

Consortia and the future of the Big Deal journal packages

George Machovec

Journal of Library Administration, ISSN 0193-0826, Vol. 54, n. 7, p. 629-636

Este artículo analiza el *Big Deal* (suscripción de revistas por paquetes) desde sus orígenes hasta el momento actual. La frase "*Big Deal*" parece que fue acuñada a principios de 2001 por Kenneth Frazier, Director de las bibliotecas de la *University of Wisconsin*, que lo definió así: es una agregación en línea de revistas, un paquete que los editores ofrecen con un precio único. En el *Big Deal* las bibliotecas están de acuerdo en comprar el acceso electrónico a todas las revistas de un editor comercial por un precio basado en pagos corrientes, además de algún incremento. La base para la mayoría de las primeras suscripciones a revistas por paquetes fue el precio que tenían basado en el gasto presente de las revistas impresas de las bibliotecas del consorcio. El problema fue que el coste se basó en una instantánea y las condiciones cambian con el tiempo. Una vez que la suscripción por paquetes se generalizó comenzaron las críticas sobre sus efectos a largo plazo tanto en bibliotecas como en la comunidad editorial. Se criticó la diferencia de precios de unas bibliotecas a otras; el enorme poder que da a los editores para determinar las condiciones de descargas; y que cuando el acuerdo se venía abajo las bibliotecas no podían continuar recibiendo los títulos que más necesitaban a menos que continuasen suscribiendo el paquete completo. En 2004, Tom Sanville, entonces director de *OhioLink* y Jeffrey N. Gatten del *California Institute of the Arts* empezaron a pensar en el concepto de una "retirada ordenada" del *Big Deal* ya que este podría no ser sostenible a largo plazo. La crisis económica de 2008 mostró la presciencia de su pensamiento y obligó a

bibliotecas y editoriales a reconsiderar el *Big Deal*, sobre todo en lo referente a los incrementos anuales de los costes de los paquetes. En 2014 Bergstrom publicó un estudio sobre las diferencias de unas bibliotecas o consorcios a otros en el precio de los paquetes y sobre cuestiones más amplias como los precios monopólicos. Bergstrom concluye que las diferencias se deben a las distintas habilidades en las negociaciones del contrato, pero el autor de este artículo argumenta que junto a esa causa hay razones más complejas. Aunque el *Big Deal* ha declinado desde 2006, es difícil alejarse de los paquetes ya que ofrecen a las bibliotecas locales acceso a colecciones mucho mayores de las que podrían aspirar en la era de la edición impresa. El autor termina indicando que si el *Big Deal* va a continuar se tendrá que dar un nuevo equilibrio entre editores y bibliotecarios.

Resumen elaborado por Natividad Escavias Extremera