

The Florida State Libraries Resource Sharing Initiative: Did the Predictions Pan Out?

LeEtta M. Schmidt & Dennis Smith

Journal of Interlibrary Loan, Document Delivery & Electronic Reserve, ISSN 1540-3572. Vol. 24, n. 3-4, 2014, p. 63-76

Este artículo muestra la creación e implantación del programa informático de préstamo interbibliotecario de las Universidades Estatales de Florida denominado *UBorrow*. Dicho programa fue desarrollado a partir del año 2009 con el fin de sustituir los sistemas tradicionales de préstamo. En dicho artículo podemos ver la creación de *UBorrow*, a raíz de la necesidad de crear un servicio de préstamo sin la necesidad de ninguna mediación propuesta por la SLU (Florida State University Libraries) y el CSUL (Council of State University Libraries) al mismo tiempo que su implantación de manera progresiva a partir del año 2011. Siendo comparado con otros programas con el mismo fin como *OhioLink* o *GIL Express*, los autores, hablan de *UBorrow*, que facilita el trabajo al personal bibliotecario y ahorra dinero en ello, como un recurso muy importante para el mundo de la investigación y estudiantil. El artículo prosigue señalando las mejoras en el catálogo y en la automatización del procesamiento de solicitudes de préstamos desde su implantación en marzo de 2011, subrayando algunos de los resultados de su implantación en los años posteriores. En dichos resultados podemos ver distintos ejemplos sobre cómo se ha desarrollado el sistema de préstamo y diversos porcentajes sobre la tasa de uso total del nuevo sistema, además de mostrarnos ejemplos específicos sobre la implantación de *UBorrow* en las universidades de Florida. Finalmente se subraya que el aporte de *UBorrow* no es el esperado por los desarrolladores ya que solo logra cubrir el 64% de solicitudes cuando la GWLA (Greater Western Library Alliance) recomienda llegar al intervalos de 85%-95% de préstamos, y por eso se da una serie de posibles soluciones para aumentar la calidad del servicio, como el aumento de personal que administre el sistema y atienda a todas las peticiones de préstamo, mejoras en la visualización del sistema o aumentar las limitaciones de las colecciones para evitar un estancamiento debido a la alta demanda local de artículos. Para concluir, se señala que el marketing que se use en relación a *UBorrow* y la promoción de los servicios es la clave del éxito de un sistema que no está diseñado para fracasar en su funciones de préstamo cooperativo.

Resumen elaborado por Guillermo Villalba Blasco