

**Models de negoci de revistes d'accés obert.  
Aspectes del finançament de les revistes d'accés obert**

M. Francisca Abad García  
Departament d'Història de la Ciència i Documentació  
Facultat de Medicina  
Universitat de València

*Open Access (OA)* significa accés lliure, immediat, permanent i sense barreres econòmiques o derivades del *copyright* als articles científics publicats en revistes amb revisió per experts. Un autor pot fer accessibles els seus treballs dipositant-los en un repositori institucional o temàtic (via verda), o publicant-los directament en una revista d'accés obert (via daurada). Les revistes són el mitjà més directe per què els articles estiguin immediatament a l'abast dels lectors, tot i que aquest camí és ple de dificultats. Algunes d'aquestes dificultats són derivades del desconeixement dels objectius que persegueix *l'Open Access* que el fa percebre com una amenaça per al paper d'instrument de certificació de la qualitat de la investigació i de mitjà de difondre-la i protegir-la que tradicionalment ha exercit la revista científica. Altres dificultats són conseqüència de l'enfrontament de *l'Open Access* amb una indústria editorial consolidada que veu amenaçats els beneficis que està obtenint. Però la dificultat més gran a què s'enfronten aquestes revistes és sobretot la de trobar un model de finançament compatible amb la seva supervivència.

Les revistes d'accés obert i les maneres diferents de finançar-les s'interpreten com a contraposició al model que ha estat dominant a la indústria editorial de les publicacions científiques a l'àmbit acadèmic, basat en l'accés per subscripció (*toll access*) i en la retenció per part de les editorials dels drets d'autor. Es tracta d'un model que fa molts anys que funciona d'una manera patològica i els símptomes del qual han estat exposats repetides vegades quan es parla de l'origen del moviment *open access*. Entre ells destaquen l'augment desmesurat dels preus de subscripció, que ha arribat a impedir l'accés a les revistes a les institucions mateixes que en generen els continguts pel fet de no poder-s'hi subscriure, la imposició de sistemes de vendes per paquets (*big deals*), la creació d'imperis comercials poderosos que marquen les pautes del mercat, i sobretot una singularitat que difícilment es pot trobar en cap altre mercat: un model de negoci en el qual la indústria obté la matèria primera i part de la mà d'obra de forma gratuïta (la relativa al procés editorial), reté de manera exclusiva els drets d'explotació d'aquesta matèria primera i, posteriorment, ven el producte manufacturat amb preus i condicions que ella mateixa determina, a aquells que prèviament han finançat i elaborat la matèria primera. A més a més, aquest model és caracteritzat per tenir un funcionament de la demanda amb intermediaris: són les biblioteques qui executen la negociació i la compra, mentre el client final, tant en el seu paper de lector com en el d'autor, no està afectat pels preus, i a l'hora de triar les revistes es regeix per altres paràmetres com són l'impacte, el prestigi o la visibilitat. Aquesta intermediació

impedeix la regulació existent en altres mercats en els quals el preu dels béns determina la seva demanda.

En aquest context han sorgit les revistes d'accés obert, sostingudes en diferents formes de finançament, que vénen a ampliar l'espectre de possibilitats actualment existent procedent del sector tradicional. Així, actualment, d'acord amb el tipus d'accés als continguts, retenció de drets d'autor i mode de finançament podem trobar almenys set tipus de revistes que proporcionen algun tipus d'accés gratuït als seus continguts.

### **Modalitats de revistes d'accés obert**

**1. Revistes OA gratuïtes per a autors i lectors.** Representen la situació més desitjable en el context de *l'open access*. És el model que solen adoptar les revistes de nova creació que sorgeixen en el context d'aquest moviment, ja que es pot entendre com una forma de promoció de les revistes durant els seus primers anys. Els seus ingressos solen provenir de *partners*, donacions puntuals i *sponsors* no comercials, encara que, en ocasions, la publicació d'aquest tipus de revistes és el resultat de l'aplicació de polítiques institucionals o nacionals per impulsar la difusió i visibilitat de la seva producció científica, o com a recolzament per a la transició al format electrònic de revistes editades en paper (per ara el finançament d'aquest tipus de model prové sobretot de fons públics).

**2. Revistes OA gratuïtes per a autors i lectors de la versió en línia, amb pagament per subscripció de la versió en paper.** Aquesta modalitat és més freqüent en editorials sense ànim de lucre que en les de tipus comercial. Són revistes en les quals els ingressos obtinguts de les subscripcions de la versió en paper són suficients per sufragar els costos totals d'edició de la revista, la qual cosa permet proporcionar accés obert a la seva versió electrònica. La coexistència de la versió paper i electrònica proporciona a més fonts complementàries de finançament com la publicitat, el *reprint* d'articles solts o les subscripcions regal. Des del punt de vista financer aquest model és viable mentre existeixi la versió paper i el nombre de subscripcions sigui suficient (possibilitat de subscripcions d'apadrinament).

**3. Revistes OA de pagament per autor.** És considerat per alguns com l'únic model econòmic que pot ser contraposat al model tradicional de pagament per subscripció. Potser perquè és l'únic que planteja el manteniment de la revista a partir de fonts d'ingressos que van més enllà de la subvenció o del patrocini (l'habitual és la institució, la biblioteca, l'agència financeradora o fins i tot que algun *sponsor* pagui, i no l'autor directament). La crítica més important que es pot fer al sistema *author pays* és que pot portar a la desigualtat d'oportunitats per publicar, ja que se'l pot acusar de ser un sistema basat en la capacitat econòmica més que en els mèrits i de no ser adequat per a àrees amb poc finançament, com les ciències socials i les humanitats, encara

que la majoria de la revistes contemplan descomptes per a autors sense recursos per publicar. D'una altra banda, en aquest sistema, encara queden molts interrogants no resolts, com quina quantitat s'ha de pagar o qui ha de pagar les taxes i quan (article enviat, article acceptat, etc.).

### **Modalitats de revistes d'accés per subscripció amb possibilitats d'accés lliure als continguts (variants del model tradicional)**

**1. Revistes de pagament per subscripció amb opció *Open Access*. Sistemes híbrids.** Són el resultat de l'exigència imposada per organismes com la *Welcome Trust* (UK), el *Research Council* (UK) o el *National Institute of Health* (EUA) que les publicacions resultants d'investigacions finançades per ells estiguessin disponibles en accés obert en un termini determinat de temps; de manera que els autors poden, pagant unes taxes de publicació, decidir que els seus treballs siguin *open access*. El pagament de les taxes té una repercussió positiva per al conjunt de la societat ja que implica una reducció en els preus de subscripció de les revistes.

**2. Revistes amb accés lliure a determinats continguts.** Se'ls denomina revista *free access*, per diferenciar-les de les *open access*, atès que retenen els drets d'autor dels treballs, però permeten l'accés lliure i gratuït a part dels continguts i en ocasions a la totalitat d'ells.

**3. Accés lliure als continguts després d'un període d'embargament.** Per definició, l'embargament és renyit amb el concepte d'*open access*, que planteja el lliure accés de manera immediata a les publicacions. Però per a algunes editorials, l'embargament representa una solució intermèdia entre l'accés obert i la subscripció que els garanteix la sostenibilitat de la revista mentre es comprometen a realitzar una reinversió dels guanys en activitats de promoció del coneixement.

**4. Revistes d'accés lliure per a països amb ingressos *per càpita* molt baixos.** En el 2002, com a resultat d'una iniciativa de la WHO, va començar a funcionar un programa, a través del qual sis dels grans grups editorials (*Blackwell*, *Elsevier Science*, *the Harcourt Worldwide STM Group*, *Wolters Kluwer International Health and Science*, *Springer Verlag*, i *John Wiley*) proporcionaven als països de renda més baixa accés gratuït (o a un cost molt baix) a més de 1.000 revistes mèdiques.

Des del punt de vista de la supervivència econòmica, la situació actual posa de manifest que el finançament de les revistes *open access* depèn sobretot de dues fonts, una d'institucional, ja sigui mitjançant el pagament directe de la revista o mitjançant el pagament de taxes, i la publicitat. El finançament exclusiu a partir d'aquest tipus de fonts pot generar certa inquietud

per tres aspectes: la independència de la revista, la gestió poc professional i la sostenibilitat precària. Les revistes *open access* compten amb eines gratuïtes com l'*OJS* o el *Dpubs* que pot agilitar molt el procés editorial, tant la gestió de manuscrits com la maquetació, edició i difusió. Però, perquè la revista funcioni, a més s'ha de comptar amb finançament a llarg termini per poder professionalitzar o responsabilitzar aquells que hagin de realitzar determinades tasques. El finançament públic no pot significar que la revista es sostingui només per l'esforç voluntari, sinó que ha de cobrir una sèrie de despeses inherents a l'edició, sigui de forma directa, sigui en forma de dedicació de personal de la institució. En aquest sentit la via daurada ofereix una oportunitat interessant, no solament per aconseguir l'accés obert sinó per introduir una variable que ajudi a regular un mercat editorial que en l'aspecte econòmic sembla haver perdut l'objectiu que va donar lloc a la seva creació: aconseguir instrumentar una eina que permeti la lliure difusió i accés a la ciència.