

O Portal de Periódicos da Capes: dados e pensamentos

* IUPERJ e CEsSeC
soares_7@terra.com.br

Gláucio Ary Dillon Soares *

Resumo

As bibliotecas passaram por transformações consideráveis durante as últimas décadas, acompanhando as mudanças nos hábitos de leitura da população acadêmica. Essa mudança é muito maior nas revistas científicas do que nos livros. Inicialmente, a colocação de artigos *online* foi medida que democratizou o acesso ao conhecimento. Porém, a escalada dos gastos com periódicos ameaça a democratização. O crescimento dos gastos se deve à multiplicação das revistas acadêmicas, ao aumento do custo de cada revista, sobretudo das comerciais, à oligopolização dos provedores e à subsequente explosão dos custos derivada das práticas comerciais destes últimos, exemplificados pela Reed Elsevier. O autor recomenda a politização desse conflito, com a união de países periféricos e a junção de forças com organizações dos países centrais que defendem o livre acesso ao conhecimento.

Palavras-chave: Portal de Periódicos da Capes; provedores eletrônicos; custos

Abstract

Libraries have experienced radical changes during the past few decades, related to similar changes in the reading habits of the academic world. These changes are deeper in the periodicals sector than with regard to books. At first, the growth of online articles increased access to knowledge. However, skyrocketing costs threaten this process. The increasing expenditures are due to the multiplication of journals, increasing unit costs (particularly among for-profit journals), and the oligopoly of electronic providers and their business practices. Reed Elsevier is an example of this process. The author defends the politicization of this issue, involving the unity of developing countries and a united front with organizations in the central countries that stand for open access.

Keywords: Capes electronic journal, electronic providers, costs

Introdução

Há vinte anos, um curso sobre a Sociologia Política da América Latina não poderia ser dado no Brasil porque quase toda a bibliografia não estava disponível em nenhuma instituição brasileira. Em 1994, a situação era semelhante: havia poucos livros sobre a América Latina e pouquíssimos periódicos. O contraste com universidades americanas é muito grande. Por exemplo: a *Latin American Collection* da Universida-

de da Flórida possui 350 mil volumes, 1 mil 100 periódicos e 50 mil microfichas somente sobre a América Latina. No final da década, nova verificação sobre a bibliografia para dois outros cursos, um sobre comportamento político e outro sobre violência e crime, indicou que o curso sobre comportamento político poderia ser dado, mas que muitos periódicos, com artigos integrantes da bibliografia do curso, continuavam indisponíveis no país. O curso sobre violência e crime não poderia ser oferecido no Brasil. Os periódicos não estavam disponíveis. Entre os periódicos que não existiam no país e que constavam da lista: *Violence & Victims*; *Canadian Journal of Criminology*; *Criminology*; *Journal of Quantitative Criminology*; *Research in Political Sociology*; *American Social Research*; *Research in Political Sociology*; *European Journal of Political Science*; *Party Politics*; *Comparative Political Studies*; e muitos outros.

Há uma diferença de *escala* entre os recursos das bibliotecas americanas e os das brasileiras. Entre 1997/1998 e 1998/1999, as bibliotecas da Universidade de Yale acrescentaram mais de 186 mil volumes ao seu acervo. O que elas acrescentaram *naquele ano* é mais do que o acervo total de muitas universidades brasileiras significativas. Os gastos com a biblioteca, quase 43 milhões de dólares, são superiores ao orçamento de muitas universidades brasileiras. E os periódicos, 63.655, dão uma idéia da dimensão dessa biblioteca.

Em 2002 foram oferecidos cursos específicos no âmbito da Criminologia, um sobre violência e crime, outro sobre homicídios e um terceiro sobre suicídios, todos com bibliografia atualizada. A diferença foi o Portal de Periódicos da Capes.

Importância Estratégica

Cursos que, há cinco anos, eram ineficazes nos programas de ponta do país por falta de acesso à bibliografia, passaram a poder ser oferecidos em todas as instituições vinculadas ao Portal Capes. O teto para o embasamento empírico, teórico e comparativo de muitas pesquisas foi multiplicado. Universidades, departamentos, centros de pesquisa, programas de pós-graduação e pesquisadores brasileiros que, há menos de dez anos, não poderiam sonhar com ter acesso a dados e bibliografia atualizados na sua área, passaram a ter acesso a uma informação *comparável* à dos pesquisadores localizados em boas universidades de países ricos.¹ A Internet diminuiu as diferenças de acesso entre pesquisadores trabalhando em países com renda *per capita* muito diferentes. Seu efeito foi equalizador.

Não obstante, qualquer portal com a dimensão do Portal Capes é muito caro e há tendências, em escala mundial, que ameaçam reduzir as oportunidades de acesso, assim como a qualidade das bibliotecas. A grande ameaça é a escalada nos gastos das bibliotecas com periódicos.

A Escalada dos Gastos

Uma universidade, para acompanhar a crescente produção mundial de pesquisas, terá que gastar a cada ano mais com suas bibliotecas. Porém, os gastos aumentaram dramaticamente. Três fatores (entre outros) contribuíram para isso:

¹ Colocamos *comparável* em itálico porque ainda dista de ser igual. O acesso, pela Internet, a muitos periódicos se limita a anos recentes. O acesso, em grande medida, é a periódicos e não a livros, que são importantes, particularmente nas Ciências Sociais e nas Humanidades. Além disso os *serviços* prestados pelas bibliotecas dependem do número e treinamento do pessoal. Já no início da década de 80, a Universidade de Yale empregava, na sua biblioteca, mais de 600 pessoas.

- O crescimento do número de periódicos;
- O aumento dos preços dos periódicos, particularmente dos publicados por editoras comerciais;
- O aumento dos preços do acesso aos periódicos pela Internet, particularmente dos controlados por empresas comerciais.

O Crescimento no Número de Periódicos

O crescimento da ciência e de suas publicações tem sido comentado e estimado. Foi previsto há décadas. Um dos estudiosos da ciência que marcou época foi Derek J. de Solla Price. Price previu um crescimento gigantesco (maior do que o observado) há três décadas² e muitas das suas observações demonstraram ter grande valor.

² PRICE, Derek J. de Solla. *Science since Babylon*. Enl. ed. New Haven: Yale University Press, 1975. "A general theory of bibliometric and other cumulative advantage processes", *Journal of the American Society for Information Science* 27 (1976): p. 292-306 e *Little science, big science . . . and beyond*. New York: Columbia University Press, 1986.

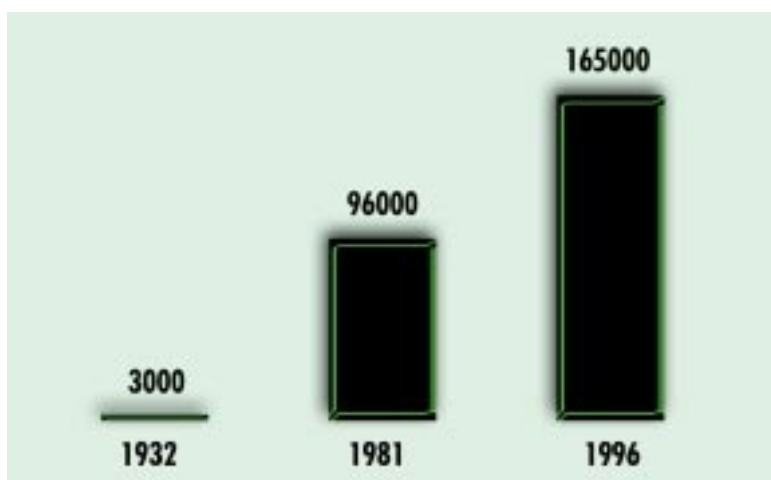


Gráfico 1 - O Crescimento dos Periódicos no Mundo, 1932-1996

Uma fonte para avaliar o crescimento das revistas periódicas científicas é o *Ulrich's International Periodicals Directory*, que indica um crescimento de 3 mil títulos, em 1932, para 96 mil, em 1980/1981 (incluindo os listados em *Irregular Serials & Annuals*), para 165 mil, em 1996. Este crescimento reflete o crescimento da população acadêmica, o crescimento da pressão desta população para publicar os seus trabalhos, e a subdivisão e especialização do conhecimento, com crescente autonomia de cada subárea, que demandam um ou mais periódicos especializados. A Universidade da Califórnia afirma que em 17 anos, entre 1986 e 2002, a produção mundial de revistas aumentou 58% e a produção de monografias dobrou.³

³ Ver *What is the Crisis in Scholarly Publishing?* The Library University of California, Berkeley, 30 de setembro de 2003.

Essa especialização tem limites. Não encontramos artigos sobre física somente em revistas sobre física etc. Há sete a oito décadas, Bradford, então diretor da biblioteca da *National Science Library* em South Kensington, Inglaterra, formulou a sua "lei da dispersão", a partir do princípio de que toda área acadêmica se relaciona, em maior ou menor grau, com todas as demais. Bensman em 1982 analisou os dados coletados por

Bradford, chegando à conclusão de que, em Geofísica, 52% dos artigos eram publicados em apenas 9% dos jornais, os especializados, o que deixa 48% dos artigos da área publicados em jornais de outras áreas.⁴ Garfield fundou o Institute of Scientific Information (ISI), que publica o *Science Citation Index (SCI)*, *Social Sciences Citation Index (SSCI)*, e *Arts & Humanities Citation Index (A&HCI)*, assim como os volumes analíticos anuais *SCI Journal Citation Reports (SCI JCR)* e *SSCI Journal Citation Reports (SSCI JCR)*, que apresentam medidas de relevância de revistas e artigos. Com base nelas, Garfield chegou à conclusão de que um conjunto multidisciplinar de 152 revistas era responsável por metade das citações incluídas nos volumes analíticos. A conclusão de Garfield é alarmante: o núcleo relevante da ciência estaria constituído por 1 mil revistas, permitindo a sugestão de que universidades menores podem manter programas aceitáveis e seus pesquisadores fazerem pesquisas de bom nível com apenas 500 ou 1 mil assinaturas.⁵

O Aumento nos Preços das Revistas

O aumento dos preços das revistas (acima do Índice Geral de Preços) não é recente. Chegou primeiro ao conhecimento dos bibliotecários, que foram os primeiros a ter que lidar com o problema, juntamente com os administradores universitários. Os pesquisadores só tomaram conhecimento do problema quando lhes foi pedido que cortassem algumas assinaturas.⁶ Porém, o aumento se acelerou nas últimas décadas – tivemos aumentos de mais de 1 mil por cento entre 1989 e 2001. Algumas assinaturas de revistas individuais, como a *Chemical Engineering Science* e a *Developmental Biology*, passaram a marca dos quatro mil dólares anuais, em edições de papel, algumas também incluindo edições eletrônicas. Pacotes, como os *IEEE Proceedings: All-Society Package*, chegaram a trinta mil dólares.⁷

Num período de orçamentos estáveis, o aumento do preço das revistas seria suficiente para superar em muito as dotações disponíveis para aquisições. Porém, em muitas universidades, *tanto no Brasil quanto em países ricos, inclusive nos Estados Unidos*, este foi, também, um período de compressão orçamentária – menos recursos para enfrentar gastos maiores. Sublinho que o problema não é recente. Há vários estudos que apresentam estimativas do aumento no preço das revistas:

- Uma pesquisa da Universidade de Iowa mostra que o custo das revistas para as universidades e outras instituições acadêmicas aumentou 207% entre 1986 e 1998;
- Estudos da Association of Research Libraries (ARL) mostram que houve um crescimento médio *anual* de 10% no preço das publicações americanas e de 13,5% no das européias.

O problema, portanto, não é recente. O mundo dos pesquisadores e professores está acordando tarde para ele. Biblioteconomistas enfrentam esse problema há duas décadas.

Aumentos, como os estimados pela ARL, inviabilizaram os orçamentos das universidades e dos institutos isolados de pesquisa. Este aumento também afetou o funcionamento das universidades americanas

⁴ Ver BENSAMAN, Stephen J. "Bibliometric laws and library usage as social phenomena". *Library research* 4, 1982, p. 279–312. Outros trabalhos deste autor são de interesse: *An assessment of doctoral programs at Louisiana State University: A report to the LSU Graduate Council*. Fotocópia. Baton Rouge, LA: Louisiana State University, 1985; "Journal collection management as a cumulative advantage process" *College & research libraries* 46 9 (1985); págs. 13–29 e, mais recentemente, "The structure of the library market for scientific journals: The case of chemistry" *Library resources & technical services* 40 (1996) p. 145–70.

⁵ GARFIELD, Eugene. "Significant journals of science". *Nature* 264 (1976), p. 607–15 e "The significant scientific literature appears in a small core of journals". *Scientist* 10, nº 17 (1996), p.13–16.

⁶ Pedido que algumas vezes foi respondido com negativas indignadas.

⁷ O maior aumento foi em periódicos em Física e Química, os que mais pesam no orçamento das bibliotecas – essas duas áreas representavam menos de 5% dos títulos de amostra das bibliotecas universitárias americanas, mas representavam 24% dos gastos.

Tabela 1 – Aumento dos preços de algumas revistas
(em US\$), 1989-2001

Título da revista	Preço em 1989	Preço em 2001	Aumento percentual
American Journal of Physical Anthropology	540	1.490	176%
Chemical Engineering Science	650	4.306	562%
Clinical Psychology Review	75	984	1.212%
Communications on Pure and Applied Mathematics	280	2.190	682%
Developmental Biology	936	4.715	404%
Energy Conversion and Management	305	3.019	889%
IEEE Proceedings: All-Society Package	5,335	29,995	462%
Journal of Physics A	1,124	6,030	436%
Educational Research Quarterly	275 (2000)	505	184% (em um ano apenas)

e, particularmente, das que tinham menos recursos. Por exemplo, a pequena Universidade de Tennessee em Chattanooga tornou públicos os seus problemas:

- Em 1997, a UTC Library gastava US\$ 35.000,00 com publicações eletrônicas; que, em 2001/2002, passaram a US\$ 130.000,00.
- Isso ocorreu num período de crise orçamentária das bibliotecas.
- A biblioteca da UTC paga 52% a mais por 25% menos em material impresso do que em 1989.
- Esses aumentos não foram acompanhados por aumentos nos orçamentos, gerando um déficit. O orçamento das revistas para 2001/2002 foi de US\$ 543.313,00, mas os gastos com revistas foi de US\$ 798.243,00. O déficit representava mais de quarenta por cento do orçamento previsto.

As respostas da UTC foram parecidas com as das instituições brasileiras: em 1989/1990 ela assinava 2.876 periódicos em papel, número que foi reduzido para 2.200 em 2001/2002. A UTC cancelou assinaturas da versão em papel na medida em que os preços aumentaram mas, para compensar, aumentou milhares de títulos em formato eletrônico *apenas*.

Eram 600 revistas de texto completo via *Infotrac OneFile*, além de ter acesso ao texto completo de *Lexis-Nexis Academic Universe* (4.290), do *Newsbank* (262), do *Informe!* (em espanhol) (63), da *ABI/INFORM* (885), as coleções especializadas do *Criminal Justice Periodicals Index* (56), do *Contemporary Literary Criticism Select*, da *Health Reference*

Center (259) e da *American Chemical Society Publications*. A tendência tem sido a da *substituição* das versões escritas pelas eletrônicas. De centenas a milhares de revistas desapareceram das estantes das bibliotecas. Não foi apenas a UTC. A Drexel University passou de 2.000 assinaturas de revistas em papel a 370 em quatro anos e a Louisiana State University (LSU) cancelou US\$ 800.000 em assinaturas de papel, mas acrescentou recursos eletrônicos.

O exame da composição do aumento de preços ensina algo. Primeiro, o aumento dos preços foi muito diferenciado *por área* – foi bem mais alto em algumas áreas do que em outras. Entre 1996 e 2000, por exemplo, houve um aumento de 75% dos periódicos nas Ciências Militares e Navais, mas de apenas 8% em Arte e Arquitetura. Não obstante esses extremos havia uma tendência central: o grosso dos aumentos se situou entre 35% e 57%. Olhando o aumento de outra maneira, vemos que, de um total de 20 áreas, a metade subiu mais de 40%; e outras cinco subiram mais de 30%. Sublinho que esses aumentos são cumulativos e compostos sobre os dos anos anteriores.

O resultado foi catastrófico mesmo para universidades grandes de reconhecido prestígio: por exemplo, em 1997, os bibliotecários e professores da Universidade de Wisconsin-Madison decidiram cancelar mais de 500 assinaturas de revistas. Com essas 500, o total de assinaturas canceladas em 12 anos chegou a quase 7.000. Isso aconteceu numa universidade avaliada entre as dez melhores dos Estados Unidos e, em várias áreas, entre as cinco melhores.

O aumento tampouco se deu da mesma maneira nas publicações acadêmicas e nas publicações comerciais, orientadas para o lucro. Em verdade, o aumento foi *muito maior* nas editoras comerciais do que nas acadêmicas. Porém, há quem argumente que há custos ocultos nas publicações acadêmicas e que custos mais altos estão sendo pagos, mas não pelas bibliotecas. Não obstante, o custo da página e da citação para o consumidor é *muito maior* se a editora for comercial.⁸

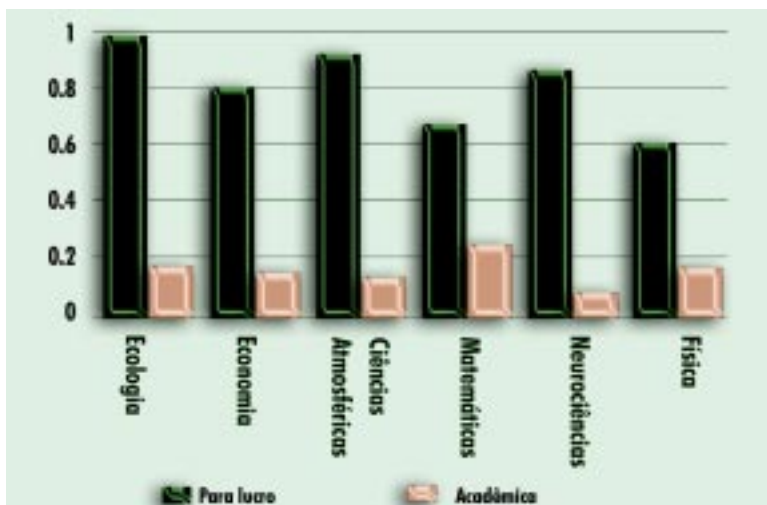


Gráfico 2 - Custo por página em algumas Disciplinas, revistas comerciais e acadêmicas (em US\$)

⁸ As citações são usadas como indicador, reconhecidamente imperfeito, da qualidade da publicação. São usadas, em várias universidades americanas, na avaliação do corpo docente e, pelos professores/investigadores, como apoio aos pedidos de promoção e de aumento salarial.

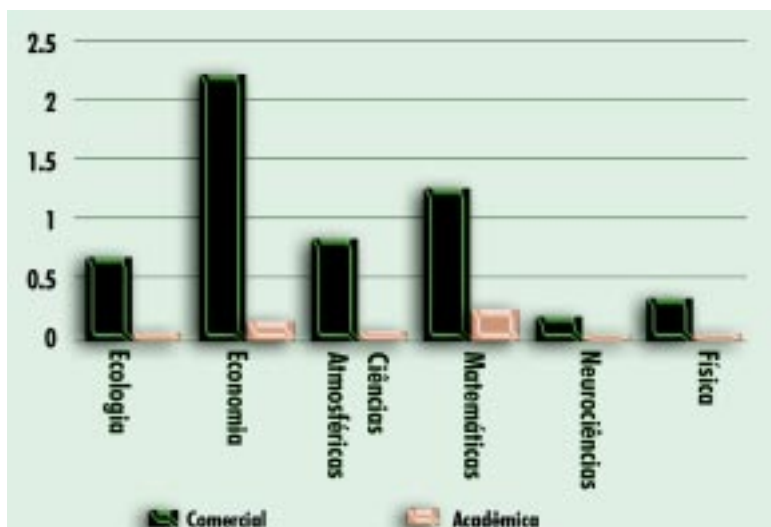


Gráfico 3 - Custo por citação em algumas Disciplinas, revistas comerciais e acadêmicas (em US\$)

A ironia deste movimento é que o custo para o consumidor da página e da citação é *muito* mais alto nas revistas sob domínio comercial, com objetivo de lucro, do que nas acadêmicas, sem objetivo de lucro. Este é o resultado de um jogo de estratégias do qual os acadêmicos são parte: as empresas comerciais tentaram adquirir algumas revistas (ou os direitos de sua venda e distribuição) mais prestigiosas, de maior impacto, que fossem lidas por mais gente, cujos trabalhos fossem citados mais vezes, cujo Índice de Impacto (*Impact Factor*) fosse mais alto e cujos artigos tivessem uma *half-life* mais longa. Os pesquisadores, racionalmente, procuram publicar nas revistas de maior prestígio, que lhes garantiriam maior impacto dos seus artigos na profissão e um número maior de citações. Os defensores da comercialização das revistas afirmam que as comerciais são mais caras porque seriam melhores (o que não conseguem demonstrar), nem explicam o *aumento* do preço desde a sua comercialização, sem que houvesse aumento no Índice de Impacto ou na *half-life*. Se considerarmos a citação como o maior benefício mensurável da publicação, a relação custo/benefício terá o *custo por citação* como sua medida. Os dados mostram que há uma grande variância *entre as disciplinas* no custo por citação (em dólares); porém, mostram também, de maneira sistemática, uma grande diferença entre as publicações comerciais, cujo custo por citação é muito mais alto do que entre as acadêmicas, sendo essa diferença válida para seis grupos disciplinares estudados. Vale para as revistas em Ecologia, em Economia, em Ciências Atmosféricas, em Matemática, em Neurociências e em Física.

Os trabalhos pioneiros de Garfield e outros foram as sementes de excelentes trabalhos bibliométricos posteriores que chegaram ao conceito de *custo por uso*. Há revistas que ficavam nas estantes acumulando poeira; hoje, ocupam um espaço num disco que é barato, mas sua

assinatura também se paga, e há revistas que são muito lidas. Pagar por uma revista que ninguém usa é um contra-senso. O *custo por uso* é extremamente variável. Um estudo, feito em LSU, de 120 revistas em Química mostrou um *custo por uso* que variava de US\$ 1,79 a US\$ 4.079,27.⁹ Esses dados e esses conceitos permitiram estudar a variação *por tipo de revista*:

Tabela 2 - *Custo por uso* – mínimo, médio e máximo – de 120 revistas em Química, por tipo de editora e local de publicação

	<i>Mínimo</i>	<i>Médio</i>	<i>Máximo</i>
Revistas comerciais americanas	29,47	343,51	1.950,00
Revistas de associações profissionais americanas	1,79	15,21	45,50
Revistas comerciais estrangeiras ¹⁰	3,29	254,69	4.079,27
Revistas de associações profissionais estrangeiras	16,50	67,68	147,78

As diferenças entre essas médias são estatisticamente significativas no nível de 0,0001.

Os dados mostram que o custo mínimo, o médio e o máximo eram muito mais altos nas editoras comerciais do que nas acadêmicas, publicadas por associações profissionais. Veremos a seguir que esta é uma das causas do incremento dos custos das revistas e do esgotamento dos orçamentos das bibliotecas. As diferenças são muito grandes, revelando uma cruel ironia: os que publicam nas revistas comerciais contribuem para obrigar todas as instituições acadêmicas a pagarem um preço muito mais alto por cada uma das citações que recebem, inclusive as instituições em que trabalham.

O Crescimento Eletrônico

A facilidade de ler os artigos em seu escritório ou em sua casa criou um novo tipo de usuário, com características diferentes:

- Trabalha no computador, freqüentemente em casa;
- Infelizmente não faz "*browsing*" ou faz um "*browsing*" diferente;
- Exige mais e mais cursos a distância, reduzindo as desigualdades no espaço (como as regionais brasileiras);
- O que criou a necessidade de treinar e desenvolver professores e métodos para que os cursos a distância não virem fábricas de diplomas vazios; e
- A nova biblioteca; aberta 24 horas por dia, sete dias por semana, 365 dias por ano; mas sujeita a vírus e trancamentos.

Havia necessidade de uma transição, da biblioteca tradicional, baseada em papel, a outra, mais moderna, que integrava os materiais em papel com materiais eletrônicos. Essa transformação foi acompanhada por um crescimento exponencial das publicações eletrônicas.

⁹ Ver dois excelentes trabalhos, Stephen J. Bensman e Stanley J. Wilder "Scientific and Technical Serials Holdings Optimization in an Inefficient Market: A LSU Serials Redesign Project Exercise" e Stanley J. Wilder "Reflections" em *Library Resources and Technical Services* Volume 42 No. 3, julho de 1998).

¹⁰ Como o estudo foi feito nos Estados Unidos, "estrangeiras" significa não americanas.

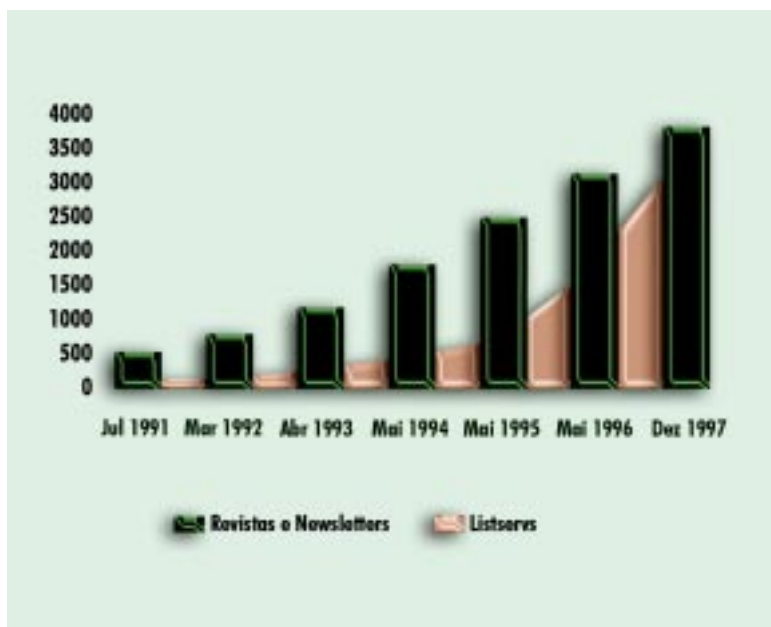


Gráfico 4 - O Crescimento de Publicações Eletrônicas, Junho de 1991 a Dezembro de 1997

As revistas e *newsletters* em formato digital cresceram de 110, em julho de 1991, a 3.414, em dezembro de 1997. O crescimento das *revistas* eletrônicas foi mais acelerado do que o das *newsletters*: passaram de apenas 27, em julho de 1991, a 2.459, em dezembro de 1997: para cada revista eletrônica existente em julho de 1991, havia 91 seis anos e meio mais tarde.

As Provedoras Eletrônicas e Suas Tendências Oligopolizantes

O crescimento acelerado de revistas eletrônicas e de versões eletrônicas de “revistas papel” rapidamente atraiu empresas e capitais comerciais interessados num mercado que só crescia. Inicialmente, as “revistas papel” colocaram suas próprias versões eletrônicas como parte opcional das assinaturas, particularmente das assinaturas institucionais. Porém, em pouco tempo foram formados conglomerados de revistas, associados com instituições profissionais, que reuniam as revistas da área, além dos primeiros provedores de revistas eletrônicas. Um pacote custava menos do que o somatório das revistas se compradas individualmente e as bibliotecas não se fizeram de rogadas. Porém, houve uma tendência à oligopolização. Formados os pacotes, se pensava que as revistas que participavam dele seriam mais consultadas do que as que ficavam de fora, e as provedoras foram crescendo, por um lado, incorporando mais e mais revistas e, por outro, por intermédio de *mergers* entre si e de aquisições de

outros provedores. Os biblioteconomistas das universidades da Califórnia advertiram: "Global STM publishing is a \$7 billion industry. Scientific journals have been fastest-growing media sub-sector of past 15 years."

Um oligopólio se formou em poucos anos e o resultado foi catastrófico para o mundo acadêmico. De 1997 a 2000, pelo menos cinco grandes editoras comerciais foram compradas por suas rivais. A oligopolização tem um efeito sobre o preço das revistas: em UC Libraries: *The Economics of Publishing*, se estima que houve um "efeito oligopólio" que provocou um aumento nos preços da ordem de 20% a 30%.

A formação de megaprovedores e o desaparecimento de muitos pequenos reconfigurou o mercado, que passou a ser um oligopólio, e os provedores passaram a ter um grande poder de barganha frente às universidades, forçando-as a subscrever pacotes amplos, ainda que muitas revistas que participavam do pacote não fossem consultadas ou fossem minimamente consultadas. Tal era a situação do pacote da Reed Elsevier com a Capes, que incluía perto de 700 revistas que jamais foram consultadas. Mas a Reed Elsevier se negava a renegociar o pacote que implicasse a redução dos preços com a redução das revistas.

Com isso, as provedoras passaram, em certo sentido, a decidir o que as universidades (ou a Capes) poderiam subscrever e começaram a aumentar dramaticamente os preços dos seus pacotes, particularmente a Reed Elsevier¹¹ que é, de longe, a principal provedora de assinaturas eletrônicas. Em 1997 a Elsevier já era a maior editora de jornais acadêmicos, proprietária da Lexis-Nexis, uma companhia de tipo *database*. Ficou cada vez maior: em 1997 fez um *merger* com sua competidora holandesa, Wolters Kluwer. Em 1996 as vendas das duas atingiram US \$6,6 bilhões! Isso há oito anos – e continuaram crescendo.

O crescimento foi financiado com um aumento considerado abusivo dos preços. Em 1997, a Elsevier aumentou seus preços em quase doze por cento. Esse aumento foi precedido por outros de mais de 10% ao ano em vários anos anteriores. Levando em consideração as mudanças nas taxas de câmbio, Lou Pitschmann, *GLS associate director for collection development*, afirma que o aumento da Elsevier em 1997 foi de 27% – num ano apenas! Os lucros da Reed Elsevier foram obtidos à custa do bom funcionamento das instituições universitárias. As "*operating margins*" da Reed Elsevier durante seis anos seguidos estiveram acima de 35%. Mary M. Case nos diz que foram 40% em 1995; 42% em 1996; 40% em 1997; e entre 35% e 36% nos três anos seguintes. A Harcourt, outra megadistribuidora e produtora, teve em 1998 um lucro de quase 20%. As descrições das negociações indicam que passamos do mundo dos valores tradicionais acadêmicos para o mundo dos negócios. Ironicamente, esses lucros foram obtidos às nossas custas, tanto na condição de produtores, quanto na condição de usuários. Nós pagamos caro pelo que pesquisamos e publicamos.

Os efeitos nefastos dessa situação para as universidades são fáceis de constatar: houve um acelerado crescimento dos gastos com as revistas *a despeito da diminuição no número de revistas*.

¹¹ Ver dados em <http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/Journals/morganstanley.pdf>

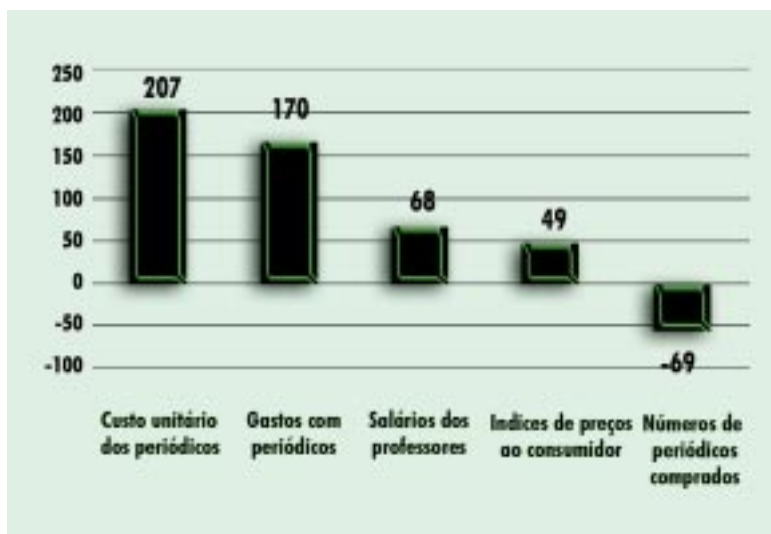


Gráfico 5 - Mudança de indicadores relevantes segundo a Association of Research Libraries (ARL) - em percentagens. América do Norte, 1986-1999.

Os primeiros que se insurgiram contra essa situação mundo afora foram bibliotecários e biblioteconomistas e, secundariamente, administradores universitários. O crescimento dos gastos com as publicações eletrônicas saía de outros itens orçamentários, uma vez que parte desse crescimento se deu em período de estagnação e até de redução de gastos universitários. Em poucos anos, a biblioteca passou a ocupar uma posição central nas discussões e preocupações com os gastos das universidades. Mas era uma luta de administradores e “do pessoal da biblioteca” da qual professores e pesquisadores não participavam e muitos nem sabiam que existia.

Talvez a ganância da Reed Elsevier e outras provedoras venha a contribuir para a quebra do oligopólio: universidades de peso, como Harvard, também tiveram dificuldades com a Reed Elsevier, e estão reagindo, como afirma Sidney Verba, Carl H. Pforzheimer University professor e diretor da University Library:

For more than a year, Harvard and fellow members of the Northeast Research Libraries Consortium (NERL) attempted without success to negotiate more flexible licensing terms with Elsevier, publisher of some 1,800 journals available online under the brand name Science Direct. Elsevier is among a handful of journal publishers whose commercial bundling practices are squeezing library budgets. Their licensing programs require libraries to maintain large, fixed levels of expenditure, without the ability to cancel unneeded subscriptions. As the publisher with the largest share of the scientific (STM) journal publishing market, Elsevier journals

are by far the most expensive. Science Direct titles cost Harvard libraries \$1.7 million in 2003—more than four times our expenditure level with the next largest STM journal publisher.¹²

Harvard cortou a assinatura de cem revistas distribuídas pela Reed Elsevier. As palavras fortes de Sidney Verba demonstram um possível ponto de inflexão nas relações entre a Reed Elsevier e as universidades:

Although the obstacles are considerable, the strategic reasons for rejecting the fixed-bundle agreement that Elsevier offered to NERL are still more compelling. The combined costs of Elsevier subscriptions far outrun even its closest competitors, while prudent cancellation decisions lead only to steeper fees. Like so many other institutions, Harvard's collections have become hostage to this situation¹³. Declining the bundled agreement and intentionally reducing our outlay for Elsevier titles will ultimately give us the ability to respond to the marketplace unfettered by such artificial constraints.

Verba nos diz que Harvard ficou refém das práticas oligopolistas de alguns provedores, particularmente a Reed Elsevier. Essa é uma descrição semelhante à de outras autoridades universitárias, principalmente as mais ligadas às bibliotecas. Movimentos semelhantes se esboçam em outras universidades e talvez se forme um movimento das principais bibliotecas americanas de repúdio à Reed Elsevier. Em dezembro de 2003, os professores e administradores da Universidade Estadual da Carolina do Norte aprovaram uma resolução de oposição à prática de “bundling” os jornais (formação de pacotes sem direito de escolha), autorizando a Biblioteca a não renovar com a Reed Elsevier. A razão é clara: 38% dos gastos com periódicos vão para a Reed Elsevier, que entrega apenas 11% dos periódicos da NCSU.¹⁴

A luta se politiza e se amplia

A participação de acadêmicos no debate foi muito posterior à participação dos biblioteconomistas. Nos Estados Unidos, talvez um debate em Purdue com o representante da Elsevier o tenha provocado.¹⁵ Nessa reunião, um professor de Química Médica iniciou o confronto ao rejeitar o aumento anual proposto pela Elsevier de 9,5%, afirmando que “os jornais [distribuídos pela] Elsevier tendem a ser do segundo e do terceiro escalões, o que varia de aceitável a horríveis”.¹⁶ E perguntou: “Por que quereríamos comprar lixo com aumentos de preço de 9,5%?”. Segundo Myer Kutz, foi a primeira vez que o corpo docente e os bibliotecários se uniram para lutar contra os oligopólios.

As práticas extorsivas da Reed Elsevier provocaram reações de algumas instituições poderosas, inclusive, como mencionamos, Harvard.

Não tenho dúvida de que as revistas excluídas das principais bibliotecas do mundo migrarão para outros provedores, cujas práticas sejam menos extorsivas e menos desafiantes. Não é impossível que, em pou-

¹² Ver “A Letter from Sidney Verba Harvard University Library e sua referência em http://lib.harvard.edu/elsevier_list.html.

¹³ No contexto, prisioneira poderia ser uma tradução mais adequada de *hostage*.

¹⁴ Ver “NCSU Faculty Takes Hard Line on New Elsevier Deal”, em *Library Journal* 8/12/2003.

¹⁵ Ver GILPIN, Kenneth N., “Concerns About an Aggressive Publishing Giant,” *New York Times*, v147, 29 de dezembro de 1997, pág D2 (Late City Edition), col 1.

¹⁶ “Terrible” no original, que acredito fica melhor traduzido por horrível.

¹⁷ Esta foi exatamente a forma pela qual a notícia chegou a mim, tendo origem numa pessoa de reputação acadêmica incontestável.

cos anos, a Reed Elsevier mude drasticamente suas práticas ou entre em colapso. Na minha opinião, o Brasil deve participar deste movimento. No Brasil, a luta começou durante o período de renegociação dos contratos do Portal Capes com os provedores que exigiam pagamentos que superavam de longe as possibilidades da Capes. Houve uma difusão eletrônica da notícia de que a Capes extinguiria o Portal¹⁷ e das correspondentes declarações de preocupação. A informação era falsa. O acordo foi difícil, mas foi negociado, sendo que a provedora menos flexível foi, como seria de esperar, a Reed Elsevier. A crise serviu para conscientizar alguns professores e pesquisadores, aumentando a sua informação sobre esse difícil problema.

Comparativamente, o Brasil tem pontos semelhantes e algumas diferenças com os países ricos:

- Aqui, como lá, os preços das revistas crescem mais rápido do que o orçamento das bibliotecas e do que a inflação.
- Há, dentro do Brasil, uma ampliação de especializações na produção e nos programas de pós-graduação e do número de páginas produzido e consumido.
- Cresce a demanda por serviços eletrônicos de todo tipo (o consumo nos países ricos é muito mais elevado do que aqui).
- Lá, como aqui, também pagam pelo que não usam (ainda que possivelmente usem mais e paguem menos, comparativamente).

A Luta para Baixar os Custos e o Princípio de Livre Acesso

A luta contra os lucros considerados exorbitantes dos provedores não é só uma posição defensiva, a partir de problemas orçamentários. Há, também, uma discussão baseada no *princípio do livre acesso*, com iniciativas de cientistas, revistas e instituições que visam eliminar o caráter comercial incrustado na comunicação entre cientistas. Talvez a principal iniciativa neste sentido seja a SPARC:

SPARC: *Scholarly Publishing and Academic Resource Coalition*: o que é?
SPARC se define como

the Scholarly Publishing and Academic Resources Coalition, is an alliance of academic and research libraries and organizations working to correct market dysfunctions in the scholarly publishing system. Developed by the Association of Research Libraries, SPARC has become a catalyst for change. Its pragmatic focus is to facilitate the emergence of systems that capitalize on the networked environment to disseminate research. Its strategies expand competition and support open access to address the high and rising cost of scholarly journals, especially in science, technology, and medicine - a trend which inhibits the advancement of scholarship.

A filiação à SPARC custa uma fração ínfima do que se paga a um dos provedores. Seu objetivo é baixar o preço da comunicação científica. Existe um SPARC-Europa e pode ser politicamente viável e economicamente vantajosa a criação de instituição semelhante para a América Latina e/ou o Terceiro Mundo. A filiação de uma instituição do Terceiro Mundo a SPARC custaria 1 mil dólares anuais. Um dos seus programas é o *SPARC Alternative*, que se descreve como: "This program supports lower-cost, directly competitive journals as an alternative for academic disciplines formerly dependent on high-priced journals."

Exemplificando: parte desse programa é *BioMed Central*, com mais de 90 revistas *on-line* de acesso livre. As revistas de acesso livre crescem rapidamente e para muitos pesquisadores passou a ser uma questão de princípio só publicar nessas revistas. As revistas de livre acesso ainda são menos numerosas do que as demais, mas crescem rapidamente, assim como o seu uso. O Diretório de Revistas de Livre Acesso (DOAJ – *Directory of Open Access Journals*) mantém estatísticas sobre o uso dessas revistas. Entre 12 de maio e 31 de outubro de 2003 o movimento está representado no quadro seguinte:

Successful requests	1,863,891
Average successful requests per day	10,776
Successful requests for pages	1,207,503
Average successful requests for pages per day	6,981
Failed requests	39,826
Redirected requests	165,118
Distinct files requested	59,743
Distinct hosts served	80,993
Corrupt logfile lines	266
Unwanted logfile entries	22,649
Data transferred	8.04 gigabytes
Average data transferred per day	47.60 megabytes

O DOAJ cresce rapidamente. Na atualidade, abrange 736 títulos, e o número cresce a cada dia. No último mês estudado foram acrescentados 55 títulos. É uma luta entre David e Golias, mas David cresce rapidamente. Atua nas mais diversas áreas. Por exemplo, o *Economics Bulletin*, pensado para substituir o *Economics Newsletter*, já teve 84.880 consultas *on-line* apenas desde janeiro de 2001.

O *New Journal of Physics* é outra revista associada com a SPARC que lida com todas as áreas da Física. Ela está disponível para todos através da Internet e se publica a um custo mínimo aplicado aos autores dos artigos publicados.

Outras opções abandonam o conceito de revista e abraçam o conceito de *série*. A *The University of California International and Area Studies (UCIAS) Digital Collection* é um desses programas que atua em diversas áreas. Os artigos são publicados *isoladamente* e podem ser consultados gratuitamente *on-line*. O conceito de revista é baseado em publicações de papel. O meio eletrônico torna factível outros conceitos, particularmente o de séries organizadas por áreas temáticas.

Recomendações Finais e o Livre Acesso

O advento da Internet e a disponibilização *on-line* de parte importante da produção científica pode ser um instrumento de redução das tremendas desigualdades no acesso às informações entre países e, dentro deles, entre regiões e instituições. Poderá reduzir a desigualdade entre as universidades e outras instituições de ensino e pesquisa, e entre pesquisadores individuais também. A *cidadania científica plena* pode ser ampliada de maneira a incluir pesquisadores em qualquer lugar do planeta. Não obstante, poderá, também, ser mais um instrumento de transferência de recursos de países pobres para países ricos e, dentro dos países ricos, de instituições acadêmicas e científicas para empresas. Poderá significar um grande avanço, ou reproduzir a extração de mais valia e a ausência de valores humanitários que encontramos na indústria farmacêutica por ocasião da disputa pelo genérico do coquetel contra a AIDS. É uma luta de todos, e não da Capes, do Ministério da Educação, ou “do governo”. Num país em crise orçamentária como o Brasil, os recursos acima do considerado ético que empresas como a Reed Elsevier extraem de nós competem com os recursos que faltam – não apenas nas universidades, mas fora delas, no atendimento às necessidades básicas das populações carentes. Por isso, muitos recomendam medidas confrontacionais.

Precisamos acordar para o fato de que há países com uma produção científica substancial e que não estão submetidos às práticas monopolísticas. Um levantamento, feito por Kaur e Sapra, dava um total de doze mil títulos de publicações seriais, incluindo jornais e revistas somente na Índia.¹⁸ A Índia é um dos principais países produtores de trabalhos acadêmicos do Terceiro Mundo. Os cientistas brasileiros se beneficiam pouco da produção dos seus colegas da Índia que publicam, em grande medida, em inglês. A China tem um *database, Chinese Academic Journals Online (CAJ Online)*, que permite livre acesso a mais de seis mil revistas classificadas em nove categorias. Evidentemente, há um problema muito sério de idioma, mas alguns dos trabalhos são acompanhados de sumários em inglês. Dado que a China é o país que mais tem crescido economicamente nos últimos vinte anos, a sua produção científica e intelectual merece atenção. É possível que os próprios chineses tomem a iniciativa de solucionar esse problema estimulando traduções e publicações bilíngües. O Brasil subutiliza grosseiramente a produção científica do Terceiro Mundo.

Enfrentamos é um oligopólio de um mercado essencial para a vida acadêmica, que movimenta mais de sete bilhões de dólares ao ano, e empresas gananciosas com alguns bilhões de poder de fogo. Há um

¹⁸ Susheel Kaur e P. Sapra (orgs.). *Directory of Periodicals Published in India 2000*. New Delhi, Sapra and Sapra, 2000.

conflito de valores e de culturas, entre o ideal acadêmico da livre circulação de idéias e as práticas de empresas como a Reed Elsevier, cujos interesses não são acadêmicos, mas comerciais – o controle do mercado e a maximização dos lucros. Não há por que esperar, da parte delas, comportamento cordial, cavalheiresco nem qualquer preocupação com o progresso da ciência – ainda menos em países do Terceiro Mundo.

Diante desse conflito de interesses, há procedimentos, defensivos e agressivos, usando recursos que temos e evitando o terreno onde predominam recursos que não temos:

- Dar uma dimensão *política* ao problema;
- Unir esforços com o SPARC e outras iniciativas e organizações semelhantes, como as universidades que estão nessa luta e, particularmente, com suas bibliotecas e bibliotecários;
- Negociar em bloco com outros países, particularmente China, Índia, África do Sul e outros do Terceiro Mundo, inclusive alguns latino-americanos. Quanto maior o bloco, maior a capacidade de negociação;
- Reproduzir o bloco da OMC na defesa dos países do Terceiro Mundo; e
- Retaliações sobre as revistas que permanecerem nos provedores, inclusive sobre o seu corpo editorial e colaboradores freqüentes.

O momento é propício. Algumas instituições importantes, como a mencionada Universidade de Harvard, estão dispostas a declarar o fim desse formato de distribuição do conhecimento científico. Este é o primeiro momento de confronto com o oligopólio. Ficar de fora deste conflito é, além de covardia, suicídio.