

# Evolución y renovación del *big deal*: una revisión desde la perspectiva de las bibliotecas

The evolution and revision of big deals: a review from the perspective of libraries

Blanca Rodríguez-Bravo; Andrés Fernández-Ramos; Marta De-la-Mano; Marina Vianello-Osti

**Note:** This article can be read in English on:

<http://www.profesionaldelainformacion.com/contenidos/2021/jul/rodriguez-fernandez-de-la-mano-vianello.pdf>

Cómo citar este artículo:

Rodríguez-Bravo, Blanca; Fernández-Ramos, Andrés; De-la-Mano, Marta; Vianello-Osti, Marina (2021). "The evolution and revision of big deals: a review from the perspective of libraries". *Profesional de la información*, v. 30, n. 4, e300415.

<https://doi.org/10.3145/epi.2021.jul.15>

Artículo recibido el 15-04-2021  
Aceptación definitiva: 25-06-2021



**Blanca Rodríguez-Bravo** ✉

<https://orcid.org/0000-0002-9476-7602>

Universidad de León  
Dpto. de Patrimonio Artístico y Documental  
Área de Biblioteconomía y Documentación  
Campus de Vegazana, s/n.  
24071 León, España  
[blanca.rodriguez@unileon.es](mailto:blanca.rodriguez@unileon.es)



**Andrés Fernández-Ramos**

<https://orcid.org/0000-0002-6869-602X>

Universidad de León  
Dpto. de Patrimonio Artístico y Documental  
Área de Biblioteconomía y Documentación  
Campus de Vegazana, s/n.  
24071 León, España  
[aferrn@unileon.es](mailto:aferrn@unileon.es)



**Marta De-la-Mano**

<https://orcid.org/0000-0002-3945-9324>

Universidad de Salamanca  
Facultad de Traducción y Documentación  
Francisco Vitoria, 6-16  
37007 Salamanca, España  
[lamano@usal.es](mailto:lamano@usal.es)



**Marina Vianello-Osti**

<https://orcid.org/0000-0002-8745-3947>

Universidad Carlos III de Madrid  
Departamento de Biblioteconomía y Documentación  
Madrid, 126-128  
28903 Getafe (Madrid), España  
[mviafell@bib.uc3m.es](mailto:mviafell@bib.uc3m.es)

## Resumen

Se estudia el fenómeno del *big deal*, modelo de suscripción de revistas científicas que surgió en el cambio de milenio y se dirigió especialmente a consorcios de bibliotecas, a los que se ofrecía incrementar de forma exponencial la accesibilidad a la información científica, rompiendo la tendencia anterior de recortes continuos en las colecciones de publicaciones periódicas en las bibliotecas. Se presentan sus puntos fuertes como la ampliación de la disponibilidad de contenidos y su incidencia en la diversificación del uso y en la productividad de los investigadores. Asimismo, se ponen de relieve sus puntos débiles como el incremento constante de precios y la constatación de la concentración del uso en un conjunto de contenidos limitado. Estas sombras han conducido a su cuestionamiento y han resultado en procesos de evaluación de los *big deals*, búsqueda de alternativas y cancelaciones en periodos de crisis. En los últimos años estas últimas se vinculan con la percepción de que el equilibrio coste-beneficio de los *big deals* se ha visto alterado por la proliferación de contenidos en acceso abierto. Finalmente, se aborda la renovación del tradicional *big deal* por medio de acuerdos transformativos donde los costes por suscripción se compensan con los costes de publicación, y que pretenden ser un mecanismo para acelerar la transición hacia el acceso abierto.

## Palabras clave

Acceso abierto; Acuerdos transformativos; *Big deals*; Revistas científicas; Bibliotecas universitarias; Evaluación de colecciones; Revistas electrónicas; Suscripciones.

## Abstract

We study the phenomenon of the big deal, a subscription model for scientific journals that emerged at the turn of the millennium aimed especially at library consortia, which were offered the opportunity to exponentially increase their access to scientific information, thus breaking the previous trend of continuous cuts to the collections of the periodicals available in libraries. Its strengths such as the expansion of the availability of content, and its impact on the diversification of use and the productivity of researchers are presented herein. Likewise, its weaknesses are highlighted, such as the constant increase in prices and the finding of the concentration of use in a limited set of content. These disadvantages have led to questioning and resulted in the evaluation of big deals, a search for alternatives, and cancellations in times of crisis. In recent years, the latter have been linked to the perception that the cost–benefit balance of big deals has been altered by the proliferation of open-access content. Finally, we address the revision of the traditional big deal through transformative agreements where subscription costs are offset by publication costs, which are intended to be a mechanism to accelerate the transition to open access.

## Keywords

Open access; Transformative agreements; Big deals; Scientific journals; University libraries; Collection evaluation; Electronic journals; Subscriptions.

### Financiación

Esta investigación ha sido financiada por el *Programa Estatal de Investigación, Desarrollo e Innovación Orientada a los Retos de la Sociedad 2017*, convocada por el *Ministerio de Economía, Industria y Competitividad* y la *Agencia Estatal de Investigación* (CSO2017-87956-R) y por el programa de subvenciones destinadas al apoyo de los grupos de investigación reconocidos de universidades públicas de Castilla y León iniciados en 2018, convocada por la *Consejería de Educación de la Junta de Castilla y León* (LE028G18).

## 1. Introducción

La expresión *big deal* fue acuñada a principios de 2001 por Kenneth Frazier, director de las bibliotecas de la *University of Wisconsin-Madison*, que la definió como

“una agregación online de revistas, que los editores ofrecen como un paquete a un precio y con un tamaño único” (Frazier, 2001a).

El término tenía connotaciones irónicas, dado que Frazier predecía que este modelo crearía dependencia de los productos contratados, permitiría a los grandes editores comerciales controlar los precios, trasladaría a las bibliotecas tareas que tradicionalmente realizaban los grandes editores y agencias de suscripción de las revistas e incrementaría la vulnerabilidad de las bibliotecas ante cualquier cambio en la suscripción de contenidos.

Son muchos los paquetes de información electrónica que las editoriales han vendido a las bibliotecas a lo largo de más de 20 años. Algunos multidisciplinares y otros especializados. Entre los primeros se encuentran los de los grandes editores, a saber, *Elsevier*, *Springer*, *Taylor & Francis* y *Wiley*. Estos son los que distribuyen un mayor número de contenidos. Entre los *big deals* especializados podemos mencionar el de *Emerald* o el de *IEEE*. Todos ellos tienen una presencia generalizada en las bibliotecas universitarias y de investigación.

Así, prácticamente todas las grandes editoriales de revistas científicas apostaron por este modelo en el cambio de milenio. El *big deal* se vio favorecido por la popularización del formato electrónico, y estimuló el fortalecimiento y la generación de consorcios de bibliotecas, a los que se ofrecía incrementar de forma significativa la accesibilidad a la información científica, rompiendo la tendencia anterior de recortes continuos en las colecciones de publicaciones periódicas en las bibliotecas, cuya gestión se basaba en la suscripción título a título, conocido metafóricamente como “cherry picking” o “peak at flowers”. Este modelo anterior había desembocado en lo que se ha dado en llamar “serials crisis” originada por el rápido incremento de los costes de suscripción de las publicaciones periódicas por encima de la tasa de inflación y de los presupuestos de las bibliotecas.

La fórmula diseñada parecía beneficiosa para las dos partes: los grandes editores se aseguraban unas ganancias estables, puesto que las instituciones seguían pagando en función de la colección suscrita previamente en papel y algo más por el acceso a contenidos de los que antes no disponían, lo que además les permitía dar salida a revistas de interés secundario que posiblemente pocas bibliotecas adquiriesen. Además, la negociación con los consorcios les permitía reducir el número de intermediarios y de interlocutores.

Para las bibliotecas el modelo permitió superar la crisis de las revistas experimentada en los años 90 e incrementar la cobertura de accesos que pasaron a ser online, obteniendo un precio medio por revista suscrita inferior al que se pagaba con las suscripciones en papel. Asimismo, tanto a editores como a bibliotecas les ha permitido mantener una relación más estable sin negociaciones anuales ni pormenorizadas título a título. La biblioteca ha reducido en gran medida el

trabajo administrativo vinculado a la suscripción de revistas en papel, incluyendo la pérdida de ejemplares en el correo y la continua reclamación de números desaparecidos. Con todo, la gestión de las licencias y de los recursos electrónicos dista mucho de ser sencilla.

Finalmente, el modelo se ha sustentado en la reconocida aceptación de estos paquetes por parte de los investigadores y en los aparentes beneficios que el acceso fácil a un amplio abanico de revistas parece que ha tenido en la utilización de contenidos y consecuentemente sobre

la productividad de los académicos. Así, la medida de las ganancias de los contratos de *big deal* no puede ser valorada exclusivamente en términos financieros, sino también en términos de eficiencia en la docencia y en la investigación de la comunidad universitaria. La mayor disponibilidad de publicaciones ha repercutido en un incremento del uso de las revistas y, consecuentemente, en un mayor progreso científico (Fernández-Ramos *et al.*, 2019; Rodríguez-Bravo; Alvite-Díez, 2013; Rodríguez-Bravo *et al.*, 2012). Otros beneficios observados y vinculados a las pautas de comunicación científica han sido el aumento de las referencias por trabajo publicado y la reducción de la tasa de reutilización de las mismas referencias por parte de los autores.

Con el tiempo, sin embargo, el valor de los *big deals* ha resultado menos evidente, ya que los editores han incrementado el precio de los paquetes por encima del aumento de los presupuestos de las bibliotecas, viéndose estas abocadas a emplear gran parte de sus recursos económicos en el mantenimiento de estos contratos y perdiendo, además, capacidad para diseñar colecciones más apropiadas para sus comunidades académicas (Bergstrom *et al.*, 2014). Así, lo que fue en sus inicios un modo fácil de incrementar la colección de revistas a un buen precio se ha convertido en un acuerdo restrictivo que limita la flexibilidad financiera y estratégica de las universidades. De ahí que un número creciente de bibliotecas se hayan cuestionado estos *big deals* y hayan comenzado a evaluar sus colecciones, a estimar el valor que están recibiendo de estos paquetes y a plantearse cómo gastar sus recursos destinados a colecciones de una manera más estratégica.

Por otro lado, el sistema de la publicación académica se ha considerado generalizadamente “roto”, citando como evidencia de ello los niveles de beneficios generados por los editores. Estos han tratado de justificar sus precios por el incremento de los costes, sus inversiones en tecnología y el valor añadido que aportan (Björk, 2021). Sin embargo, existen evidencias de que el mercado de suscripciones no funciona con eficiencia debido a que los productos comercializados, las publicaciones científicas, no pueden sustituirse por otros, a la excesiva concentración del mercado y a la falta de transparencia, entre otros factores (Johnson, 2019). Según Björk (2021), la principal causa del problema no es la concentración del mercado, situación común a otras industrias, sino el hecho de que los *big deals* de diferentes editores son complementarios y no se sustituyen, lo que implica que las empresas editoras no compiten por los clientes, a diferencia de otras industrias con un alto grado de concentración como es la de la telefonía móvil.

Los informes de la *European University Association* (Morais; Bauer; Borrell-Damián, 2018; Morais; Stoy; Borrell-Damián, 2019) constatan la magnitud de los costes de los *big deals* en Europa, siendo el gasto principal en revistas científicas. Asimismo, se observa la gran disparidad en el precio de estos y el hecho de que las editoriales generan beneficios estables mientras que los presupuestos de las universidades sufren recortes. Así, el dueño de Elsevier, RELX Group, incrementó su cuota de beneficio de un 5% en 2014-2015 a un 6% en 2015-2016 y 2016-2017. Si estos datos se contrastan con las tendencias de financiación que se recogen anualmente en el *EUA Public Funding Observatory* se observa que en el periodo 2008-2016 solo Austria, Alemania y Suecia muestran una inversión sostenida cuando se considera la tendencia de financiación en relación con el crecimiento del ingreso de estudiantes en las universidades, mientras que 19 países sufrieron recortes en sus presupuestos (Pruvot; Estermann; Kupriyanova, 2017). El sector universitario europeo opera bajo una severa presión financiera.

En este contexto se hace necesario abordar el papel que los *big deals* han jugado y juegan en el ecosistema de la comunicación científica y reflexionar sobre su validez y posibles alternativas. En este trabajo se lleva a cabo una revisión de la bibliografía sobre el modelo *big deal* de suscripción a las revistas electrónicas, con hincapié en sus puntos fuertes y débiles, en las crisis atravesadas y su cuestionamiento, en las alternativas de acceso a contenidos y en su reciente renovación por medio de acuerdos transformativos.

## 2. Luces y sombras del *big deal*

Cuando los editores comenzaron a ofrecer *big deals*, a finales de los años 90, no existía una fórmula para determinar el precio. La mayoría de los contratos se basaron en el coste de las suscripciones previas en papel de cada institución con el correspondiente editor, añadiendo un incremento de entre un 5 y un 15% a cambio de acceder a un número considerable de títulos que no se tenían previamente suscritos. La duración de los contratos era

El modelo *big deal* se ha sustentado en la reconocida aceptación de estos paquetes por parte de los investigadores y en los aparentes beneficios que el acceso fácil a un amplio abanico de revistas parece que ha tenido en la utilización de contenidos y consecuentemente sobre la productividad de los académicos

Lo que fue en sus inicios un modo fácil de incrementar la colección de revistas a un buen precio se ha convertido en un acuerdo restrictivo que limita la flexibilidad financiera y estratégica de las universidades

plurianual, oscilaba entre 3 y 5 años, con un incremento anual en torno a un 6% (Bergstrom *et al.*, 2014). No obstante, la casuística es variada y acorde con la diversa situación de partida de la contratación de revistas en los diferentes países. Tras los primeros contratos, las bibliotecas se encontraron cautivas, dado que no renovar la suscripción supondría reducir el servicio a los usuarios (Björk, 2021).

Para poder negociar con los grandes editores era evidente que las bibliotecas universitarias debían colaborar entre sí (Wenzler, 2017), siendo los consorcios el medio más adecuado para fortalecer su posición de negociación. Los consorcios de bibliotecas aparecieron en la escena bibliotecaria a finales de los años 90. Su extensión no ha dejado de crecer en todo el mundo y su influencia también se ha ampliado considerablemente. Los consorcios son, de hecho, una segunda oleada de cooperación. La primera tuvo lugar en los años 70 y 80 y se centró en la automatización de las bibliotecas (con importantes consecuencias en el préstamo interbibliotecario). Esta segunda ha tenido por objeto potenciar la información electrónica y, por lo tanto, ha ejercido un gran impacto en las colecciones de las bibliotecas (Anglada, 2003).

Los consorcios representaron un papel de primera línea en el ahorro en la adquisición de recursos electrónicos, ya que tenían más capacidad negociadora y podían obtener mejores acuerdos. Thomas Sanville, director ejecutivo del consorcio *OhioLINK* entre 1992 y 2010, entendía de economías de escala y aplicó su conocimiento y experiencia a impulsar los *big deals*, que consiguen que el precio de cada ítem de información disminuya de forma considerable (Ingenta Institute, 2002).

Como muestran los informes de la *European University Association*, los consorcios en la actualidad siguen teniendo como actividad esencial la negociación de contratos, por delante de otras funciones esenciales como son el análisis de las necesidades de las bibliotecas que los integran, la producción y distribución de estadísticas, la adquisición de recursos o el pago a los proveedores, todas ellas actividades esenciales en este tipo de organismos (Morais; Bauer; Borrell-Damián, 2018; Morais; Stoy; Borrell-Damián, 2019).

### 2.1. Luces del *big deal*: aumento de la disponibilidad de publicaciones e incremento del uso

En las dos décadas transcurridas del siglo XXI la fórmula del *big deal* ha permitido consolidar las colecciones de las grandes bibliotecas universitarias y ha facilitado a las pequeñas y medianas poder disponer de un volumen de contenidos jamás imaginado. Ya en 2001, Sanville resaltó las ventajas del crecimiento en el número de publicaciones periódicas disponibles y señaló que las bibliotecas experimentaban un importante cambio de mentalidad: del “sé lo que mis usuarios necesitan”, que presidía la selección de las publicaciones en las colecciones de revistas impresas, al “vamos a ver qué necesitan mis usuarios”, que facilitaba la suscripción de paquetes de revistas electrónicas.

Este nuevo punto de vista, denominado “long tail” por Anderson (2006), se refería al incremento de suministro y al subsiguiente incremento de la demanda. Como señala Dempsey (2006), el incremento del suministro facilitaba al lector descubrir y acceder a los contenidos que necesita. Dado que las necesidades y preferencias de los investigadores son muy variadas, incluso dentro de la misma área de conocimiento, esta disponibilidad de una amplia oferta de recursos es muy valorada por los usuarios. En general son las disciplinas científicas las más favorecidas porque están mejor cubiertas por los contenidos incluidos en los principales *big deals*.

En esta línea, los estudios de uso han demostrado que, efectivamente, la mayor disponibilidad de revistas ha producido una gran diversificación del uso, utilizándose títulos que no se tenían suscritos previamente en papel, en muchos casos incluso priorizados sobre aquellos (Baker, 2008; Ball, 2004; Borrego, 2005; Franklin, 2005; Nicholas; Huntington, 2006; Frazier, 2001a; 2001b; Rodríguez-Bravo; Alvíte-Díez, 2006a; 2006b; Rowse, 2003; Sanville, 2001; Urbano *et al.*, 2004). Sirva para ilustrar esta situación el caso de las universidades de Ohio, donde, como señalan Sanville (2001; 2003) y Mulliner (2003), la mitad o más de los títulos usados en la mayor parte de las universidades del consorcio no se encontraban disponibles previamente en papel.

Además de esta diversificación, numerosos estudios han revelado también una clara tendencia ascendente en el consumo de contenidos de las revistas incluidas en los *big deals* (Boukacem-Zeghmouri; Schöpfel, 2008; Boukacem-Zeghmouri *et al.*, 2016; Fernández-Ramos *et al.*, 2019; Gorraiz; Gumpenberger; Schlögl, 2014; Rodríguez-Bravo *et al.*, 2008; Rodríguez-Bravo; Alvíte-Díez, 2011; Rodríguez-Bravo; Alvíte-Díez; Barrionuevo-Almuzara, 2012; Rodríguez-Bravo *et al.*, 2012; Tripathi; Kumar, 2014; Tetteh, 2018). A título de ejemplo, cabe señalar que, en 67 universidades del Reino Unido, las descargas se duplicaron con una tasa de crecimiento anual del 21,7% entre los cursos académicos 2003-2004 y 2006-2007 (Ciber, 2009).

La mayor disponibilidad de revistas ha producido una gran diversificación del uso, utilizándose títulos que no se tenían suscritos previamente en papel, en muchos casos incluso priorizados sobre aquellos



<https://bit.ly/3znKldw>



Asimismo, se ha considerado que financieramente, en términos relativos (precio-ítem), el *big deal* en sus inicios era un buen trato. En el caso español, puede confirmarse (Urbano *et al.*, 2004; Rodríguez-Bravo; Alvite-Díez, 2013) la amplitud de la ganancia proporcionada por este modelo, máxime cuando la “crisis de las revistas” estaba conduciendo a continuas cancelaciones.

La inercia en la que se ha sustentado su perpetuación ha sido que la comercialización completa de los productos de una editorial allana la relación editor-biblioteca-usuario

El modelo *big deal* lleva en vigor más de dos décadas sin experimentar grandes cambios en la mayor parte de los casos. La inercia en la que se ha sustentado su perpetuación ha sido que la comercialización completa de los productos de una editorial allana la relación editor-biblioteca-usuario. A los editores les ha facilitado dar salida a todo su catálogo, tanto a los títulos que tienen aceptación como a los demás. Para las bibliotecas el modelo ha posibilitado superar la crisis de las revistas experimentada en los años 90 e incrementar el tamaño de sus colecciones, obteniendo un precio medio por revista suscrita inferior al que se pagaba con las suscripciones en papel. Finalmente, el modelo ha pervivido en parte sustentado en la reconocida aceptación de estos paquetes por parte de los investigadores y en los aparentes beneficios que el acceso fácil a un amplio abanico de revistas ha tenido en la utilización de contenidos y consecuentemente en la productividad de los académicos.

## 2.2. Sombras del *big deal*: incremento constante de precios y concentración de uso

No obstante, el idilio bibliotecas-editores no tardó en romperse cuando se constató el incremento permanente de los precios de los paquetes en sucesivas renovaciones, problema que se vio agudizado en momentos de recesión económica y de presupuestos congelados en las bibliotecas académicas. En este sentido, se ha comprobado que el mantenimiento de las contrataciones de recursos electrónicos consume la mayor parte de los presupuestos bibliotecarios en detrimento de otras inversiones como las revistas no incluidas en paquetes y las monografías.

También ha sido una fuente de malestar que las bibliotecas tengan serias dificultades para comparar y negociar los precios de las suscripciones a estos paquetes en condiciones óptimas, ya que por políticas de confidencialidad no pueden disponer de la información de los precios que estos proveedores cobran a otros clientes (Bergstrom *et al.*, 2014; Boukacem-Zeghmouri *et al.* 2016; Bleicic *et al.*, 2013; Frazier, 2005; Shu; Mongeon; Hausteijn *et al.*, 2018). Hace quince años, ya la Comisión Europea (European Commission, 2006) pedía que las revistas seleccionadas tuvieran un precio individualizado y que los cargos por los paquetes fuesen conocidos, lo que evitaría las notables variaciones que se producían en los precios.

A estos inconvenientes se sumó la comprobación de que, aunque a priori, la demanda de información es elástica, la búsqueda de información en los *big deals* se concentra en un número limitado de títulos reputados y ligados a la obtención de estabilidad y/o promoción en la academia. Ya desde que se realizaron los primeros estudios de descargas se ha observado que la intensidad de uso es limitada y que la concentración de uso es alta. La utilización de contenidos recae sobre un número reducido de títulos (Conyers; Dalton, 2007; Urbano *et al.*, 2004; Evans *et al.*, 2005; Fernández-Ramos *et al.*, 2019; Rodríguez-Bravo *et al.* 2008; Rodríguez-Bravo; Alvite-Díez, 2011; Rodríguez-Bravo; Alvite-Díez; Barrionuevo-Almuzara, 2012; Sanville, 2001). Asimismo, estudios basados en encuestas realizadas a los académicos ponen de relieve que los investigadores consultan un número reducido de títulos –raramente más de 10– y que se suelen decantar por títulos reputados (Rodríguez-Bravo; Alvite-Díez; Olea, 2015; Tenopir; King, 2002). La correspondencia entre títulos consultados y revistas elegidas para comunicar la investigación es limitada, hecho que obedece a que los académicos leen revistas mejor posicionadas que aquellas en las que finalmente consiguen publicar su investigación (Rodríguez-Bravo; Alvite-Díez; Olea, 2015; Rodríguez-Bravo *et al.*, 2013; Tenopir; King, 2002). Este hecho apunta a que ofrecer muchos contenidos secundarios no revierte, necesariamente, en un mayor uso.

En concreto, se ha observado que la distribución de las descargas se ajusta en gran medida al principio de Pareto o de Bradford (Emrani; Moradi-Salari; Schöpfel; Leduc, 2012; Singson; Hangsing, 2015; Srivastava; Kumar, 2018; Zhu; Xiang, 2016). Este principio, conocido desde hace tiempo en la gestión de servicios y de colecciones impresas en las bibliotecas (Britten, 1990; Trueswell, 1969), establece una distribución 80/20 entre dos variables, de forma que el 20% de una de ellas explica el 80% de la otra (Nisonger, 2008). En el caso del uso de las revistas electrónicas, significa que aproximadamente el 80% de las descargas corresponden al 20% de los títulos contratados. En esta línea, recientemente Tay (2019) indicaba, respecto a uno de los *big deals* contratados por la Universidad de Singapur, que el 75% de las descargas se realizaba sobre el 10% de las revistas incluidas en el paquete.

El análisis de citas permite también una aproximación a la utilidad de las revistas. Según Shu *et al.* (2018), los investigadores citan solo una fracción de las revistas suscritas por sus bibliotecas y esa fracción estaría decreciendo, lo que haría perder valor a los paquetes de revistas suscritos.



<https://bit.ly/3jW2rnM>

Asimismo, se comenzó a cuestionar la contratación de colecciones clónicas en todas las universidades independientemente del volumen de personal, de las titulaciones que imparten y de las áreas de conocimiento que las conforman. De hecho, el uso que se realiza de los principales *big deals* es dispar, como puede deducirse de los estudios realizados a partir de estadísticas de descargas de varios *big deals* como los citados más arriba. Se ha abogado repetidamente por la posibilidad de una oferta a medida de las necesidades de cada institución, sin mucho éxito. Enseguida se confirmó que las bibliotecas

El idilio bibliotecas-editores no tardó en romperse cuando se constató el incremento permanente de los precios de los paquetes en sucesivas renovaciones, problema que se vio agudizado en momentos de recesión económica y de presupuestos congelados en las bibliotecas académicas

necesitaban retomar su capacidad de seleccionar y diseñar las colecciones a su medida. Ya en 2004, **Gatten y Sanville** planteaban si no sería más fácil y menos caro adquirir al editor sólo aquellos títulos que sirvieran a sus usuarios.

Al poderse identificar los intereses de las distintas comunidades de investigadores gracias a las estadísticas de descargas, cobró fuerza la idea de que los paquetes a medida debían ser el camino, como subrayaba *Icolc* (2010) en sus declaraciones. La oferta a la carta era también la fórmula indicada por la *Comisión Europea (European Commission, 2006)*, que señalaba que las bibliotecas tenían que poder seleccionar sus publicaciones y hacer sus propios paquetes. Los precios podrían establecerse por conjuntos de contenidos de diferentes dimensiones de acuerdo con criterios transparentes. Ser conscientes de la existencia de patrones de uso comunes a varias instituciones permitiría a los proveedores configurar paquetes apropiados. Comprender los perfiles específicos de uso en las propias instituciones permitiría a las bibliotecas seleccionar unas colecciones de contenidos frente a otras. En este sentido, recientemente, **Mongeon et al.** (2021) recomiendan a las universidades compartir recursos bibliográficos coordinadamente y negociar estrategias con los editores basadas en intereses compartidos y tendencias de uso.

### 3. Impacto de la Gran Recesión: primeras cancelaciones y planteamientos alternativos al *big deal*

En los EUA el cuestionamiento del *big deal* se inició tempranamente. Incluso Sanville, uno de sus principales impulsores, ya en 2004 comenzó a considerar su retirada debido al elevado incremento de los costes anuales (**Gatten; Sanville, 2004**). El inicio de la Gran Recesión en 2008 agudizó este proceso y promovió la búsqueda de alternativas a este modelo. Como apunta **Stachokas** (2018), esta crisis golpeó a la educación superior de forma especialmente dura, y tuvo consecuencias negativas duraderas de alcance global. Para muchas bibliotecas académicas de todos los tamaños, fue un tiempo de recortes presupuestarios, congelación de salarios o aumentos limitados, y de la obligada cancelación de muchas suscripciones a revistas.

A fin de comprender mejor el impacto negativo de la Gran Recesión en las bibliotecas, **Nicholas et al.** (2010) analizaron los resultados de una encuesta global conducida por el *Charleston Observatory*, que obtuvo 800 respuestas, junto con los de un estudio basado en un grupo focal con 16 bibliotecarios de universidades británicas. El 27% de los bibliotecarios académicos admitieron reducciones presupuestarias de más del 10%; el 16,8% informaron de reducciones de menos del 10%, mientras que el 39,45% señalaron que sus presupuestos estaban congelados.

**Lowry** (2011), por su parte, analizó los resultados de una encuesta a 123 miembros de la *Association of Research Libraries (ARL)* relativa a la crisis en los años fiscales 2008-2009 y 2009-2010. El 77% de los 74 miembros de *ARL* que respondieron experimentaron reducciones presupuestarias de entre el 0,01 y el 22% en 2009-2010. Pero, si las bibliotecas miembros de *ARL* pasaron un periodo difícil en esos años, el impacto de la crisis en las bibliotecas pequeñas fue mucho mayor, como confirmaron los datos del *National Center of Education Statistics (Regazzi, 2012)*. El gasto en revistas electrónicas, continuó subiendo en las bibliotecas grandes entre 2008 y 2010, y, sin embargo, el incremento fue nulo en las bibliotecas muy pequeñas. También se intentó reducir el coste de los paquetes de revistas y su impacto en los maltrechos presupuestos bibliotecarios. Así, las bibliotecas de investigación del Reino Unido (*RLUK*), el equivalente a *ARL* en Norteamérica, llevaron a cabo una estrategia doble en 2010-2011 para presionar a *Wiley* y a *Elsevier* para que redujeran el coste de sus paquetes de revistas. El *Plan A* consistió en 3 peticiones acordadas por las 21 bibliotecas miembro en octubre de 2010: 1) la vuelta a los costes de 2007, lo que suponía una rebaja efectiva del 15% del coste total, 2) la posibilidad de pagar en libras esterlinas y 3) la renuncia al requisito del pago por adelantado. El *Plan B* perseguía el desarrollo cooperativo de la colección y el uso del servicio de obtención de documentos de la *British Library*, así como las colecciones de las bibliotecas miembro de *RLUK* (**McGrath, 2012**). Finalmente, el *Plan B* no se implementó debido al éxito obtenido en la mayoría de los términos del *Plan A*, que supuso un ahorro para los miembros de *RLUK* de aproximadamente 20 millones de libras (**Stachokas, 2018**).

Además, las bibliotecas también empezaron a investigar más decididamente otros planteamientos alternativos al modelo *big deal*. En la columna editorial publicada en diciembre de 2013 en *Serials review* sobre la posible desaparición del *big deal* (**Boissy et al., 2012**) se incluyeron las opiniones de 13 profesionales implicados en el mundo de la edición, de las bibliotecas universitarias y de los consorcios. Aunque las opiniones de los participantes respecto al valor del *big deal* y su supervivencia o las perspectivas para su reemplazo fueron muy variadas, hubo un reconocimiento general de la presión económica que sufrían las bibliotecas para considerar otras opciones. Algunos sugirieron confiar más en alternativas

como el préstamo interbibliotecario (PI), en el sistema *pay-per-view*, en las adquisiciones *just-in-time*, en paquetes más pequeños o en las suscripciones título a título. Otros se mostraron favorables a las opciones del acceso abierto, llevados por preocupaciones prácticas sobre los precios, pero también por razones de equidad y de acceso a la información. La mayoría, sin embargo, estuvieron de acuerdo respecto a que el *big deal* era todavía una realidad funcional para muchas bibliotecas y consorcios (Stachokas, 2018).

Con todo, a partir de la Gran Recesión, las bibliotecas han utilizado crecientemente otros sistemas de adquisiciones para los recursos electrónicos, además de los *big deals*: la adquisición impulsada por el usuario (*patron driven acquisition*, *PDA* o *demand-driven acquisition*, *DDA*), la adquisición basada en la evidencia (*evidence based acquisition*, *EBA*) —son modelos basados en el uso efectivo de los recursos realizado por parte de los usuarios—, o el *pay per view* (*PPV*), que permite a las bibliotecas la compra de artículos individuales de la colección de un editor (Weicher; Zhang, 2012). Las adquisiciones *just-in-time* permiten servir un recurso electrónico de manera inmediata tras la petición de un usuario: los usuarios pueden navegar por los recursos y comprobar que realmente necesitan un título específico antes de que la biblioteca esté obligada a pagar el coste total de un título. Cuando se combinan con los servicios de PI, las compras *just-in-time*, pueden resultar alternativas eficientes en coste para compartir recursos entre bibliotecas (Ward, 2014).

En España es sorprendente que la crisis de 2008 no condujera a las bibliotecas y a sus consorcios a tomar medidas drásticas en las suscripciones de los principales *big deals*. Algunos consorcios sí limitaron la suscripción de títulos, pero los principales recortes que las bibliotecas tuvieron que realizar repercutieron más en el personal o en gastos de la colección ajenos a los *big deals*. Señalan Simón-Martín, Arias-Coello y Simón-Blas (2016) que entre 2008 y 2014 el gasto en recursos electrónicos, realizado por las bibliotecas y los consorcios bibliotecarios, se incrementó a expensas del gasto en monografías y en revistas en soporte papel, situación similar a la experimentada por las universidades americanas.

Se ha comprobado que el mantenimiento de las contrataciones de recursos electrónicos consume la mayor parte de los presupuestos bibliotecarios en detrimento de otras inversiones como las revistas no incluidas en paquetes y las monografías

### 3.1. Necesidad de evaluar los *big deals*

Valorar las ganancias o pérdidas que suponen los contratos de *big deals* es una tarea compleja. Como apuntaba Reader (1999) y confirmó posteriormente el análisis llevado a cabo en el marco de *Nesli2* (*UK National electronic site licensing initiative 2*) (Conyers; Dalton, 2007), las medidas comparativas de la ganancia obtenida del modelo *big deal* son difíciles de establecer por varias razones:

- las diferentes situaciones de partida de las colecciones de cada institución,
- los términos específicos en los contratos firmados y
- las estrategias diversas para el desarrollo de colecciones digitales.

El valor de los *big deals* no puede ser considerado únicamente en términos financieros, sino que también es necesario tener en cuenta su eficacia en la docencia y en la investigación de la comunidad universitaria. Según Tenopir y King (2000), el 75% del uso de las publicaciones electrónicas tiene como principal finalidad el desarrollo de la actividad investigadora, mientras que el 41% se vincula con la docencia.

Como indica Sjoberg (2017), las bibliotecas utilizan varios criterios comunes cuando evalúan revistas electrónicas. Estos incluyen precios e inflación, estadísticas de uso, coste por uso, análisis de solapamiento y la opinión de especialistas en la materia. Junto a estos criterios principales menciona otros factores adicionales entre los que se encuentran el análisis de citas, el factor de impacto, la concentración del uso, los datos de préstamo interbibliotecario (PI), la adaptación de los recursos a los programas docentes, o la reputación del editor. Recientemente Mongeon et al. (2021) constataban que todos los indicadores tienen limitaciones y, por tanto, deben ser considerados como complementarios. Utilizar una combinación de métodos probablemente proporcionará mejores resultados. Veremos a continuación algunos ejemplos de evaluación de *big deals* en el periodo que siguió a la Gran Recesión de 2008 (Stachokas, 2018).

La *Iowa State University* (*ISU*) utilizó un modelo de evaluación basado en el coste por uso y en los costes del PI para evaluar los *big deals* de Springer y Wiley (Pedersen; Arcand; Forbis, 2014). El personal de la biblioteca comenzó a reunir datos en 2010 para estar preparados para la renovación de 2012 del paquete de Springer. Aquellos títulos con un coste por uso superior a 17,50\$, cifra tomada de un estudio sobre el coste del PI realizado por ARL en 2003, fueron seleccionados por el departamento de adquisiciones como candidatos a ser cancelados, después de consultar con los bibliotecarios temáticos. Algunos de estos títulos, en particular aquellos con un factor de impacto alto, fueron suscritos de nuevo por la biblioteca, indicando el valor de usar esta métrica junto con otros datos para evaluar las revistas que el personal planeaba considerar para futuras cancelaciones. Se observó un incremento limitado de la actividad de PI tras estos cambios. En 2014, la biblioteca de la *ISU* aplicó las lecciones aprendidas, en este caso a la renovación del *big deal* con Wiley. Basándose en su experiencia en *ISU*, Pedersen, Arcand y Forbis (2014) recomendaron a las bibliotecas que calcularan el coste por uso de todos los *big deals* en sus universidades para compararlos entre sí. También aconsejaron que las bibliotecas reunieran los datos locales de PI, consultaran con especialistas en la materia sobre determinados títulos, documentaran con claridad todos los criterios

usados en la evaluación de revistas, monitorizaran las consecuencias de las cancelaciones en el futuro (incluyendo la actividad del PI), establecieran un fondo para adquirir títulos que tuvieran una excesiva demanda a través del PI, y crearan un sistema para identificar revistas que no se estuvieran usando al nivel esperado de una suscripción activa.

Algunas instituciones han realizado una aproximación a la evaluación de los *big deals* todavía más amplia. Por ejemplo, *Kansas University (KU)* (**Rathmel; Currie; Enoch**, 2015) utilizó las estadísticas de uso *Counter*, el uso de los documentos de su repositorio institucional, el índice de impacto *Eigenfactor* de las revistas, datos del *Project Mesur (Measures from Scholarly Usage of Resources)*, solapamientos, almétricas, estadísticas del e-mail y de los web/clicks, estadísticas del software de descubrimiento, estadísticas de *OpenURL*, estudios de usabilidad y encuestas. Los bibliotecarios de la *KU* también desarrollaron una fórmula para estimar el coste potencial del PI para las revistas canceladas, el uso anual de estas revistas antes de su cancelación, una tarifa de copyright medio por artículo de 45\$ y un coste de personal de 7\$ por artículo.

Por su parte, **Scott** (2016) calculó una ratio de 17 a 1 de usos *Counter* respecto a las peticiones de PI, basándose en los datos de uso de las revistas de *Elsevier*, *Springer* y *Wiley* entre 2006 y 2008 en la *University of Wisconsin-Milwaukee*. La *University of South Alabama* (**Lemley; Li**, 2015) utilizó para evaluar sus modelos de suscripción una comparación del coste por uso de las revistas de los paquetes versus las suscripciones individualizadas por títulos, los costes de *pay per view*, y las tarifas de PI. *Duke University*, *University of North Carolina at Chapel Hill*, y *North Carolina State University* (**Martin et al.**, 2016) trataron de analizar en profundidad el retorno de la inversión utilizando la variable coste por referencia citada (CPCR), basándose en las citas de *Scopus* (se asigna un valor monetario por cada cita a una revista en particular por parte de los autores afiliados a la institución suscriptora durante un período de tiempo). El uso de esta métrica pretendía reducir el peso del coste por uso (descargas) cuando se analizaban los gastos en suscripciones de las bibliotecas, y aunque la nueva medida era imperfecta los autores del estudio recomendaron la utilización continua de CPCR en la evaluación de las colecciones.

Más allá del ámbito estadounidense, la *Canadian Research Knowledge Network* (**Jurczyk; Jacobs**, 2014) aplicó un algoritmo midiendo la calidad, utilidad y valor destinado a evaluar los *big deals* en múltiples instituciones y llegó a la conclusión que los paquetes eran beneficiosos en términos de coste-eficacia para la mayoría de las bibliotecas miembro. Los datos usados incluyeron uso, publicaciones de los investigadores, factor de impacto, *source-normalized impact per paper* (SNIP), coste por uso, y coste por SNIP. Es más, la utilización de contratos plurianuales combinada con el poder de compra de grandes consorcios regionales y nacionales consiguieron regular los incrementos de precios para las bibliotecas miembro.

En el contexto europeo, la biblioteca de la *Maastricht University*, en Holanda (**Dikboom**, 2016), evaluó sus *big deals* y encontró que suponían un ahorro de hasta el 40% en comparación al coste de la suscripción título a título teniendo en cuenta unas listas de títulos esenciales (*core*) por disciplina. Los parámetros incluidos en la evaluación fueron: una lista de *core titles* determinada por el personal académico, estadísticas de uso, lista de precios de todas las revistas, factores de impacto de los títulos, etc.

En 2013, **Glasser** constataba que el *big deal* podía ser o no un buen trato. Un análisis de cinco *big deals* realizados por la *Hofstra University*, de Nueva York, en 2012 halló que la mayoría de los paquetes contratados eran un buen negocio para esa universidad. Una medida importante de su valor fue el bajo coste de uso que oscilaba entre los 4,59 y 9,44\$ por descarga. Pero lo que fue decisivo para la universidad fue que en todos los casos menos en uno, el coste de suscribir títulos individuales con un uso muy elevado excedía el coste del paquete completo. Glasser advirtió que, en el caso de estas cancelaciones, los bibliotecarios temáticos especializados y el personal académico tendrían que ser consultados, ya que, si bien las métricas son útiles, hay que ser conscientes de sus limitaciones. Esta advertencia incidía en la misma línea, apuntada por **Jones et al.** (2013), de que los datos cuantitativos no pueden constituirse en la única medida cuando se trata de evaluar colecciones.

Algunas de las actuaciones mencionadas en relación con los *big deals* se debieron probablemente a la convulsión causada por la Gran Recesión y su impacto en la financiación de la educación superior, incluyendo a las bibliotecas universitarias. Pero para muchos bibliotecarios, el *big deal* es simplemente otro modelo de negocio que requiere ser evaluado en relación con las necesidades de los usuarios locales. Un estudio de la contratación de grandes paquetes de revistas entre 2002 y 2012 (**Strieb; Blixrud**, 2014) reveló que la mayoría de los miembros de *ARL* continuaron suscribiendo *big deals*, la mayoría negociados por consorcios, aunque los incrementos de los costes eran motivo de preocupación.

“ Aunque, a priori, la demanda de información es elástica, la búsqueda de información en los *big deals* se concentra en un número limitado de títulos reputados y ligados a la obtención de estabilidad y/o promoción en la academia ”

### 3.2. Primeras cancelaciones

Comentaremos a continuación algunas experiencias de cancelaciones de *big deals*. Para obtener una visión completa de estas iniciativas conviene consultar el registro de *Sparc big deal cancellations tracking*: <https://sparcopen.org/our-work/big-deal-cancellation-tracking>



En él se registran cancelaciones a *big deals* de, entre otros, los cinco grandes editores, *Elsevier*, *Wiley-Blackwell*, *Taylor & Francis*, *Springer Nature* y *Sage* (para Ciencias Sociales y Humanidades) y *American Chemical Society* (para ciencias naturales y médicas) que colectivamente controlan más del 50% del negocio de la publicación de revistas (Larivière; Haustein; Mongeon, 2015; Tay, 2019). La primera cancelación se produjo en 2004: fue el caso de la *Harvard University* con *Elsevier*. A esta cancelación le siguieron cronológicamente las de *Lafayette College* en 2008 y la *University of Alabama* en Birmingham en 2009 también con *Elsevier* y las de la *University of Oregon* y *Southern Illinois University* en 2009 con *Elsevier* y *Wiley*. Cabe apuntar que en algunos casos las cancelaciones fueron efectuadas como un mecanismo de presión de las universidades o de los consorcios para negociar mejores precios.

SPARC\* Who We Are What We Do Why It Matters Become a Member

POPULAR RESOURCES

## Big Deal Cancellation Tracking

Open Access

BIG DEAL TRACKER CONTRACTS LIBRARY FURTHER GUIDANCE CANCELLATION TRACKING

SHARE

f

Overview

Large publishers have marketed bundles of journals at a discount off of aggregated list price since the late 1990's. The value proposition for publishers is a guaranteed revenue stream at a high overall dollar value. The perceived benefit for the institutions has been access to a large volume of journal titles, at a lower per-title price than ala carte purchasing would afford. Over time, however, the actual

<https://sparcopen.org/our-work/big-deal-cancellation-tracking>

A continuación, ilustraremos el proceso con el ejemplo de las dos últimas universidades mencionadas además de con otros reseñables (Stachokas, 2018). *University of Oregon* y *Southern Illinois University Carbondale (SIUC)* decidieron abandonar sus *big deals* con *Elsevier* y *Wiley* debido al impacto financiero de la Gran Crisis. De hecho, *SIUC* decidió también abandonar su *big deal* con *Springer*. Cancelando estas suscripciones, los usuarios de *SIUC* perdieron acceso a 242 títulos de *Elsevier*, 597 títulos de *Wiley* y 1.100 títulos de *Springer*. Estos títulos obtenían 40.000 descargas, pero Nabe y Fowler (2012) destacaron que el 82% de las revistas canceladas de *Springer* recibían solo una descarga al mes o menos. Observaron que las peticiones de PI que se realizaron tras la cancelación se correspondieron solo en un 27% con los títulos cancelados de *Wiley* y solo el 9% fueron solicitados más de una vez. Además, respecto al 25% de los títulos más usados y cancelados de *Wiley*, hubo solo 71 peticiones de PI, tratándose de títulos que habían tenido previamente 7.700 descargas. La cancelación de los *big deals* supuso 300.000 \$ de ahorro anual, y los intentos de multar a la *SIUC* por parte de los proveedores se evitaron por medio de negociaciones.

Respecto a la *University of Oregon*, Nabe y Fowler (2012) señalaron que esta institución utilizó una táctica diferente, reemplazando su *big deal* con *Elsevier*, que había suscrito por medio del consorcio *Orbis-Cascade Alliance*, con un acuerdo o mini-consorcio con las universidades estatales de *Oregon* y *Portland* que se fundamentó en una lista compartida de títulos. Los ahorros fueron inferiores a los de *SIUC* pero suficientes para estabilizar el presupuesto de gasto en las colecciones porque, además, se hicieron recortes en las suscripciones a *Wiley*. Los académicos de las áreas de Física y Química fueron los que más expresaron su preocupación por este cambio, pero se proporcionaron servicios de *pay-per-view* como complemento del PI en estas áreas. El *big deal* de *Wiley* se canceló y se reemplazó por una suscripción título a título de 297 revistas.

Nabe y Fowler (2015) constataron años después que sus instituciones se seguían beneficiando de las medidas tomadas entre los años 2008 y 2010. Ambas universidades afirmaron que el impacto en las peticiones de PI fue limitado y que estaban satisfechos con el ahorro presupuestario conseguido. La escasa incidencia de las cancelaciones en el PI ha sido constatada en otras ocasiones, como hemos visto en la *Iowa State University* (Pedersen; Arcand; Forbis, 2014).

Jones, Marshall y Purtree (2013) comunicaron una experiencia menos positiva cuando cancelaron los paquetes de *Wiley-Blackwell* y de *Springer* en la *Mississippi State University (MSU)*. Presionados por el tiempo y con la necesidad de reducir el presupuesto en 500.000 \$ en el año fiscal 2012, los bibliotecarios de la *MSU* se basaron casi exclusivamente en las estadísticas de uso. Se perdió el acceso a 2.800 revistas y el impacto en algunas disciplinas fue desproporcionado, en particular en las ciencias sociales. Confirmaron así la necesidad de reunir información cualitativa además de cuantitativa antes de seleccionar títulos para cancelar, especialmente la opinión de los bibliotecarios temáticos y de los académicos que enseñaban y realizaban investigación en el campus.

Como Machovec (2014) de la *Colorado Alliance* apuntaba, los *big deals* siguen siendo muy atractivos para las bibliotecas y, por tanto, difíciles de cancelar. No obstante, Machovec pedía a los editores y a otros intermediarios que aceptaran términos más normalizados y condiciones como el derecho a utilizar el préstamo interbibliotecario sin tener que recurrir a negociaciones suplementarias, pero sobre todo mayor flexibilidad en la configuración de paquetes y la capacidad de asegurar los descuentos de grupo, aunque algunas bibliotecas se decantasen por otras opciones.

Una conversación sobre el *big deal* con cinco bibliotecarios, buenos conocedores del modelo, recogida por Rus-

Se comenzó a cuestionar la contratación de colecciones clónicas en todas las universidades independientemente del volumen de personal, de las titulaciones que imparten y de las áreas de conocimiento que las conforman

**choff** (2014), concluyó que el *big deal* estaba lejos de estar muerto pero que su papel en el mercado de la información estaba probablemente sujeto al cambio, dada la aparición de más títulos en acceso abierto, la iniciativa *HathiTrust* y otras coaliciones. Asimismo, se llegó a la conclusión que era necesario un diálogo entre editores y bibliotecarios para encontrar modelos más viables. En particular, uno de los directivos, Anderson, cuestionó la viabilidad a largo plazo del *big deal*, dado que la mayoría de los presupuestos de las bibliotecas para adquisición de materiales estaban congelados y no podían ni siquiera manejar incrementos de costes anuales modestos.

En EUA el cuestionamiento del *big deal* se inició tempranamente, y el inicio de la Gran Recesión en 2008 agudizó este proceso y promovió la búsqueda de alternativas a este modelo. En España es sorprendente que la crisis de 2008 no condujera a las bibliotecas y a sus consorcios a tomar medidas drásticas en las suscripciones de los principales *big deals*

#### 4. Los *big deals* ante el avance del acceso abierto: cancelaciones y acuerdos transformativos

El *open access* (OA) es a veces citado como la respuesta definitiva al problema del aumento de los costes de las revistas científicas para las bibliotecas académicas. Los cambios en el sistema de comunicación científica y el aumento de las publicaciones en acceso abierto han sido constantes en las dos últimas décadas (**Severin et al.**, 2018; **Piwowar et al.**, 2018; **Lewis**, 2012), lo que ha llevado a una profunda reflexión sobre los modelos de suscripción y acceso a la información científica. Dicho acceso está experimentando profundas transformaciones debido a la aparición de nuevos canales de difusión de los trabajos de investigación, como *ResearchGate* (**Meier; Tunger**, 2018) o *Sci-Hub* (**Himmelstein**, 2018), y sobre todo de la consolidación del movimiento *open access* y de las políticas nacionales y europeas encaminadas a garantizar que los resultados de investigación pagados con fondos públicos se publiquen en abierto (**Borrego; Anglada**, 2016; **Jamali; Nabavi**, 2015).

##### 4.1. Cuestionamiento del modelo *big deal*: nuevas cancelaciones

Melissa Belvadi (*University of Prince Edward Island*, Canadá), en respuesta a un post en *Scholarly Kitchen* (**Russell**, 2019), señala que, si bien ha habido muchas cancelaciones de *big deals* debido a problemas presupuestarios, no se ha apreciado la misma tendencia por razón de la existencia de contenidos en acceso abierto en los paquetes. Se pregunta qué porcentaje de las revistas de los *big deals* tienen que estar en acceso abierto antes de que las bibliotecas se planteen su cancelación. Apunta que, sin embargo, con *Counter Cop5*, que comenzó a utilizarse en enero de 2019 por la mayoría de los editores, se están ya obteniendo datos sobre qué proporción del uso de los *big deals* corresponde a contenidos *open access*, ya sean revistas en acceso abierto o revistas híbridas, y quizá los bibliotecarios comiencen a estudiar el dato porcentual para plantearse la conveniencia de suscribir los *big deals*. En el mismo post, David Crotty (consultor en *Clarke & Esposito*) asevera que un creciente número de bibliotecarios están utilizando datos de *Unpaywall* en sus negociaciones con los editores, y preguntando por qué tienen que continuar pagando por material disponible en abierto.

Así, en los últimos tiempos, algunos países y regiones han optado por abandonar la contratación de algunos *big deals* de revistas en el convencimiento de que no son tan rentables como eran porque muchos contenidos están disponibles en acceso abierto y otros pueden ser accedidos a través de diversas plataformas. En este sentido, **Gardner e Inger** (2018) confirman que en los países más ricos se accede a los artículos mediante recursos gratuitos en un 60% de las ocasiones frente al 70% en los países con menos recursos. Señalaba **Schonfeld** (2019) que en los mercados maduros se está produciendo una disminución en las cifras de descargas facilitadas por los proveedores debido a la fuga de accesos hacia otras plataformas. De hecho, los editores están tratando de frenarlas recurriendo a la sindicación de contenidos como es el caso del acuerdo piloto entre *Springer Nature* y *ResearchGate* (**Hinchliffe**, 2019c; **Hinchliffe; Schonfeld**, 2019; *Springer Nature*, 2019). Otra tendencia está siendo la transformación de los contratos tradicionales de *big deals* por otros que engloben el pago por publicar en abierto, como veremos más adelante.

Si, como se ha dicho, el recorte presupuestario derivado del impacto de la Gran Recesión fue el factor determinante para las cancelaciones en los años posteriores a 2008, en los últimos años éstas han estado vinculadas a la situación que plantea el avance de la ciencia abierta y a la necesidad de negociar no solo el acceso de lectura, sino los costes de publicación en abierto.

Los primeros casos notorios se refieren a la situación vivida en Suecia, Alemania y California, tras la primera cancelación del *big deal* de *Elsevier* a finales de la pasada década. Durante las negociaciones con estas universidades, *Elsevier* argumentó que el número de artículos suscritos publicados crecía más que su propuesta de incremento de precios, haciendo que el coste de cada artículo descendiera. Asimismo, señalaba que el uso continuaba incrementándose, haciendo descender el coste de cada artículo descargado. Sin embargo, a ojos de las bibliotecas europeas y americanas el valor del *big deal* había declinado, como ya se ha indicado (**Schonfeld**, 2019). Esta percepción condicionó las negociaciones, dado que *Elsevier* ya no tenía el mismo poder que en momentos anteriores para imponer sus precios.

La cancelación forzó a los investigadores a adaptarse a las circunstancias. Tuvieron que invertir más tiempo en buscar artículos y, por regla general, no recurrieron a las bibliotecas para solicitar artículos a los que no tenían acceso

En la primavera de 2018, el consorcio de bibliotecas suecas, *Bibsam*, administrado por la *Biblioteca Nacional de Suecia*, en nombre de las universidades y otros organismos científicos y gubernamentales, decidió cancelar la suscripción con *Elsevier*. Fue la primera vez que los miembros del consorcio se enfrentaban a una situación semejante (Olsson *et al.*, 2020a). Si bien los suecos conservaron el acceso a las publicaciones previas a la cancelación, no ocurrió lo mismo con el acceso a los documentos publicados a partir del 1 de julio de 2018, cuando se canceló. Algunos campos de investigación sufrieron más que otros el impacto de la cancelación, en concreto aquellos con una cultura de publicación en acceso abierto menos desarrollada y una obsolescencia mayor —debido a los tiempos de embargo—. La cancelación forzó a los investigadores a adaptarse a las circunstancias. Tuvieron que invertir más tiempo en buscar artículos y, por regla general, no recurrieron a las bibliotecas para solicitar artículos a los que no tenían acceso. Esta circunstancia se ha visto corroborada por los datos cuantitativos que mostraron que la solicitud de servicios bibliotecarios no se incrementó como se temía (Olsson *et al.*, 2020b). Los resultados de una encuesta, realizada para conocer el parecer de los investigadores respecto a esta cancelación, puso de relieve la disparidad de opiniones sobre la misma. El argumento a favor de la ruptura con *Elsevier* era el deseo de cambiar el sistema de comunicación científica y avanzar hacia el acceso abierto. El argumento contrario más habitual era el perjuicio que no poder acceder a determinados recursos podría suponer para la investigación y los investigadores (Olsson *et al.*, 2020a).

En los últimos tiempos, algunos países y regiones han optado por abandonar la contratación de algunos *big deals* de revistas en el convencimiento de que no son tan rentables como eran porque muchos contenidos están disponibles en acceso abierto y otros pueden ser accedidos a través de diversas plataformas

Poco después de que las bibliotecas suecas rompieran las negociaciones con *Elsevier*, la editorial también cortó el acceso a sus contenidos a las bibliotecas alemanas por el mismo motivo: las diferencias sobre el coste de un acuerdo nacional del acceso abierto (Else, 2018). Ante la situación creada por esta cancelación, la reacción de los investigadores fue menos contraria a la nueva situación de lo esperado por varias razones (Tay, 2019): en primer lugar, el hecho de que muchas instituciones tenían acceso perpetuo a las revistas y por tanto todavía podían acceder a los contenidos previos a la cancelación y en segundo lugar, a la disponibilidad de redes amplias de PI y de servicios de obtención de documentos. En Alemania al menos una institución conservaba el acceso a *Elsevier* y proveía de los contenidos de *ScienceDirect* a otras universidades. Con todo, parece que el número de transacciones de los servicios de obtención de documentos y de PI no aumentaron tanto como era de esperar, lo que indicaba que los académicos estaban consiguiendo acceso por otras vías.

La negociación de la *University of California* en 2018-2019 con *Elsevier* fue seguida con gran interés. En febrero de 2019, un comunicado de prensa declaraba que *Elsevier* no estaba dispuesta a dar respuesta a los objetivos de la *University of California*: asegurar un acceso abierto universal a la investigación de la universidad y contener la escalada de costes. Una vez terminada la relación con *Elsevier*, la *University of California* trató de asegurar que proporcionaba formas alternativas de acceso a sus investigadores. La mayoría de las alternativas fueron instrumentos y repositorios diseñados para acceder a los contenidos por la vía verde. El PI y los servicios de suministro de documentos, al igual que en el caso alemán, se ofrecieron también como alternativas. Puesto que el uso del PI supone costes no solo para quien solicita el préstamo sino también para quien presta, la situación causó preocupación en otras bibliotecas al considerar que, si otros consorcios seguían el ejemplo de la *University of California*, la situación de las bibliotecas con suscripción al paquete de *Elsevier* podría ser insostenible.

Para las necesidades urgentes de contenidos, la *University of California* ofreció el uso del servicio de obtención de documentos, a través de su proveedor *Research Solutions / Reprints Desk*: <http://researchsolutions.com>

El usuario podía solicitar un artículo directamente o a través de la biblioteca y el sistema le proporcionaba acceso de forma inmediata. La biblioteca pagaba por el servicio y el proveedor pasaba parte del pago al editor. El servicio podía configurarse de modo que replicara el modo de acceso a los contenidos del *big deal* y, por tanto, no supusiera inconvenientes para los usuarios (Schonfeld, 2019). Sin embargo, tanto el PI como el servicio de suministro de documentos podían suponer importantes costes para la biblioteca si la demanda se incrementaba mucho, tal como cabía esperar tras una gran cancelación. Aunque la demanda de estos servicios podía no ser muy elevada al principio debido a que se mantenía el acceso a la colección previa a la cancelación, con el tiempo la previsión era que la demanda creciera y que la *University of California* tuviera que tomar decisiones en este sentido. Finalmente, este escenario no se ha concretado porque ya en 2020 ambos contendientes firmaron un acuerdo transitorio y el 16 de marzo de 2021 se anunció que la *University of California* había vuelto a suscribir el *big deal* de *Elsevier*, constituyéndose en el mayor acuerdo transformativo en Norteamérica (Hinchliffe, 2021).

*Elsevier* no fue la única editorial que se vio afectada por las cancelaciones. Esta situación de ruptura de relaciones se presentó también en Francia con *Springer* y en febrero de 2018 la *Canadian Association of Research Libraries* publicó un informe en el que calificaba los costes de suscripción como insostenibles y exigía un enfoque nacional coordinado contra el aumento de los precios de las revistas (Kwon, 2018).



## 4.2. Primeros acuerdos transformativos: renovación del *big deal*

*COAlition S* dio a conocer el *Plan S* el 4 de septiembre de 2018. En su preámbulo se menciona que la implicación de las universidades y de las bibliotecas en las negociaciones con las grandes casas editoriales resulta imprescindible para dar un paso adelante en la eliminación de las barreras económicas de la ciencia. Se estipula que los acuerdos transformativos donde los costes por suscripción se compensan con los costes de publicación, pueden contribuir a acelerar la transición hacia el acceso abierto. Se precisa que debe existir una total transparencia en dichos acuerdos y sus términos y condiciones han de ser conocidos públicamente (**Schiltz, 2018**).

Los acuerdos transformativos encaminados al acceso abierto son definidos por *ESAC Initiative (Efficiency and Standards for Article Charges)* como los contratos negociados entre instituciones (bibliotecas, consorcios nacionales o regionales) y editores que transforma el modelo de negocio de la publicación de revistas científicas, dirigiéndose de un sistema basado en el acceso por suscripción a otro en el que los editores son remunerados con un precio justo por sus servicios de publicación en acceso abierto:

*ESAC guidelines for transformative agreements*  
<https://esac-initiative.org/about/transformative-agreements>

Como señalan **Gruenpeter et al. (2021)**, el cambio es irreversible e implica transformaciones financieras y operacionales. En otras palabras, y simplificando, la idea de los acuerdos transformativos es cambiar pagar por leer por pagar por publicar y que el cambio se haga sin coste, ya que existe suficiente dinero en el sistema para permitir variar el modelo de negocio y que las instituciones paguen a los editores por publicar los artículos de sus autores en acceso abierto en vez de pagar por acceder para leer los contenidos suscritos.

El *Massachusetts Institute of Technology (MIT)* (2019) ha establecido un marco para guiar las negociaciones con los editores académicos hacia una ciencia más abierta e inclusiva. Uno de los principios establecidos es que las instituciones pagarán un precio justo y sostenible a los editores por los servicios de valor añadido, basado en modelos de precios transparentes y basados en los costes, siguiendo las directrices de *COAlition S*.

La *University of California* (2019) distingue varios tipos de acuerdos que son estadios de la evolución que se está experimentando en esta transición hacia el acceso abierto: *Offsetting agreements*, *Read & publish agreements* y *Publish & read agreements*.

- *Offsetting agreements*: los costes por suscripción y por publicación se compensan de modo que o bien los pagos por suscripción se reducen en la medida que los costes de publicación se incrementan, o bien los APCs (*article processing charges*) se descuentan de los costes de la suscripción.
- *Read and publish (RAP) agreements*: a menudo una única cuota cubre el acceso a los contenidos suscritos y la publicación open access para los autores afiliados a la institución, con la balanza inclinada hacia los cargos de suscripción.
- *Publish and read (PAR) agreements*: todo o la mayor parte del coste depende de los artículos publicados en acceso abierto, con el acceso de lectura y los derechos al acceso perpetuo a los artículos suscritos incluidos como un beneficio del acuerdo.

Apuntan **Borrego, Anglada y Abadal (2020)** que los acuerdos transformativos son más transparentes que las licencias tradicionales de contratación de *big deals*, ya que permiten a los autores retener el copyright, y realizan provisiones para facilitar la gestión de los flujos del acceso abierto.

**Morais, Bauer y Borrell-Damián (2018)**, que han recabado datos de los *big deals* europeos a través

*ESAC guidelines for transformative agreements*  
<https://esac-initiative.org/about/transformative-agreements>

<https://www.coalition-s.org>



de una encuesta, señalan que si bien todavía no era frecuente en los contratos de 2016-2017 incluir APCs en las negociaciones de los *big deals* (11%), el 63% de quienes respondieron tenían la intención de incluirlos en las siguientes negociaciones. En el informe de un año después que recoge datos de la encuesta llevada a cabo entre 2017 y 2018 (Morais; Stoy; Borrell-Damián, 2019), ya los APCs se incluían en el 19% de los casos y el 65% de los consorcios eran partidarios de que el mismo contrato incluyese APCs y gastos de suscripción. Si se examinan los APCs por editor, Springer y Elsevier tenían el mayor porcentaje de contratos con APCs con un 14% y un 12% respectivamente. Aproximadamente el 20% de los contratos de Taylor & Francis incluían cláusulas de compensación (*offsetting*).

Si el recorte presupuestario derivado del impacto de la Gran Recesión fue el factor determinante para las cancelaciones en los años posteriores a 2008, en los últimos años éstas han estado vinculadas a la situación que plantea el avance de la ciencia abierta y a la necesidad de negociar no solo el acceso de lectura, sino los costes de publicación en abierto

Hasta ahora los acuerdos transformativos han sido un fenómeno europeo posiblemente debido al impulso que está experimentando la ciencia abierta promovida por la *cOAlition S* y su *Plan S*. De hecho, el registro del ESAC (*ESAC Transformative Agreement Registry*) no menciona más acuerdos transformativos en EUA que los de las universidades de Florida, Carnegie Mellon y la estatal de California:

<https://esac-initiative.org/about/transformative-agreements/agreement-registry>

Si la negociación de la *University of California* con Elsevier suscitó un gran interés, no lo fue menos el acuerdo transformativo que alcanzó en abril de 2019 con Cambridge University Press, primer acuerdo de este tipo para la universidad y para la editorial. También en 2019, Carnegie Mellon University anunció que había firmado un acuerdo transformativo con Elsevier, el primero entre esta editorial y una universidad de EUA. En los inicios de 2020 varias instituciones informaron de negociaciones o de nuevos acuerdos con editores, como el ya citado de la *University of California* con Elsevier. Sin embargo, el MIT o el consorcio de bibliotecas de la *University of New York* no llegaron a un acuerdo y, paralelamente la *University of North Carolina at Chapel Hill* y *Iowa State University* decidieron también cancelar sus *big deals* con Elsevier.

Con respecto a las negociaciones y acuerdos de los países europeos con los proveedores de contenidos, se constata que los 31 consorcios europeos concentran el gasto de la siguiente manera: Elsevier (56%), Wiley (18%), Springer (16%) y Taylor & Francis (7%) (Morais; Stoy; Borrell-Damián, 2019).

Según Gruenpeter et al. (2021), en Alemania, la *Rektorenkonferenz* (Conferencia de Rectores) fue encargada por la *Allianz der deutschen Wissenschaftsorganisationen* (Alianza de Organizaciones de la Ciencia Alemana) de establecer el *Projekt DEAL*, responsable de negociar acuerdos transformativos con los tres mayores editores de revistas académicas: Wiley, Springer Nature y Elsevier. Los objetivos de las negociaciones incluían: proporcionar acceso abierto inmediato a todos los nuevos artículos de autores de instituciones alemanas, asegurar el acceso abierto permanente a los textos completos del portfolio de revistas de los editores, y establecer un precio justo y razonable por los servicios del editor. El primer acuerdo se alcanzó con Wiley (2019-2021) y el acuerdo con Springer cubre el periodo 2020-2022. Sin embargo, con Elsevier no se alcanzó un acuerdo en 2018 y casi 200 universidades e instituciones de investigación alemanas ya no acceden a los contenidos nuevos de ScienceDirect desde 2019. Por el contrario, el consorcio húngaro EISZ firmó en 2019 un acuerdo con Elsevier por tres años. Los investigadores afiliados a EISZ, además de acceder a ScienceDirect, pueden publicar su investigación en acceso abierto sin tener que pagar APCs.

En Noruega las negociaciones se desarrollan también a nivel nacional y en 2020 estaban en marcha varios acuerdos con editores entre los que cabe destacar los suscritos con Springer Nature y Taylor & Francis, ambos por tres anualidades (2020-2022). El acuerdo piloto con Elsevier, que finalizó en diciembre de 2020, se ha renovado por otra anualidad y el suscrito con Wiley termina a finales de 2021. En Suecia las negociaciones con los proveedores son conducidas por Bibsam, el consorcio de bibliotecas suecas. Los principales objetivos en las negociaciones son:

- acceso abierto inmediato a todos los artículos publicados por el editor para todos los investigadores afiliados a las organizaciones participantes;

The screenshot shows the HRK German Rectors' Conference website. The main heading is "HRK German Rectors' Conference" with the tagline "The Voice of the Universities". The navigation menu includes "The HRK", "Activities", "Press", "Resolutions & Publications", and "HRK International". A search bar is present on the right. The page content features a "Press Release" section with a large greyed-out area. Below this, there is a "Press" section with "Press Releases" highlighted. The main news item is titled "Springer Nature and Germany's Projekt DEAL finalise world's largest transformative Open Access agreement", dated 9 January 2020. The text of the release states: "Springer Nature and MPDL Services GmbH on behalf of Projekt DEAL today announce that the formal contract for the world's largest transformative Open Access (OA) agreement to date has been signed. Dated 1 January 2020, the agreement provides OA publishing services and full reading access to Springer Nature journals to scholars and students from across the German research landscape. It follows the Memorandum of Understanding". A "Contact" section lists Susanne Schilden, Tel. +49 228 887-152, and email schilden@hrk.de. There is also a "Seite auf Deutsch" link.

<https://www.hrk.de/press/press-releases/press-release/meldung/springer-nature-and-germanys-projekt-deal-finalise-worlds-largest-transformative-open-access-agree>

- acceso a la lectura de los contenidos de todas las revistas del editor y para todas las organizaciones participantes y, por último,
- un modelo de precios sostenible que permita una transición al acceso abierto.

En 2020 se alcanzó un acuerdo trianual tanto con *Elsevier* como con *Wiley* y previamente se habían suscrito dos acuerdos con *Springer*.

En Finlandia las negociaciones las lidera *FinELib*, el consorcio que opera desde la *Biblioteca Nacional*. Los acuerdos más recientes (2020) se han alcanzado con *Wiley*, *Taylor & Francis*, *IEEE/IET Electronic Library* y *SAGE*. El acuerdo existente con *Elsevier*, que finalizó en diciembre de 2020, se ha renovado por tres anualidades más. En el caso del Reino Unido los acuerdos transformativos son negociados por *JISC Collections*. Tras desarrollar un primer acuerdo con *Springer Nature* (2019-2021), *JISC Collections* inició negociaciones con todos los grandes editores para asegurarse acuerdos. Así, en 2020 firmó uno por cuatro años con *Wiley* y de tres con *SAGE*, entre otros.

Acuerdos transformativos se han suscrito también en otros países, como es el caso de Austria, Suiza y Holanda (**Gruenpeter et al.**, 2021). En España, el *Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)* ha firmado tres acuerdos transformativos: con *Cambridge University Press* y *Oxford University Press* en 2020, y con la *Microbiology Society* en 2021. A esta institución se ha sumado recientemente la *Universitat de Barcelona* con un acuerdo con *Cambridge University Press* como consta en *ESAC Transformative Agreement Registry*.

A finales de 2020, los vicerrectorados de investigación de las universidades españolas informaron sobre la negociación que la *Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (CRUE)-CSIC* estaba desarrollando con 4 de las editoriales más poderosas (*ACS*, *Elsevier*, *Springer* y *Wiley*) para el establecimiento de acuerdos transformativos. Dicha negociación, que se inscribe en el objetivo de fomentar un nuevo entorno de Ciencia Abierta en España, persigue sustituir el modelo actual de pagar por leer por el de pagar por leer y publicar en acceso abierto la producción de los autores de las universidades españolas afiliadas a la *CRUE* y del *CSIC*, responsables de más del 90% de la producción de investigación científica en España. Como resultado de estos contactos, el 25 de marzo de 2021 *CRUE* y *CSIC* firmaron un acuerdo transformativo con *Elsevier*, el primero de esta naturaleza a nivel nacional: <https://www.crue.org/2021/03/convenio-crue-csic-eselvier>

Poco después, el 14 de abril, firmaron también un acuerdo con *Wiley* para impulsar el aumento de las publicaciones en acceso abierto, como resultado del cual se estima que el 70% de los artículos publicados por las instituciones participantes en 2021 serán de acceso abierto:

<https://www.crue.org/2021/04/crue-csic-wiley-acuerdo-acceso-abierto-en-espana>

En este caso el acuerdo es un piloto solo para 2021, de modo que ambas partes ganen tiempo para continuar negociando un acuerdo para los años siguientes (2022-2024). Finalmente, el 5 de mayo, *CRUE* y *CSIC* han llegado a un acuerdo con la editorial *Springer* que permitirá a las universidades vinculadas a la *CRUE* y al *CSIC* publicar en régimen de OA más de 2.300 títulos de *Springer Nature* y que será válido hasta diciembre de 2024:

<https://group.springernature.com/gp/group/media/press-releases/springer-nature-leads-drive-for-aa--spain/19134258>

**Gruenpeter et al.** (2021) ponen de relieve la importancia de la negociación previa a la firma de acuerdos transformativos. Recomiendan que se analicen datos sobre las revistas más populares entre los autores, la cuota de

<https://www.cid.csic.es/biblioteca/node/282>

<https://www.crue.org/2021/03/convenio-crue-csic-eselvier>

mercado del editor, el histórico de pagos al mismo editor, la preferencia de los autores por el open access, el uso de las revistas, las citas, etc. Disponer de objetivos bien definidos es un punto de partida necesario para las negociaciones y debe ser acordado por todas las partes en cuyo nombre se negocia. Dado que existe un número creciente de políticas de ciencia abierta adoptadas por las instituciones científicas, los financiadores y los gobiernos, es esencial situar los acuerdos transformativos en el contexto de estas políticas y asegurarse de que son un instrumento para su implementación y encajan en la estrategia a largo plazo.

La idea de los acuerdos transformativos es cambiar pagar por leer por pagar por publicar y que el cambio se haga sin coste, ya que existe suficiente dinero en el sistema para permitir variar el modelo de negocio y que las instituciones paguen a los editores por publicar los artículos de sus autores en acceso abierto en vez de pagar por acceder para leer los contenidos suscritos

Los acuerdos transformativos con los mismos editores se han negociado y firmado en numerosos países. Los negociadores necesitan ser conscientes de la situación en otros entornos y utilizar la información disponible gracias a la transparencia de los acuerdos transformativos ya firmados. Se debe prestar atención a los aspectos prácticos de las negociaciones para que ningún error táctico comprometa los resultados. En este sentido, la *University of California* (2019) ha puesto a disposición de quien esté interesado un *toolkit* donde detalla las negociaciones llevadas a cabo. Asimismo, todos los estadios de la negociación deben acompañarse por actividades de comunicación basadas en una estrategia meditada y flexible y dirigida tanto a la academia como al público en general quienes han de entender el proceso y sus resultados en el contexto de principios y valores compartidos y dirigidos al bien común (Emery; Stone, 2013; Gruenpeter et al., 2021).

## 5. Consideraciones finales

Facilitar el descubrimiento de los recursos electrónicos disponibles gratuitamente y de alta calidad es una estrategia para la contención de gastos imprescindible para las bibliotecas universitarias. Cuando existan recursos de información gratuitos que satisfagan las necesidades de los usuarios y sean fácilmente accesibles y usables no tiene sentido pagar por tener contenidos duplicados. Como se ha puesto de relieve, la disponibilidad de contenidos a través de los repositorios y redes académicas (sin olvidar la plataforma pirata *Sci-Hub*) ha conducido a una merma del valor percibido de los *big deals* y respalda las negociaciones y cancelaciones de las bibliotecas universitarias (Andersen, 2019). Si muchos accesos a los contenidos se realizan desde fuera de los paquetes de los editores, el coste de cada descarga aumentará. Para contener gastos en el desarrollo de la colección, el desafío consistiría en encontrar el modo más económico para obtener el mayor contenido con las menores restricciones de acceso, incluyendo consideraciones de propiedad y de acceso perpetuo (Wenzler, 2017).

Como señala Stachokas (2018), las bibliotecas durante los últimos años se han aproximado al problema utilizando una amplia variedad de métodos, que van desde los *big deals* al *PDA* (*patron driven acquisition*), *DDA* (*demand-driven acquisition*) y *EBA* (*evidence based acquisition*), proyectos de desagregación y cancelación, acceso abierto y recursos electrónicos disponibles gratuitamente, así como acuerdos de menor escala con los vendedores y más adaptados a las necesidades de los clientes. Elegir el método correcto en cada caso requiere un completo y complejo análisis de la colección, así como una comprensión de la misión y de la estrategia siempre en evolución de la institución a la que sirve la biblioteca. La aplicación con éxito de estos modelos de negocio requiere además que los bibliotecarios aprendan las técnicas profesionales y las buenas prácticas del mundo de los negocios, en particular en lo que se refiere a la negociación de precios y los términos complejos de las licencias de los vendedores. Si bien la biblioteca universitaria no puede ni debe ser gestionada como un negocio, los bibliotecarios deben ser capaces de hacer buenos tratos con el fin de conseguir que el desarrollo de las colecciones electrónicas sea financieramente sostenible a largo plazo.

La conocida situación de disparidad de costes de los *big deals* y la variedad de condiciones en los acuerdos transformativos lleva a pensar en si las negociaciones que han superado la mayoría de las veces el nivel regional y se desenvuelven a nivel nacional no debieran llevarse a cabo de manera aún más global, para alcanzar un sistema abierto de publicación académica más eficiente, justo, transparente y sostenible.

Los autores que han descrito el periodo post-cancelación hablan de un resultado más positivo cuando los usuarios se implican en la toma de decisiones (Enoch; Harker, 2015; Foudy; McManus, 2005), destacando la importancia de un buen proceso de comunicación. Ante la cancelación del *big deal* de Elsevier en Suecia, se constató la falta de conocimiento que tenían los investigadores sobre el papel de las instituciones de educación superior, las bibliotecas y los consorcios en las negociaciones de licencias para el acceso abierto. Precisamente este desconocimiento provocó la desconfianza de los investigadores sobre haber sido bien representados en las negociaciones (Olsson et al., 2020a).

La disponibilidad de contenidos a través de los repositorios, redes académicas y plataformas, como la pirata *Sci-Hub*, ha conducido a una merma del valor percibido de los *big deals* y respalda las negociaciones y cancelaciones de las bibliotecas universitarias



Aunque los *big deals* y el acceso abierto han crecido separados, ahora van de la mano gracias a los acuerdos transformativos que han de considerarse una etapa de transición para despedir el modelo de suscripción y alcanzar un sistema de comunicación científica abierto y sostenible para todos los *stakeholders* y que permita a los investigadores publicar en las revistas de su preferencia (Van-Barneveld-Biesma *et al.*, 2020; Björk, 2021). Los acuerdos transformativos presentan ventajas: el incremento de la publicación en acceso abierto, la mejora de los flujos en el proceso de publicación, y una gestión fácil para los investigadores. Igualmente, presentan las condiciones del acuerdo abiertamente lo que supone una mejora sustancial respecto a los contratos de los tradicionales *big deals*. Asimismo, eliminan el “double dipping” o doble pago por leer y publicar. Además, introduciendo los pagos de los *article processing charges* (APCs) en los acuerdos junto con las cuotas por leer existe una mayor claridad en las facturas. No obstante, también tienen inconvenientes: perpetúan el sistema y sus altos costes (Lawson, 2019). Queremos apuntar que en estos acuerdos la expresión *big deal* ya no está presente.

La publicación mediante el pago de APCs es un modelo de negocio para financiar las publicaciones en acceso abierto. Esta tasa puede ser pagada por el autor, la institución del autor o por quien financia su investigación. Como señala Tay (2019), si las bibliotecas se convierten en intermediarias en el pago de APCs de los artículos publicados por sus instituciones se asegurarán un papel en el mundo dominado por el acceso abierto que se avecina. El cambio afectará también a los consorcios (Hinchcliffe, 2019a; 2019b): antes los criterios de reparto del coste de los *big deals* generalmente se cimentaban —una vez superado el condicionante de las suscripciones en papel— en el tamaño de las instituciones medido por el número de académicos a tiempo completo. Si ahora el coste de los acuerdos se fundamenta en los pagos por publicar, la productividad de cada institución se convertirá en el principal criterio de distribución de costes. Esposito (2018) plantea que el avance hacia el acceso abierto puede hacer que las instituciones menos orientadas a la investigación sientan la tentación de cancelar sus suscripciones y si esto sucede dentro de un consorcio, el equilibrio de reparto de costes puede romperse.

Por otro lado, si la transformación hacia el acceso abierto se consolida y se extiende globalmente, las instituciones con un perfil investigador bajo tendrán más fácil la cancelación de los *big deals*, dado que no se considerarán tan necesarios. Como apunta Tay (2019), los editores lógicamente estarán inquietos ante este pronóstico. De ahí que, aunque tardíamente y con relucencia, se estén aviniendo a introducir la variable de la publicación en los tradicionales contratos *big deal*. Es el camino para asegurarse la fidelidad de las instituciones de investigación.

La pandemia no estaba prevista y desconocemos su alcance y su repercusión en el mundo de la información científica. Sí puede preverse, sin embargo, que muchas bibliotecas pueden no ser capaces de sostener los *big deals* y menos reemplazarlos por acuerdos transformativos todavía más caros. Así, la situación creada por la Covid puede dificultar el sostenimiento del modelo, de ahí que se vuelva a pedir flexibilidad (Icolc, 2020) y que no se incrementen los precios (Consortios, Grupos de compra españoles, Rebiun y CSIC, 2020). A partir de la encuesta *Ithaka S+R US Library Survey* de 2019, Frederick y Wolff-Eisenberg (2019) informan que la mitad de los directores de biblioteca americanos encuestados antes de la pandemia veían probable cancelar alguno de los principales *big deals* y pocos indicaban que planearan reemplazarlo con un acuerdo transformativo. La encuesta llevada a cabo por Ohler *et al.* (2020) obtenía similares resultados.

En todo caso, las experiencias recogidas en este artículo apuntan a que las cancelaciones tienen consecuencias menos negativas de lo previsto. No repercuten en la medida esperada en los servicios de préstamo interbibliotecario y de obtención de documentos (Knowlton; Kristanciuik; Jabaily, 2015; Ohler *et al.*, 2019). Como diversos autores han señalado, el tiempo de lectura de los investigadores es limitado y el abanico de recursos *open access* amplio.

## 6. Referencias

Anderson, Chris (2006). *The long tail: Why the future of business is selling less of more*. New York: Hyperion Books. ISBN: 978 1 40130237

[http://dl.motamem.org/long\\_tail\\_chris\\_anderson\\_motamem\\_org.pdf](http://dl.motamem.org/long_tail_chris_anderson_motamem_org.pdf)

Anderson, Rick (2019). “They know we know they know: Does Sci-Hub affect library subscriptions?”. *The Scholarly Kitchen*, July 3.

<https://scholarlykitchen.sspnet.org/2019/07/03/they-know-we-know-they-know-does-sci-hub-affect-library-subscriptions>

“ Aunque los *big deals* y el acceso abierto han crecido separados ahora van de la mano gracias a los acuerdos transformativos que han de considerarse una etapa de transición para despedir el modelo de suscripción y alcanzar un sistema de comunicación científica abierto y sostenible ”

“ La pandemia no estaba prevista y desconocemos su alcance y su repercusión en el mundo de la información científica. Sí puede preverse, sin embargo, que muchas bibliotecas pueden no ser capaces de sostener los *big deals* y menos reemplazarlos por acuerdos transformativos todavía más caros ”



- Anglada, Luís** (2003). "Impacto e influencia de los consorcios en la gestión de las colecciones". *BiD: textos universitaris de biblioteconomia i documentació*, n. 10.  
<https://bid.ub.edu/10anglada2.htm>
- Baker, David** (2008). "Inside every fat man. Balancing the digital library budget". *Interlending and document supply*, v. 36, n. 4, pp. 213-217.  
<https://doi.org/10.1108/02641610810919561>
- Ball, David** (2004). "What's the "big deal", and why is it a bad deal for universities?" *Interlending and document supply*, v. 32, n. 2, pp. 117-125.  
<https://doi.org/10.1108/02641610410538586>
- Bergstrom, Theodore C.; Courant, Paul N.; McAfee, Preston R.; Williams, Michael A.** (2014). "Evaluating big deal journal bundles". *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, v. 111, n. 26, pp. 9425-9430.  
<https://doi.org/10.1073/pnas.1403006111>
- Björk, Bo-Christer** (2021). "Why is access to the scholarly journal literature so expensive?". *Portal: Libraries and the academy*, v. 21, n. 2, pp. 177-192.  
<https://preprint.press.jhu.edu/portal/sites/ajm/files/21.2editorial.pdf>
- Blecic, Deborah D.; Wiberley, Stephen E.; Fiscella, Joan B.; Bahnmaier-Blaszczak, Sara; Lowery, Rebecca** (2013). "Deal or no deal? Evaluating big deals and their journals". *College & Research libraries*, v. 74, n. 2, pp. 178-193.  
<https://doi.org/10.5860/crl-300>
- Boissy, Robert W.; Taylor, Thomas N.; Stamison, Christine M.; Henderson, Kittie S.; Okerson, Ann; Van Rennes, Ron; Dooley, Jim; Kemp, Rebecca; Little, Geoffrey; Fowler, David C.; Douglas, Kimberly; Clemens, Lawrence; Linosky, Alexis D.** (2012). "Is the big deal dying?". *Serials review*, v. 38, pp. 36-45.  
<https://doi.org/10.1080/00987913.2012.10765417>
- Borrego, Ángel** (dir.) (2005). *Estudi d'usuaris de les revistes electroniques del CBUC. Consorci de Biblioteques Universitàries de Catalunya*.  
<https://www.recercat.cat/bitstream/handle/2072/1439/ESTUDI%20USUARIS.pdf>
- Borrego, Ángel; Anglada, Luís** (2016). "Faculty information behaviour in the electronic environment Attitudes towards searching, publishing and libraries". *New library world*, v. 117, n. 12, pp. 173-185.  
<https://doi.org/10.1108/NLW-11-2015-0089>
- Borrego, Ángel; Anglada, Luís; Abadal, Ernest** (2020). "Transformative agreements: do they pave the way to open access?". *Learned publishing*, v. 34, n. 2, pp. 216-232.  
<https://doi.org/10.1002/leap.1347>
- Boukacem-Zeghmouri, Chèrifa; Bador, Pascal; Lafouge, Thierry; Prost, Hélène** (2016). "Relationships between consumption, publication and impact in French universities in a value perspective: a bibliometric analysis". *Scientometrics*, v. 106, n. 1, pp. 263-280.  
<https://doi.org/10.1007/s11192-015-1779-z>
- Boukacem-Zeghmouri, Chèrifa; Schöpfel, Joachim** (2008). "On the usage of e-journals in French universities". *Serials: The journal for the serials community*, v. 21, n. 2, pp. 121-126.  
<https://doi.org/10.1629/21121>
- Britten, William A.** (1990). "A use statistic for collection management: The 80/20 rule revisited". *Library acquisitions: Practice and theory*, v. 14, n. 2, pp. 183-189.  
[https://doi.org/10.1016/0364-6408\(90\)90061-X](https://doi.org/10.1016/0364-6408(90)90061-X)
- Ciber* (2009). *E-journals: their use, value and impact*. Centre for Information Behaviour and the Evaluation of Research (Ciber). London: City University.  
<http://www.rin.ac.uk/system/files/attachments/E-journals-report.pdf>
- Consortios; Grupos de compra españoles; Rebiun; CSIC* (2020). *Declaración conjunta para el mantenimiento de las colecciones de información científica ante el desafío presupuestario en la crisis Covid-19*.  
<https://www.rebiun.org/noticias/2020/declaracion-conjunta-de-la-mesa-de-consorcios-grupos-de-compra-espanoles-rebiun-y>
- Conyers, Angela; Dalton, Peter** (2007). "Electronic resource measurement: Linking research to practice". *The library quarterly: Information, community, policy*, v. 77, n. 4, pp. 463-470.  
<https://doi.org/10.1086/521087>
- Dempsey, Lorcan** (2006). "Libraries and the long tail: Some thoughts about libraries in a network age". *D-lib magazine*, v. 12, n. 4.  
<http://www.dlib.org/dlib/april06/dempsey/04dempsey.html>

- Dikboom, Monique** (2016). "Tackling big deals: The experience of Maastricht University". *Interlending & document supply*, v. 44, n. 3, pp. 93-96.  
<https://doi.org/10.1108/ILDS-02-2016-0008>
- Else, Holly** (2018). "Mega-publisher cuts off German scientists". *Nature*, v. 559, n. 7715, pp. 454-455.  
<https://media.nature.com/original/magazine-assets/d41586-018-05754-1/d41586-018-05754-1.pdf>
- Emery, Jill; Stone, Graham** (2013). "Chapter 7: Cancellation and replacement review". *Library technology reports*, v. 49, n. 2, pp. 35-38.  
<https://www.journals.ala.org/index.php/ltr/article/view/4738/5647>
- Emrani, Ebrahim; Moradi-Salari, Amin; Jamali, Hamid R.** (2010). "Usage data, e-journal selection, and negotiations: An Iranian consortium experience". *Serials review*, v. 36, n. 2, pp. 86-92.  
<https://doi.org/10.1080/00987913.2010.10765289>
- Enoch, Todd; Harker, Karen R.** (2015). "Planning for the budget-ocalypse: The evolution of a serials/ER cancellation methodology". *The serials librarian*, v. 68, n. 1-4, pp. 96-105.  
<https://doi.org/10.1080/0361526X.2015.1025657>
- Esposito, Joseph** (2018). "Counting the holes in the Swiss cheese. 'Read and publish' discovers America". *The scholarly kitchen*, 20 June.  
<https://scholarlykitchen.sspnet.org/2018/06/20/counting-holes-swiss-cheese-read-publish-discovers-america>
- European Commission (2006). *Study on the economic and technical evolution of the scientific publication market in Europe*.  
<https://bit.ly/3jW2rnM>
- Evans, Paul; Anglada, Lluís; Borrego, Ángel.; Peters, J.** (2005). "Big deal usage: a case study with Emerald Fulltext". *Library + information update*, v. 4, n. 11, pp. 30-33.
- Fernández-Ramos, Andrés; Rodríguez-Bravo, Blanca; Alvite-Díez, María-Luisa; Santos-De-Paz, Lourdes; Morán-Suárez, María-Antonia; Gallego-Lorenzo, Josefa; Olea, Isabel** (2019). "Evolution of the big deals use in the public universities of the Castile and Leon region, Spain". *El profesional de la información*, v. 28, n. 6, e280519.  
<https://doi.org/10.3145/epi.2019.nov.19>
- Foudy, Gerry; McManus, Alesia** (2005). "Using a decision grid process to build consensus in electronic resources cancellation decisions". *Journal of academic librarianship*, v. 31, pp. 533-538.  
<https://doi.org/10.1016/j.acalib.2005.08.005>
- Franklin, Brinley** (2005). "Managing the electronic collection with cost per use data". *IFLA journal*, v. 31, n. 3, pp. 241-248.  
<https://doi.org/10.1177/0340035205058809>
- Frazier, Kenneth** (2001a). "The librarians' dilemma. Contemplating the costs of the big deal". *D-lib magazine*, v. 7, n. 3.  
<http://www.dlib.org/dlib/march01/frazier/03frazier.html>
- Frazier, Kenneth** (2001b). "To the editor: letters in response to the opinion piece, 'The librarians' dilemma. Contemplating the costs of the big deal'". *D-lib magazine*, v. 7, n. 4.  
<http://www.dlib.org/dlib/april01/04letters.html#FRAZIER>
- Frazier, Kenneth** (2005). "What's the big deal?". *The serials librarian*, v. 48, n. 1-2, pp. 49-59.  
[https://doi.org/10.1300/J123v48n01\\_06](https://doi.org/10.1300/J123v48n01_06)
- Frederick, Jennifer K.; Wolff-Eisenberg, Christine** (2020). *Ithaka S+R US Library Survey 2019*.  
<https://doi.org/10.18665/sr.312977>
- Gardner, Tracy; Inger, Simon** (2018). "How readers discover content in scholarly publications: trends in reader behaviour from 2005 to 2018". Renew Publishing Consultants.  
<https://renewconsultants.com/wp-content/uploads/2018/08/How-Readers-Discover-Content-2018-Published-180903.pdf>
- Gatten, Jeffrey N.; Sanville, Tom** (2004). "An orderly retreat from the big deal: Is it possible for consortia?". *D-lib magazine*, v. 10, n. 10.  
<http://www.dlib.org/dlib/october04/gatten/10gatten.html>
- Glasser, Sarah** (2013). "Judging big deals: challenges, outcomes, and advice". *Journal of electronic resources librarianship*, v. 25, n. 4, pp. 263-276.  
<https://doi.org/10.1080/1941126X.2013.847672>
- Gorraiz, Juan; Gumpenberger, Christian; Schlögl, Christian** (2014). "Usage versus citation behaviours in four subject areas". *Scientometrics*, v. 101, n. 2, pp. 1077-1095.  
<https://doi.org/10.1007/s11192-014-1271-1>

- Himmelstein, Daniel S.; Rodríguez-Romero, Ariel; Levernier, Jacob G.; Munro, Thomas-Anthony; McLaughlin, Stephen-Reid; Tzovaras, Bastian-Greshake; Greene, Casey S.** (2018). "Sci-Hub provides access to nearly all scholarly literature". *eLife*, v. 1, n. 7, e32822.  
<https://doi.org/10.7554/eLife.32822>
- Hinchliffe, Lisa-Janicke** (2019a). "Transformative agreements: a primer". *The scholarly kitchen*, April 23.  
<https://scholarlykitchen.sspnet.org/2019/04/23/transformative-agreements>
- Hinchliffe, Lisa-Janicke** (2019b). "Will transformative agreements unravel library consortia?". *The scholarly kitchen*, May 20.  
<https://scholarlykitchen.sspnet.org/2019/05/20/transformative-agreements-unravel-library-consortia>
- Hinchliffe, Lisa-Janicke** (2019c). "Springer Nature syndicates content to ResearchGate". *The scholarly kitchen*, March 1.  
<https://scholarlykitchen.sspnet.org/2019/03/01/springer-nature-syndicates-content-to-researchgate>
- Hinchliffe, Lisa-Janicke** (2021). "The biggest big deal". *The scholarly kitchen*, March 16.  
<https://scholarlykitchen.sspnet.org/2021/03/16/the-biggest-big-deal>
- Hinchliffe, Lisa-Janicke; Schonfeld, Roger C.** (2019) "Diverting leakage to the library subscription channel". *The scholarly kitchen*, July 16.  
<https://scholarlykitchen.sspnet.org/2019/07/16/diverting-leakage-to-subscription>
- Icolc: International Coalition of Library Consortia** (2010). *Statement on the global economic crisis and its Impact on consortial licenses*.  
<https://icolc.net/statement/statement-global-economic-crisis-and-its-impact-consortial-licenses>
- Icolc: International Coalition of Library Consortia** (2020). *Statement on the global Covid-19 pandemic and its impact on library services and resources*.  
<https://icolc.net/statement/statement-global-covid-19-pandemic-and-its-impact-library-services-and-resources>
- Ingenta Institute** (2002). "The consortium site licence: is it a sustainable model?". Proceedings of a meeting held on 24th September 2002, London. Oxford: Ingenta Institute. *Health information and libraries journal*, v. 20, n. 2, pp. 104-107.  
<https://doi.org/10.1046/j.1471-1842.2003.00421.x>
- Jamali, Hamid R.; Nabavi, Majid** (2015). "Open access and sources of full-text articles in Google Scholar in different subject fields". *Scientometrics*, v. 105, n. 3, pp. 1635-1651.  
<https://doi.org/10.1007/s11192-015-1642-2>
- Johnson, Rob** (2019). "From coalition to commons. Plan S and the future of scholarly communication". *Insights*, v. 32, n. 1, 5.  
<http://doi.org/10.1629/uksg.453>
- Jones, Mary-Ann; Marshall, Derek, Purtee, Sharon** (2013), "Big deal deconstruction". *The serials librarian*, v. 64, n. 1-4, pp. 137-140.  
<https://doi.org/10.1080/0361526X.2013.760389>
- Jurczyk, Eva; Jacobs, Pamela** (2014). "What's the big deal? Collection evaluation at the national level". *Portal: Libraries and the academy*, v. 14, n. 4, pp. 617-627.  
<http://hdl.handle.net/10214/8953>
- Knowlton, Steven A.; Kristanciuk, Iulia; Jabaily, Matthew J.** (2015). "Spilling out of the funnel: How reliance upon inter-library loan affects access to information". *Library resources & technical services*, v. 59, n. 1, pp. 4-12.  
<https://doi.org/10.5860/lrts.59n1.4>
- Kwon, Diana** (2018). "French universities cancel subscriptions to Springer journals". *The scientist*, March 31.  
<https://www.the-scientist.com/daily-news/french-universities-cancel-subscriptions-to-springer-journals-29882>
- Larivière, Vincent; Haustein, Stefanie; Mongeon, Philippe** (2015) "The oligopoly of academic publishers in the digital era". *PLoS one*, v. 10, n. 6, e0127502.  
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0127502>
- Lawson, Stuart** (2019). *Evaluating UK offset agreements (2015-17)*.  
[https://www.napier.ac.uk/~media/worktribe/output-1911989/evaluating-uk-offset-agreements-\(201517\).pdf](https://www.napier.ac.uk/~media/worktribe/output-1911989/evaluating-uk-offset-agreements-(201517).pdf)
- Lemley, Trey; Li, Jie** (2015). "Big deal journal subscription packages: Are they worth the cost?". *The journal of electronic resources librarianship*, v. 12, n. 1, pp. 1-10.  
<https://doi.org/10.1080/15424065.2015.1001959>
- Lewis, David W.** (2012). "The inevitability of open access". *College & research libraries*, v. 73, n. 5, pp. 493-506.  
<https://doi.org/10.5860/crl-299>

- Lowry, Charles B.** (2011). "Year 2 of the 'Great recession': Surviving the present by building the future". *Journal of library administration*, v. 51, n. 1, pp. 37-53.  
<https://doi.org/10.1080/01930826.2011.531640>
- Machovec, George** (2014). "Consortia and the future of the big deal". *Journal of library administration*, v. 54, n. 7, pp. 629-636.  
<https://doi.org/10.1080/01930826.2014.964034>
- Martin, Virginia; Gray, Teddy; Kilb, Megan; Minchew, Tessa** (2016). "Analizing consortial big deals via a cost-per-cited-reference (CPCR) metric". *Serials review*, v. 42, n. 4, pp. 293-305.  
<https://doi.org/10.1080/00987913.2016.1248218>
- Massachusetts Institute of Technology (MIT)** (2019). *MIT Framework for publisher contracts*.  
<https://libraries.mit.edu/scholarly/publishing/framework>
- McGrath, Mike** (2012). "Fighting back against the big deals. A success story from the UK". *Interlending & document supply*, v. 40, n. 4, pp. 178-186.  
<https://doi.org/10.1108/02641611211283831>
- Meier, Andreas; Tunger, Dirk** (2018). "Survey on opinions and usage patterns for the ResearchGate platform". *PLoS one*, v. 13, n. 10, e0204945.  
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0204945>
- Mongeon, Philippe; Siler, Kyle; Archambault, Antoine; Sugimoto, Cassidy R.; Larivière, Vincent** (2021). "Collection development in the era of big deal". *College & research Libraries*, v. 82, n. 2, pp. 219-236.  
<https://doi.org/10.5860/crl.82.2.219>
- Morais, Rita; Bauer, Julián; Borrell-Damián, Lidia** (2018). *EUA big deals survey report: The first mapping of major scientific publishing contracts in Europe*. European University Association.  
<https://eua.eu/resources/publications/321:eua-big-deals-survey-report-the-first-mapping-of-major-scientific-publishing-contracts-in-europe.html>
- Morais, Rita; Stoy, Lennart; Borrell-Damián, Lidia** (2019). *2019 Big deals survey report: An updated mapping of major scholarly publishing contracts in Europe*. European University Association.  
<https://eua.eu/resources/publications/829:2019-big-deals-survey-report.html>
- Mulliner, Kent** (2003). "Implications of electronic journal usage statistics: Conjecture in the OhioLINK environment". In: R. Bazirjian and V. Speck (eds.), *Charleston conference proceedings 2002*. Portsmouth: Libraries Unlimited, pp. 42-51.
- Nabe, Jonathan; Fowler, David C.** (2012). "Leaving the 'big deal': Consequences and next steps". *The serials librarian*, v. 62, n. 1-4, pp. 59-72.  
<https://doi.org/10.1080/0361526X.2012.652524>
- Nabe, Jonathan; Fowler, David C.** (2015). "Leaving the 'big deal' ... Five years later". *The serials librarian*, v. 69, n. 1, pp. 20-28.  
<https://doi.org/10.1080/0361526X.2015.1048037>
- Nicholas, David; Huntington, Paul** (2006). "Electronic journals: are they used?". *Interlending and document supply*, v. 34, n. 2, pp. 74-77.  
<https://doi.org/10.1108/02641610610669723>
- Nicholas, David; Rowlands, Ian; Jubb, Michael; Jamali, Hamid R.** (2010). "The impact of the economic downturn on libraries: With special reference to university libraries". *The journal of academic librarianship*, v. 36, n. 5, pp. 376-382.  
<https://doi.org/10.1016/j.acalib.2010.06.001>
- Nisonger, Thomas E.** (2008). "The 80/20 rule and core journals". *Serials librarian*, v. 55, n. 1-2, pp. 62-84.  
<https://doi.org/10.1080/03615260801970774>
- Ohler, L. Angie; Depope, Leigh-Ann; Rupp-Serrano, Karen; Pitts, Joelle** (2019). "Canceling the big deal: Three R1 libraries compare data, communication, and strategies". In: *Proceedings of the Charleston library conference*, November 4-8.  
<https://docs.lib.purdue.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2153&context=charleston>
- Olsson, Lisa; Lindelöw, Camilla H.; Österlund, Lovisa; Jakobsson, Frida** (2020a). "Swedish researchers' responses to the cancellation of the big deal with Elsevier". *Insights*, v. 33, n. 1.  
<http://doi.org/10.1629/uksg.521>
- Olsson, Lisa; Lindelöw, Camilla H.; Österlund, Lovisa; Jakobsson, Frida** (2020b). "Cancelling with the world's largest scholarly publisher: lessons from the Swedish experience of having no access to Elsevier". *Insights* v. 33, n. 1.  
<http://doi.org/10.1629/uksg.507>



- Pedersen, Wayne A.; Arcand, Janet; Forbis, Mark** (2014). "The big deal, interlibrary loan, and building the user-centered journal collection: A case study". *Serials review*, v. 40, n. 4, pp. 242-250.  
<https://doi.org/10.1080/00987913.2014.975650>
- Piowar, Heather; Priem, Jason; Larivière, Vincent; Alperin, Juan-Pablo; Mattias, Lisa; Norlander, Bree; Farley, Ashley; West, Jevin; Haustein, Stefanie** (2018). "The state of OA: a large-scale analysis of the prevalence and impact of open access articles". *PeerJ*, v. 6, e4375.  
<https://doi.org/10.7717/peerj.4375>
- Pruvot, Enora-Bennetot; Estermann, Thomas; Kupriyanova, Veronika** (2017). *EUA Public Funding Observatory report*.  
<https://eua.eu/resources/publications/913:eua-public-funding-observatory-report-2019-20.html>
- Rathmel, Angie; Currie, Lea; Enoch, Todd** (2015). "Big deals and squeaky wheels: Taking stock of your stats". *The serials librarian*, v. 68, n. 1-4, pp. 26-37.  
<https://doi.org/10.1080/0361526X.2015.1013754>
- Reader, Evan A.** (1999). "Purchasing resources collectively: What makes a consortium successful?". *The Charleston advisor*, v. 1, n. 2, pp. 43-44.
- Regazzi, John J.** (2012). "U.S. academic library spending, staffing and utilization during the Great Recession 2008-2010". *The journal of academic librarianship*, v. 39, n. 3, pp. 217-222.  
<https://doi.org/10.1016/j.acalib.2012.12.002>
- Rodríguez-Bravo, Blanca; Alvite-Díez, María-Luisa** (2006a). "The use of electronic journals in academic libraries in Castilla y León". In: Brophy, Peter; Craven, Jenny; Markland, Margaret (eds.). *Libraries without walls 6: Evaluating the distributed delivery of library services*. London: Facet Publishing, pp. 125-137. ISBN: 978 1 856045766
- Rodríguez-Bravo, Blanca; Alvite-Díez, María-Luisa** (2006b). "Uso de las revistas-e suministradas por Emerald en bibliotecas universitarias españolas (2002-2005)". *El profesional de la información*, v. 15, n. 6, pp. 464-472.  
<http://www.elprofesionaldelainformacion.com/contenidos/2006/noviembre/08.pdf>
- Rodríguez-Bravo, Blanca; Alvite-Díez, María-Luisa** (2011). "An analysis of the use of electronic journals in an academic context: Developments and profitability". *Serials review*, v. 37, n. 3, pp. 118-195.  
<https://doi.org/10.1016/j.serrev.2011.06.003>
- Rodríguez-Bravo, Blanca; Alvite-Díez, María-Luisa** (2013). "Impact of the consumption of electronic contents on research productivity in the universities of Castile and Leon". *Library collections, acquisitions, and technical services*, v. 37, n. 3-4, pp. 85-106.  
<https://doi.org/10.1016/J.LCATS.2013.09.007>
- Rodríguez-Bravo, Blanca; Alvite-Díez, María-Luisa; Barrionuevo-Almuzara, Leticia** (2012). "Trends and models in the consumption of electronic contents. An analysis of the journals most widely used in Spanish universities". *Journal of academic librarianship*, v. 38, n. 2, pp. 42-59.  
<https://doi.org/10.1016/j.acalib.2011.11.007>
- Rodríguez-Bravo, Blanca; Alvite-Díez, María-Luisa; Morán-Suárez, María-Antonia; Barrionuevo-Almuzara, Leticia** (2008). "Patterns of use of electronic journals in Spanish university libraries". *Serials review*, v. 34, n. 2, pp. 115-128.  
<https://doi.org/10.1016/j.serrev.2008.01.002>
- Rodríguez-Bravo, Blanca; Alvite-Díez, María-Luisa; Morán-Suárez, María-Antonia; Marraud, Gerardo** (2012). "Impacto de la contratación de colecciones de revistas electrónicas en la productividad de la Universidad de Vigo". *El profesional de la información*, v. 21, n. 6, pp. 585-594.  
<https://doi.org/10.3145/epi.2012.nov.05>
- Rodríguez-Bravo, Blanca; Alvite-Díez, María-Luisa; Olea, Isabel** (2015). "La utilización de las revistas electrónicas en la Universidad de León (España): hábitos de consumo y satisfacción de los investigadores". *Investigación bibliotecológica*, v. 29, n. 66, pp. 17-55.  
<https://doi.org/10.1016/j.ibbai.2016.02.024>
- Rodríguez-Bravo, Blanca; Borges, Maria-Manuel; Fernandes, Alberto-Nuno; Olea, Isabel; Oliveira, Maria-João** (2013). "Hábitos de consumo y satisfacción con las revistas electrónicas de los investigadores de las universidades de Coimbra, León y Oporto". En: *6º Encontro ibérico Edicic, 2013-Globalização, ciência e informação: atas*, pp. 1189-1208. ISBN: 978 972 36 1339 1
- Rowse, Mark** (2003). "The consortium site license: A sustainable model?". *Libri*, v. 53, n. 1, pp. 1-10.  
<https://doi.org/10.1046/j.1471-1842.2003.00421.x>
- Ruschoff, Carlen** (2014). "Reality check. The big deal: dead or alive?". *Technicalities*, v. 34, n. 2, pp. 6-9.

- Russell, Byon** (2019). "Guest post: The future of open access business models: APCs are not the only way?". *The scholarly kitchen*, Oct. 23.  
<https://scholarlykitchen.sspnet.org/2019/10/23/guest-post-the-future-of-open-access-business-models-apcs-are-not-the-only-way>
- Sanville, Thomas J.** (2001). "A method out of the madness: OhioLink's collaborative response to the serial crisis: four years later progress report". *Serials*, v. 14, n. 2, pp. 163-177.  
[https://doi.org/10.1300/J123v40n01\\_12](https://doi.org/10.1300/J123v40n01_12)
- Sanville, Thomas J.** (2003). "The trends they are a-changing". In: Strauch, Katina (ed.), *Charleston Conference proceedings, 2001*. Portsmouth: Libraries Unlimited, pp. 11-20. ISBN: 978 1 591580737
- Schiltz, Marc** (2018). "Science without publication paywalls: cOAlition S for the realisation of full and immediate open access". *PLoS biology*, v. 16, n. 9, e3000031.  
<https://doi.org/10.1371/journal.pbio.3000031>
- Schonfeld, Roger** (2019). "Is the value of the big deal in decline?". *The Scholarly Kitchen*, March 7.  
<https://scholarlykitchen.sspnet.org/2019/03/07/value-big-deal-leakage>
- Schöpfel, Joachim; Leduc, Claire** (2012). "Big deal and long tail: e-journal usage and subscriptions". *Library review*, v. 61, n. 7, pp. 497-510.  
<https://doi.org/10.1108/00242531211288245>
- Scott, Mitchell** (2016). "Predicting use: Counter usage data found to be predictive of ILL use and ILL use to be predictive of Counter use". *The serials librarian*, v. 71, n. 1, pp. 20-24.  
<https://doi.org/10.1080/0361526X.2016.1165783>
- Severin, Anna; Egger, Matthias; Eve, Martin-Paul; Hürlimann, Daniel** (2018). "Discipline-specific open access publishing practices and barriers to change: an evidence-based review". *F1000research*, v. 7, n. 1925.  
<https://f1000research.com/articles/7-1925>
- Shu, Fei; Mongeon, Philippe; Haustein, Stefanie; Siler, Kyle; Alperin, Juan-Pablo; Larivière, Vincent** (2018). "Is it such a big deal? On the cost of journal use in the digital era". *College & research libraries*, v. 79, n. 6 pp. 785-798.  
<https://doi.org/10.5860/crl.79.6.785>
- Simón-Martín, José; Arias-Coello, Alicia; Simón-Blas, Clara** (2016). "The impact of the economic crisis on Spanish university libraries". *Revista española de documentación científica*, v. 39, n. 3, e142.  
<https://doi.org/10.3989/redc.2016.3.1346>
- Singson, Mangkholien; Hangsing, Paokholun** (2015). "Implication of 80/20 rule in electronic journal usage of UGC-Infonet consortia". *The journal of academic librarianship*, v. 41, n. 2, pp. 207-219.  
<https://doi.org/10.1016/j.acalib.2014.12.002>
- Sjoberg, Cindy** (2017). "E-journals and the big deal: A review of the literature". *SLIS student research journal*, v. 6, n. 2.  
<https://doi.org/10.31979/2575-2499.060203>
- Springer Nature* (2019). *Springer Nature and ResearchGate launch first collaborative pilot*.  
<https://group.springernature.com/gb/group/media/press-releases/springer-nature-and-researchgate-extend-content-sharing-pilot/16916562>
- Srivastava, Bhawana; Kumar, Sanjeev** (2018). "Usage and impact of Science Direct material science package in a material science library". *Desidoc. Journal of library & information technology*, v. 38, n. 1, pp. 21-26.  
<https://doi.org/10.14429/djlit.38.1.12124>
- Stachokas, George** (2018). "The library in the information marketplace". In: George Stachokas (ed.), *Reengineering the library: Issues in electronic resources management*. Chicago: ALA, pp. 119-135. ISBN: 978 0 8389 1621 6
- Strieb, Karla L.; Blixrud, Julia C.** (2014). "Unwrapping the bundle: An examination of research libraries and the 'big deal'". *Portal: Libraries and the academy*, v. 14, n. 4, pp. 603-605.  
<https://doi.org/10.1353/pla.2014.0027>
- Szprot, Jakub; Gruenpeter, Natalia; Rycko, Nikodem; Siewicz, Krzysztof; Schimmer, Ralf; Campbell, Colleen; Karlstrøm, Nina; Andenæs, Nils; Lundén, Anna; Wideberg, Britt-Marie** (2021). *Transformative agreements: overview, case studies, and legal analysis*. Wrszawa: Wydawnictwa ICM.  
<https://zenodo.org/record/4585393>
- Tay, Aaron** (2019). "Reflections on trends in library big deals, consortiums and how it might apply to Singapore?". *Musings about librarianship*, May.  
<http://musingsaboutlibrarianship.blogspot.com/2019/05/reflections-on-trends-in-library-big.html>

- Tenopir, Carol; King, Donald W.** (2000). *Towards electronic journals: realities for scientists, librarians and publishers*. Washington: Special Libraries Association. ISBN: 978 0 871115072
- Tenopir, Carol; King, Donald W.** (2002). "Reading behaviour and electronic journals". *Learned publishing*, v. 15, n. 4, pp. 259-265.  
<https://doi.org/10.1087/095315102760319215>
- Tetteh, Evelin O. Apronti** (2018). "Usage evaluation of electronic resources in academic and research libraries in Ghana". *Global knowledge, memory and communication*, v. 67, n. 4/5, pp. 316-331.  
<https://doi.org/10.1108/GKMC-11-2017-0097>
- Tripathi, Manorama; Kumar, Sunil** (2014). "Use of online resources at Jawaharlal Nehru University: a quantitative study". *Program*, v. 48, n. 3, pp. 272-292.  
<https://doi.org/10.1108/PROG-11-2012-0059>
- Trueswell, Richard L.** (1969). "Some behavioral patterns of library users: The 80/20 rule". *Wilson library bulletin*, v. 43, n. 5, pp. 458-461.
- University of California. Office of Scholarly Communication* (2019). *Negotiating with scholarly journal publishers: a toolkit from the University of California*, May.  
<https://osc.universityofcalifornia.edu/uc-publisher-relationships/resources-for-negotiating-with-publishers/negotiating-with-scholarly-journal-publishers-a-toolkit>
- Urbano, Cristóbal; Anglada, Lluís M.; Borrego, Ángel; Cantos, Carme; Coscolluela, Antonio; Comellas, Núria** (2004). "The use of consortially purchased electronic journals by the CBUC (2000-2003)". *D-lib magazine*, v. 10, n. 6.  
<http://www.dlib.org/dlib/june04/anglada/06anglada.html>
- Van-Barneveld-Biesma, Annemieke; Campbell, Colleen; Dujso, Elma; Ligtoet, Andreas; Scholten, Chiel; Velten, Lenart; Van-der-Vooren, Robert; Van-der-Veen, Geert** (2020). *Read & publish contracts in the context of a dynamic scholarly publishing system: A study on future scenarios for the scholarly publishing system*. Technopolis Group.  
<https://cutt.ly/evuKt1x>
- Ward, Suzanne M.** (2014). "Patrons: Your new partners in collection development". *American libraries*, v. 45, n. 374.  
<https://americanlibrariesmagazine.org/2014/04/30/patrons-your-new-partners-in-collection-development>
- Weicher, Maureen; Zhang, Tian-Xiao** (2012). "Unbundling the 'big deal' with pay-per-view of e-journal articles". *Serials librarian*, v. 63, n. 1, pp. 28-37.  
<https://doi.org/10.1080/0361526X.2012.688167>
- Wenzler, John** (2017). "Scholarly communication and the dilemma of collection action: Why academic journals cost too much". *College & research libraries*, v. 78, n. 2, pp. 183-200.  
<https://doi.org/10.5860/crl.78.2.16581>
- Zhu, Qiandong; Xiang, Huimin** (2016). "Differences of Pareto principle performance in e-resource download distribution". *The electronic library*, v. 34, n. 5, pp. 846-855.  
<https://doi.org/10.1108/EL-05-2015-0068>