editoriales es relativo, ya que la biblioteca desea una alta rentabilidad de su inversión y disponer de los títulos más vendidos.

Un mercado electrónico para la compra y venta de licencias de libros electrónicos podría proporcionar la posibilidad de efectuar compras directas por parte de las bibliotecas, así como experimentar con precios, términos de uso y plazos de concesión de licencias, lo que proporcionaría soluciones más eficientes en consonancia con los mecanismos del mercado del libro físico. No es deseable que todas las licencias para bibliotecas de libros electrónicos tengan que tener un plazo a perpetuidad; no todas las licencias tienen que limitarse a un único usuario simultáneo; no todos los precios debe ser uniformes en todo momento, y no es deseable que todos los precios sean determinados de antemano por los editores. En Estados Unidos –mercado de referencia para el libro electrónico–, se han dado algunos ejemplos a seguir en este sentido. El Consorcio de Bibliotecas del Condado de Douglas, en Colorado, ha eliminado por completo el rol del distribuidor mediante la implementación de un modelo que negocia los acuerdos directamente con los editores para proveerse de libros electrónicos, y ha creado un *host* que no le hace depender de ningún proveedor de alojamiento de terceros. Otro ejemplo en esta misma línea es el de las bibliotecas del estado de Massachusetts que han puesto en marcha un proyecto piloto para la compra de libros digitales para sus bibliotecas. Tomando en cuenta que el presupuesto destinado a la compra de libros digitales “se ha triplicado en un año”, el proyecto tiene también como objetivo desarrollar su propia plataforma de préstamo digital. La plataforma se pondrá a prueba en el segundo trimestre de 2013.

Un rasgo positivo que aportan las plataformas disponibles para el préstamo digital en España (Libranda, Odilo y Xercode) es la no vinculación entre la plataforma y los contenidos. Esto favorece que las propias bibliotecas puedan negociar directamente con los editores y ofrecer contenidos de editores no vinculados con la plataforma. Odilo y Xercode, tras diversos intentos de atraer a las editoriales hacia sus plataformas, se han configurado definitivamente como plataformas tecnológicas, dejando abierta la posibilidad de que cada biblioteca configure y gestione su colección de manera independiente. Esto es lo que está sucediendo en dos de los proyectos más importantes en que están implicadas ambas plataformas.

En el caso de la Biblioteca del Instituto Cervantes, que trabaja con Odilo, es la propia biblioteca la que gestiona la adquisición título a título de sus contenidos, que compra a diversos proveedores, entre otros a algunas editoriales con importante implantación en nuestro país como Siruela [2], editoriales con contenidos académicos como Gredos [3], Iberoamericana [4] o Verbum [5], y

“La biblioteca desea una alta rentabilidad de su inversión y disponer de los títulos más vendidos”

“Un rasgo positivo de las plataformas para el préstamo digital en España es la libertad de las bibliotecas para elegir contenidos”

[2] Siruela <http://www.siruela.com/>

[3] Gredos <http://www.editorialgredos.com/>

[4] Iberoamericana <http://www.iberoamericanalibros.com/en/>

[5] Verbum <http://www.verbumeditorial.com/es/>

otras especializadas como Dykinson, Antígona, La Mirada Malva, Red Ediciones, Libros sin Libro [6], entre otras más pequeñas. Además de trabajar con distribuidoras como Leer-e [7] que comercializa entre otras obras las de algunos de los más destacados literatos de habla hispana como Gabriel García Márquez, Mario Vargas Llosa, Julio Cortázar, Carlos Fuentes, Pablo Neruda, Miguel Delibes, Camilo José Cela, Vicente Aleixandre, Gonzalo Torrente Ballester, Manuel Vázquez Montalbán, José Luis Sampedro, Terenci Moix, Juan Carlos Onetti, Jaime Gil de Biedma, Carlos Barral, Josep Maria Castellet, Juan Goytisolo, Alfredo Bryce Echenique, Juan Marsé, Eduardo Mendoza, Isabel Allende, Rosa Montero, Rosa Regàs, Gustavo Martín Garzo... “Cervantes Libros Electrónicos” trabaja también con editoriales digitales como Cream eBooks a quienes ha adquirido comic y literatura infantil [Gonzalo Iglesia 2013].

En el caso de la plataforma XeeBook de Xercode, el proyecto Cielo [8] de la Universidad de Salamanca integra recursos de muy diversa índole, libros que compra directamente a editoriales, libros procedentes del servicio de publicaciones de la propia Universidad, y de los que dispone de los derechos de distribución y recursos contratados con grandes distribuidores como Elsevier. Entre las empresas con las que trabaja están Traficantes de Sueños [9], con una curiosa propuesta editorial independiente, que contempla la publicación de una colección variable de textos críticos. Las obras editadas por el Servicio de Publicaciones de la Universidad de Salamanca [10] también están presentes en los principales circuitos de venta comercial como Amazon.com, y es la primera editorial universitaria que ofrece su fondo de libros electrónicos para ser consultados sin restricciones por los miembros de la universidad mediante este sistema de préstamo para bibliotecas. La plataforma CIELO permitirá que en las fases siguientes del proyecto se integren en ella contenidos electrónicos producidos por la Universidad de Salamanca, como sus revistas digitales o los contenidos del repositorio Gredos. Hablando con los responsables de adquisiciones, tras unos meses de estar el proyecto en funcionamiento cuentan que la adquisición les está generando más problemas de los que inicialmente habían previsto. Muchos de los pequeños editores que en principio habían ofrecido sus contenidos para el préstamo digital a la USAL, finalmente no han accedido, ya que prefieren poner sus contenidos a la venta en plataformas de alta visibilidad como Amazon que venderlos a bibliotecas. Algunos otros establecen como condición inexcusable que los contenidos que venden a la plataforma sólo sean para consulta en línea (*streaming*) y no para descarga con Adobe Digital Editions. Las grandes editoriales por su parte dicen que venden, pero con condiciones de precio y accesibilidad distintas de las que ofrecen a clientes individuales, no queriendo vender sus contenidos a perpetuidad sino bajo licencias de acceso temporal.

La plataforma iBiblio, de Librandia, a pesar de tener el respaldo de la industria editorial, permite que la biblioteca pueda comprar contenidos de otras editoriales, o de aquellos libros que la biblioteca o entidad sea propie-

“La Universidad de Salamanca ha sido la primera en España en ofrecer la consulta de sus fondos sin restricciones”

[6] Libros sin libro <http://www.librosinlibro.es/>

[7] Leer-e <http://www.leer-e.es/>

[8] CIELO Contenidos Informativos Electrónicos, Libros y Objetos digitales <http://bibliotecas.usal.es/?q=node/2228>

[9] Traficantes de sueños <http://www.traficantes.net/>

[10] Ediciones Universidad de Salamanca <http://www.eusal.es/>

taria de los derechos de distribución y ponerlos a disposición de los usuarios a través de su plataforma.

Este año, el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte ha lanzado un pliego de contratación de suministro de licencias de uso de libros electrónicos para las bibliotecas públicas y un sistema de gestión para el préstamo de ebooks [11] para 200.000 licencias de 1.380 títulos de libros electrónicos. La licitación ha sido por 1.640.000 euros para el suministro de licencias más 424.000 euros para la implementación del sistema de gestión informática que facilite los préstamos, con un importe total de 2.064.000,00 euros; y un gasto medio de 8,2 euros por título bajo una licencia anual. Es difícil que las empresas que no faciliten un número mínimo de contenidos puedan acceder a las condiciones técnicas establecidas [12]

“El Ministerio de Educación ha previsto fondos para la compra de 200.000 licencias de libros electrónicos para préstamo en bibliotecas”

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LOS LOTES

Nº	Denominación	Estimación del nº de obras distintas a contratar
1	Ficción para el público adulto	500
2	Ciencia y tecnología	50
3	Ciencias sociales y humanidades	100
4	Salud, desarrollo personal, ocio, deporte, informática	250
5	Idiomas	140
6	Ficción para el público infantil y juvenil	200
7	No ficción para el público infantil y juvenil	150
8	Audiolibros	50

Tal vez las asociaciones profesionales, consorcios y editores puedan trabajar en un proyecto común y establecer un mercado electrónico para la venta de licencias de libros electrónicos directamente a las bibliotecas. La eficiencia económica no significa menos dinero para los titulares de derechos. Si el acuerdo entre los titulares de los derechos de autor y las bibliotecas sigue las mismas pautas que con el libro impreso, las ganancias serán más o menos equivalentes, ni peores, ni mejores. Siempre en beneficio de todos.

Recientemente la Federación Europea de Asociaciones de Bibliotecas, Información y Documentación (EBLIDA), una asociación independiente que agrupa a asociaciones e instituciones de bibliotecas nacionales, información, documentación y archivos, ha redactado un documento que apuesta por garantizar el libre acceso a la información, la educación, la cultura, el ocio y los contenidos para todos los ciudadanos europeos a través de los servicios públicos. Aboga por proporcionar los servicios esenciales para la sociedad en la era digital, especialmente en lo que se refiere al desarrollo del mercado del libro electrónico, considerando que la llegada del libro digital ha llevado a que la

“La eficiencia económica no significa menos dinero para los titulares de derechos de autor”

[11] Resolución de la Secretaría de Estado de Cultura por la que se anuncia procedimiento abierto para la adquisición de licencias de uso de libros electrónicos (e-books) para su préstamo a través de las bibliotecas públicas, así como la implantación de un sistema de gestión informática. (130005).<http://www.boe.es/boe/dias/2013/06/10/pdfs/BOE-B-2013-22297.pdf>

[12] Pliego de prescripciones técnicas <https://contrataciondeestado.es/wps/wcm/connect/68f35a92-a038-4fba-94fd-38825d67f19f/DOC20130529100200PLIEGO+TEC+130005.pdf?MOD=AJPERES>

política de desarrollo de la colección puede ser decidida por el editor y no por la biblioteca. Y considera inaceptable y que el libre acceso a la información para todos los ciudadanos europeos también lo decidan los mismos editores.

Por ello, EBLIDA sugiere:

- a) Que se negocie un principio de acuerdo con la Federación Europea de Editores para el establecimiento de "Modelos de Licencia Equitativos".
- b) Una puesta al día de la legislación de derechos de autor en lo que se refiere a los libros electrónicos, su préstamo y a los contenidos electrónicos en general, que permita a las bibliotecas poder seguir prestando los servicios adecuados para todos los ciudadanos europeos.

“La asociación EBLIDA sugiere que se adopten modelos de licencia equitativos”

Conclusiones

Las principales controversias sobre la disponibilidad de libros electrónicos en bibliotecas públicas siguen girando en torno a las políticas restrictivas impuestas por los editores sobre la circulación para su préstamo en bibliotecas. Los editores temen que los libros electrónicos que están disponibles en una biblioteca pública sin costo adicional para los clientes van a competir directamente con los libros electrónicos que se venden a través de minoristas. En concreto, el proceso de sacar un libro impreso sobre papel, que requiere que una persona acuda físicamente a la biblioteca para sacar y devolver un libro, no es el mismo para un *e-book*, que simplemente supone autenticarse desde cualquier ubicación y en cualquier tiempo.

Existe una alta demanda en bibliotecas de los títulos más vendidos. Las bibliotecas experimentan la mayor demanda de una copia de un título en el plazo de dieciocho meses después de la publicación. Los editores buscan cómo equilibrar las ventas de libros electrónicos a los consumidores con la disponibilidad de ofertar libros electrónicos a las bibliotecas. El 80 por ciento de los préstamos de biblioteca se centra en el 20 por ciento de la colección de la biblioteca, y los títulos de los seis grandes editores constituyen un porcentaje significativo de este 20 por ciento. [O'Brien et al. 2012, op. cit.].

Para la mayoría de las bibliotecas públicas la compra con acceso perpetuo sigue siendo el modelo ideal de compra, aunque la suscripción a colecciones está aumentando, no es que los bibliotecarios están especialmente contentos con esta opción, sino que económicamente es la más viable. En el caso de los modelos de pago por uso –este patrón de adquisición se ha duplicado hasta ser una quinta parte de los modelos utilizados por bibliotecas públicas–, se está convirtiendo en uno de los sistemas de compras preferido, ya que permite a las bibliotecas pagar sólo por los títulos cuando los utilizan los usuarios.

“Los editores buscan equilibrar las ventas de libros electrónicos y la oferta a las bibliotecas”

Bibliografía

- ARMSTRONG, K., NARDINI, B., MCCRACKEN, P., LUGG, R. & JOHNSON, K.G.: *When did (E)-Books Become Serials?* *The Serials Librarian*, 2009, vol. 56, no. 1, p. 129-138. <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03615260802679432#.Uj146zTSpM>
- CORDÓN-GARCÍA, J.A., ALONSO-ARÉVALO, J. AND GÓMEZ-DÍAZ, R.: *Nuevas herramientas digitales y participación de los usuarios: el papel de las bibliotecas en la dinamización de los contenidos*. *Mi Biblioteca*, 2013, vol. 9, no. 32, p. 72-75. <http://gredos.usal.es/jspui/handle/10366/118700>
- GONZALO IGLESIA, A.C.: *La biblioteca digital del Instituto Cervantes: modelo de selección para el libro electrónico y gestión de la colección*. *BiD: Textos universitarios de biblioteconomía i documentació*, 2013 2013. <http://bid.ub.edu/es/30/gonzalo.htm>
- GUY, M.: *Altering the collections landscape: an overview of patron-driven-acquisitions at Arizona State University Libraries*. *BiD: Textos universitarios de biblioteconomía i documentació*, 2013 2013. <http://bid.ub.edu/en/30/guy.htm>
- LIBRARY-JOURNAL: *Survey of Ebook Usage in U.S. Public Libraries*. Edtion ed.: *LJ/ School Library Journal*, 2012. <http://www.library.arkansas.gov/PublicLibraryServices/Documents/Ebook-Usage-Report-Public.pdf>
- LIBRARY-RENEWAL: *\$2 billion for \$1 billion of books : The Arithmetic of Library e-book lending*. *Library Renewal*, 2013. <http://libraryrenewal.org/2012/03/05/2-billion-for-1-billion-of-books-the-arithmetic-of-library-e-book-lending/>
- MORRIS, C. AND SIBERT, L.: *Acquiring e-books*. En S. POLANKA. *Non shelf required*. 2011. http://www.alaeditions.org/files/NoShelfRequired_ch6.pdf
- O'BRIEN, D., GASSER, U. AND PALFREY, J.G.J.: *E-Books in Libraries: A Briefing Document Developed in Preparation for a Workshop on E-Lending in Libraries*. Cambridge: Berkman Center for Internet & Society. Harvard University, 2012. [http://cyber.law.harvard.edu/sites/cyber.law.harvard.edu/files/E-Books%20in%20Libraries%20\(O'Brien,%20Gasser,%20Palfrey\)-1.pdf](http://cyber.law.harvard.edu/sites/cyber.law.harvard.edu/files/E-Books%20in%20Libraries%20(O'Brien,%20Gasser,%20Palfrey)-1.pdf)
- PERCY, J.: *E-book lending: the challenges facing interlibrary loan*. *Interlending & Document Supply*, // 2013, vol. 41, no. 2, p. 43-47. <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=17090557>
<http://dx.doi.org/10.1108/ILDS-02-2013-0006>
- POLANKA, S.: *No Shelf Required: E-books in Libraries*. New York. ALA Editions, 2010. ISBN 978-0-8389-1054-2.
- RONCEVIC, M.: *E-book Platforms for Libraries*. Cap. 1. Introduction. *Library Technology Reports*, 2013, vol. 49, n°. 3. <http://www.alastore.ala.org/detail.aspx?ID=10584>
- ZHANG, S.L.: *Implementing Patron-Driven Acquisitions Models for E-books: A Progress Report at a U.S. Academic Library*. IFLA, 2012. <http://www.nrl.fi/ifla2012/kuopiosatellite/Papers/Zhang.pdf>
- ZICKUHR, K., RAINIE, L., PURCELL, K., MADDEN, M. & BRENNER, J.: *Libraries, patrons, and e-books*. Edtion ed., 2012. http://libraries.pewinternet.org/files/legacy-pdf/PIP_Libraries_and_Ebook_Patrons%206.22.12.pdf

www.lectyo.com