

¿Cómo afecta la crisis en la contratación de recursos científicos?

JORNADAS CÁDIZ DE GERENCIA
UNIVERISTARIA

Octubre de 2012



INDICE

I PRESENTACIÓN FECYT

II ANTECEDENTES : NEGOCIACIONES DE RECURSOS

III EXPERIENCIA FECYT EN LA COMPRA DE RECURSOS

IV COMO HEMOS OPTIMIZADO EN TIEMPOS DE CRISIS

V COMO VEMOS EL FUTURO DIFERENTES ALTERNATIVAS



Nuestro compromiso: Misión, Visión, Vectores Estratégicos

MISIÓN

La Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología, FECYT, es una fundación pública, nacida en 2001, cuya **misión** es impulsar la ciencia y la innovación promoviendo su acercamiento a la sociedad y dando respuestas a las necesidades del Sistema Español de Ciencia, Tecnología y Empresa (SECTE).

VISIÓN

La Fundación trabaja con el objetivo de ser reconocida por el conjunto de la sociedad española como referente clave en divulgación, información y medición de ciencia e innovación, para contribuir al desarrollo de una economía basada en el conocimiento y ésta es su visión para 2015.

VECTORES

La actividad de la fundación se articula a través de cinco vectores estratégicos:

- **Divulgar:** Potenciar el impacto en la sociedad de las diferentes iniciativas para desarrollar la cultura científica y de la innovación.
- **Transferir:** Favorecer la transferencia del conocimiento en talento innovador y emprendedor.
- **Medir:** Liderar el proceso de integración y racionalización de la información y métricas de la ciencia y de la innovación.
- **Retornar:** Promover la generación de retornos poniendo en valor las competencias.
- **Modelizar:** Implantar un modelo de gestión orientado al usuario y basado en la excelencia.

Que hacemos en Gestión de la información Científica GIC



4 UNIDADES

Gestión de Recursos científicos

Facilitar la gestión eficaz de los recursos científicos electrónicos

- Gestión de las dos principales bases de recursos científicos electrónicos: WOK y SCOPUS

Fomento Producción científica

Favoreciendo la visibilidad y posicionamiento de la producción científica española con alcance internacional

- Curriculum Vitae Normalizado CVN
- Apoyo revistas científicas españolas
- Participación en proyectos internacionales de OA y difusión

Repositorios y Acceso abierto

Colaborando en la construcción de un sistema robusto de Ciencia, tecnología e innovación

- Recolecta Ofreciendo una infraestructura robusta y una plataforma de repositorios científicos en España

Atención al investigador

- Gestores de Valorización, movilidad y atracción de talento

ANTECEDENTES: NEGOCIACIONES DE RECURSOS EN ESPAÑA



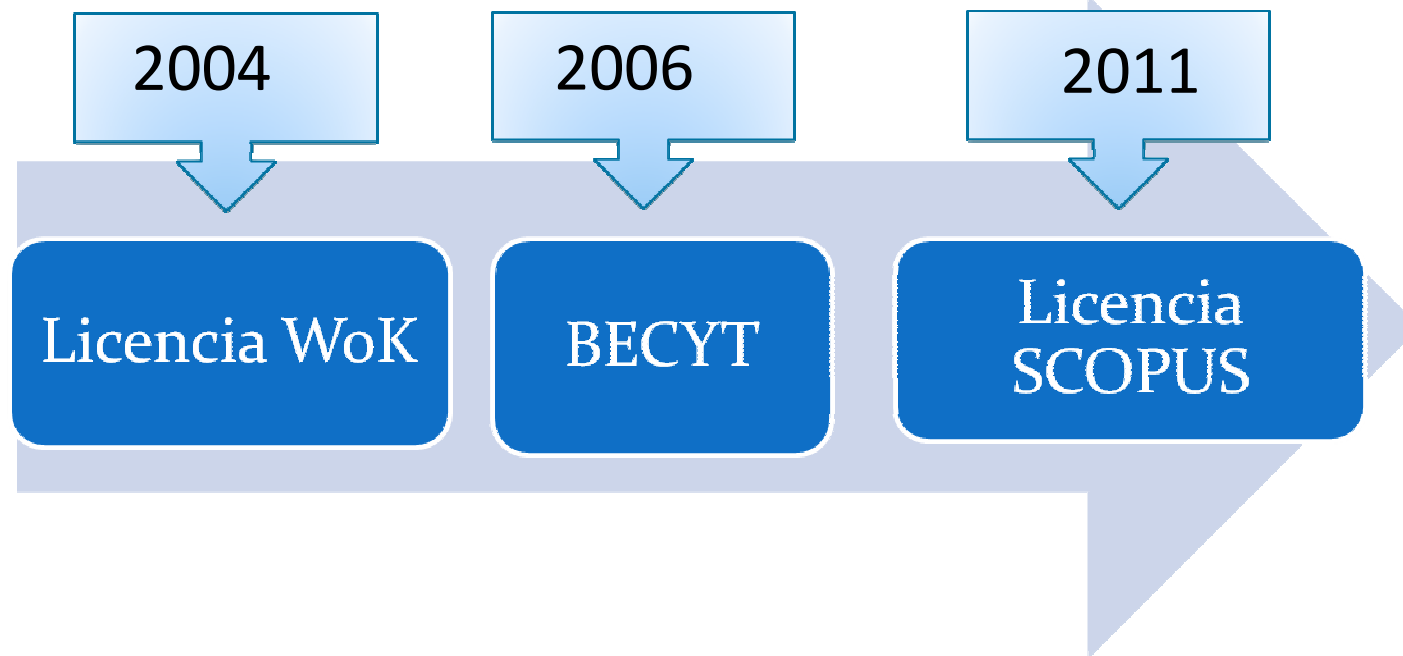
- ❑ Recursos de información científica: BBDD de referencias bibliográficas, revistas científicas y plataformas de contenido especializado.

- ❑ Compra de recursos científicos, HASTA AHORA:
 - ❑ Primer nivel: compra individual de recursos
 - ❑ Poco poder de negociación
 - ❑ Condiciones de contratación en función de su tamaño y pericia

 - ❑ Segundo nivel: Compra consorciada a través de grupos de compra y consorcios autonómicos
 - ❑ Optimización de recursos
 - ❑ Homogenización de contenidos entre los centros que representan
 - ❑ Descuentos por volumen: mayor poder de negociación

 - ❑ Tercer nivel: licencia nacional

EXPERIENCIA FECYT EN COMPRA DE RECURSOS: ÉXITOS Y FRACASOS



EXPERIENCIA FECYT EN COMPRA DE RECURSOS: el modelo de WOK



- Durante 9 años (2004) se ha ofrecido a los investigadores de todos los centros de I+D en España el acceso a un recurso conjunto unificando servicios y gestión: Web of Knowledge
- Suscriptores de Web of Knowledge: CSIC, 75 Universidades, 10 OPIs, 20 organismos ministeriales, 14 SIAs , 15 Servicios de Salud y 91 Centros Tecnológicos (más de 210 centros suscritos)
- La inversión en este recurso, ha representado un alto porcentaje en el presupuesto destinado por parte del Ministerio a FECYT.
- Además del acceso a la base de datos, se han desarrollado una serie de infraestructuras orientadas a garantizar un servicio:
 - Identificación de usuarios por centro para acceso y full text: no todas las instituciones podían acceder por IP y FECYT vio la necesidad de asegurar el servicio para todos
 - Se ha desarrollado un sistema para diferenciación de estadísticas para instituciones agrupadas
 - Se han proporcionado a los administradores de cada centro un módulo de gestión de usuarios y datos institucionales
 - Se ha alojado las bases de datos canceladas en otro servidor para continuar proporcionando ese servicioAdemás de plan personalizado de formación, atención al usuario....

FECYT ha invertido en infraestructuras para mejorar el servicio y cubrir donde no llegaba la licencia

EXPERIENCIA FECYT EN COMPRA DE RECURSOS: el modelo de BECYT

Creación en 2006 de un marco nacional para suscripción de revistas. Pasos que se llevaron a cabo:

- ❑ Creación grupo de trabajo (Rebiun, CBUC, Madroño, CSIC, Instituto de Salud Carlos III y Agencia Laín Entralgo)
 - ❑ Editores de partida para negociación (Elsevier, Springer y Kluwer /Blackell-Wille, Taylor and Francis, Nature y Sage)
 - ❑ Editores para 2ª fase (Emerald, JSTOR, ACS, ACM, AIP, IEEE, IOPP, Lippincott y RSC)
- ❑ Negociación con editores: Solicitud de oferta y posterior reunión con los editores tras la recepción de la misma
- ❑ Proceso de alianzas al proyecto
 - ❑ 9 OPIS, 58 Universidades y 9 Bibliotecas Virtuales de Sanidad

¿QUÉ FALLO?

- ❑ Intentar abarcar un proyecto muy grande con muchas editoriales
- ❑ La falta de presupuesto

¿QUÉ REPERCUSIONES HUBO?

- ❑ Negociación individual de recursos, perdiendo los descuentos alcanzados
- ❑ Editores aprovecharon la encrucijada para una negociación rápida con las instituciones

EXPERIENCIA FECYT EN COMPRA DE RECURSOS: El modelo SCOPUS



Pasos dados en negociacion Scopus

- ✓ Mayo de 2010. Encuentro con los diferentes directores de consorcios bibliotecarios
 - ✓ Resultado: Realización de una encuesta a bibliotecarios e investigadores sobre pool ideal de BBDD
 - ✓ SCOPUS
- ✓ FECYT solicita un punto de partida a Elsevier en SCOPUS para reunir a los principales agentes de negociación de recursos electrónicos en España:
 - ✓ Consorcios Bibliotecarios
 - ✓ CSIC
 - ✓ Grupos de compra
 - ✓ Bibliotecas de Sanidad



1ª Mesa conjunta de negociación para la adquisición de una BBDD

EXPERIENCIA FECYT EN COMPRA DE RECURSOS: El modelo SCOPUS



Licencia Nacional Scopus

- ✓ Aportación FECYT
 - ✓ Licenciatarario único: interlocución única.
 - ✓ Interlocutor privilegiado con todos los agentes
 - ✓ Experiencia en gestión de recursos de forma conjunta
 - ✓ Flexibilidad y soluciones personalizadas para instituciones
 - ✓ Financiación de recursos científicos (actuando como agregador)
 - ✓ Acceso homogéneo de toda la comunidad científica al mismo recurso
- ✓ Ventajas Centros
 - ✓ Precios con condiciones muy ventajosas
 - ✓ Interlocución única
 - ✓ Disminución tareas de gestión
 - ✓ Homogeneidad de los precios y oportunidad de acceso a un mayor número de centros



EXPERIENCIA FECYT EN COMPRA DE RECURSOS: ÉXITOS



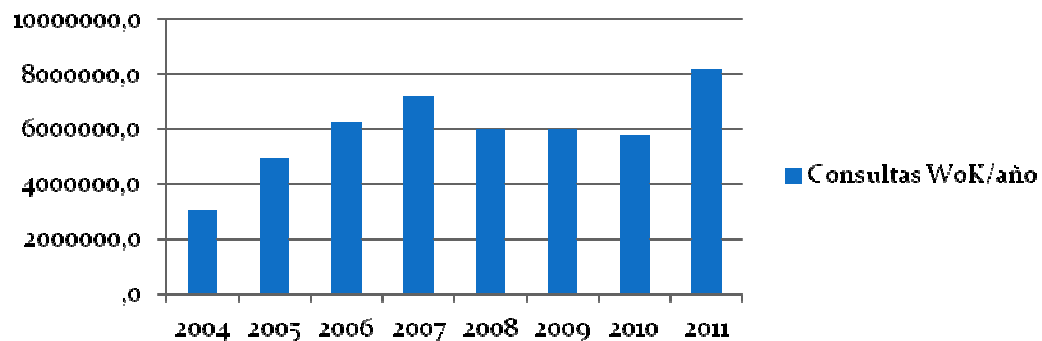
ANTES LICENCIA	Comienzo de la licencia	AHORA
28 centros con Scopus	47 Universidades CSIC 11 bibliotecas virtuales sanidad	56 Universidades CSIC 5 OPIS 24 Centros investigación 5 Bibliotecas Virtuales Sanidad TOTAL 91 CENTROS

EXPERIENCIA FECYT EN COMPRA DE RECURSOS: ÉXITOS



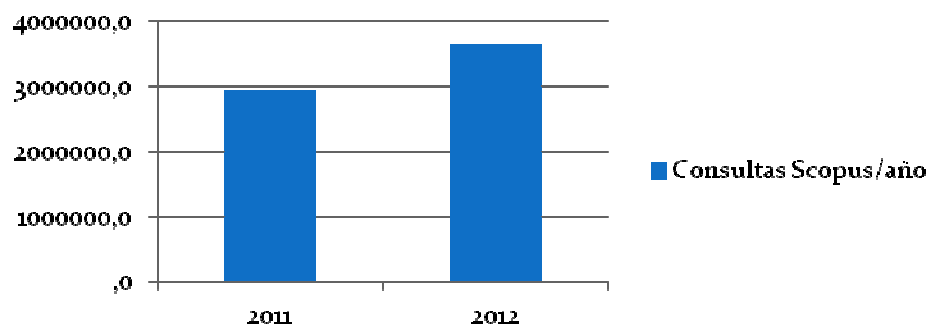
Indicadores de uso BBDD

Consultas WoK/año



- + 8.000.000 consultas en 2011
- 210 centros
- 4.200.000 consultas hasta julio
- 50 instituciones menos por crisis en 2012

Consultas Scopus/año



- 3.000.000 consultas en 2011
- 91 Centros
- 2.136.545 consultas hasta julio

* Consultas estimadas desde agosto a diciembre 2012

CÓMO HEMOS OPTIMIZADO EN TIEMPOS DE CRISIS? Con wok



- 2010 ante un recorte del 37%

CONTENIDO



- Renegociación con Thomson para rebajar coste licencia
- Estudio de uso de bbdd
- Eliminación de contenidos: C CC, DERWENT e índices químicos
- Traslado acceso bbdd canceladas a un servidor propio: propiedad de los datos

- En 2010 ante un recorte del 37%

PRECIO



- Traslado de parte del cobro a las instituciones
- Establecimiento de una tarifa para todos los centros por el uso
- El Ministerio/ sigue costeando el 70-80% licencia

- En 2010 ante un recorte del 37%

SERVICIO



- Mejora del acceso a las funcionalidades de wok con nuevas tecnologías. Traslado al proveedor

CÓMO HEMOS OPTIMIZADO EN TIEMPOS DE CRISIS? Con Scopus



• LA NEGOCIACIÓN

- Uso eficiente del presupuesto **COSTE** →
 - Acceso de más centros
 - Importante Reducción del coste de la base datos
- Uso eficiente del presupuesto **PRECIO** →
 - Traslado del coste del proveedor a la institución
 - Subvención de FECYT 2 años
- Uso eficiente del presupuesto **SERVICIO** →
 - **Financiación para la compra del recurso a la institución para cubrir el gap de la negociación**
 - Una sola factura para el proveedor

COMO VEMOS EL FUTURO:DIFERENTES PROPUESTAS ALTERNATIVAS



- Se siguen comprando recursos de forma conjunta:
- Hasta ahora, marco grandes acuerdos nacionales en diferentes países para compra de recursos (Big deals) válido → con resultados positivos.
 - Objetivo: aumentar colección por un coste mínimo → Bonanza
 - Big Deals ha proporcionado
 - mayor conocimiento de la colección disponible y una modernización de la misma adecuándola a las necesidades del investigador
 - Mejora en la gestión de la colección y facilidad de adquisición de recursos
 - Big Deals inconvenientes:
 - Se suscriben títulos con escaso uso
- Con este modelo se sigue pagando por parte de cada institución con un incremento del coste, teniendo a cambio un aumento de contenidos

COMO VEMOS EL FUTURO: DIFERENTES PROPUESTAS ALTERNATIVAS



- Desde 2007 (inicio de la crisis económica). La situación ha cambiado: Recortes presupuestarios constantes
- Acciones por parte de los gestores de los recursos:
 - Recortes en contratación de recursos
 - Revisión de duplicados
 - Revisión de las políticas de suscripción de recursos
 - Eliminación de la suscripción en papel
- La crisis está poniendo en peligro el acceso a la información científica con la repercusión que esto tiene para los resultados de la investigación (inversión en recursos científicos influye en la financiación de la investigación)

COMO VEMOS EL FUTURO: DIFERENTES PROPUESTAS ALTERNATIVAS



¿Big deal si o no?

- Si pero...
- Cambio del modelo de los big deals → compra recursos conjunta con reducción de costes drásticos y contenido para llegar a un modelo sostenible (ajustado al presupuesto)
 - Negociaciones proveedor complicadas
 - Unión de instituciones para conseguir posición de fuerza

Innovación en contratación?

- Suscripción de lo esencial (CORE) en función del uso de los investigadores de forma conjunta
- Posibilidad de suscripción de paquetes adicionales en función de necesidades particulares.
- Romper con los modelos de costes actuales y buscar un nuevo criterio acorde con la situación actual. Sin herencias del pasado
- Eliminación del papel físico
- Revisión colecciones en propiedad: derechos de archivo
- Renovaciones a corto plazo

¿Quien accede?

- Negociar accesos para otros tipos de centros: WOK, Scopus

CONCLUSIONES

- La crisis está poniendo en peligro el acceso a la información científica con la repercusión que esto tiene para los resultados de la investigación. Amenaza o oportunidad?!!
- La cooperación y el trabajo conjunto en época de crisis se convierten en herramientas imprescindibles para garantizar colecciones y servicios esenciales para los investigadores.
- Es posible que en tiempos de crisis se puedan ahorrar costes, pero hay que trabajar conjuntamente para buscar un modelo sostenible basado en uso e impacto en las colecciones
- FECYT puede ser un elemento de apoyo importante si la comunidad lo desea
- Hace falta unión y unión y más unión y defensa al derecho de acceso a toda la información de calidad



www.fecyt.es



Si buscas resultados distintos,
no hagas siempre lo mismo (Albert Einstein)

Mas información cristina.gonzalez@fecyt.es

MUCHAS GRACIAS