

# AQUISIÇÃO DE LIVROS ELETRÔNICOS, UMA NEGOCIAÇÃO A SER FEITA

**Ana Rosa dos Santos** (UFF) - anarosa@ndc.uff.br

**Simone da Rocha Weitzel** (UNIRIO) - sweitzel@unirio.br

## **Resumo:**

*Oferece síntese das boas práticas em negociações para aquisição de livros eletrônicos. Realiza pesquisa descritiva, por meio de revisão de literatura. Pontua aspectos da negociação na gestão de coleções eletrônicas. Ressalta que a negociação deve ser exercida com responsabilidade e coragem. Sugere a preparação para as negociações através de colegas da área, mercado editorial, literatura, etc. Recomenda que os contratos permitam o acesso por meio da afiliação, e não por localização. Indica que os consórcios podem ser o caminho para boas negociações. Conclui que ainda são poucos os trabalhos na área sobre o tema. Propõe estudos para implantação de consórcios e compartilhamento de coleções. Estimula a divulgação das boas práticas entre os bibliotecários universitários, e treinamentos para a preparação para negociação.*

**Palavras-chave:** *Desenvolvimento de coleções; gestão de coleções; livros eletrônicos; documentos eletrônicos; aquisição; negociações.*

**Eixo temático:** *Eixo 3: Gestão de bibliotecas: aquisição e tratamento de materiais no ambiente físico e virtual, curadoria digital, coleções especiais, desenvolvimento de serviços e produtos inovadores, bibliotecas digitais e virtuais, portais e repositórios, acesso aberto.*

## INTRODUÇÃO

O trabalho tem por objetivo apresentar as boas práticas que podem ser aplicadas na negociação na aquisição de livros eletrônicos (Ebooks, E-books, electronic books) em bibliotecas universitárias. A necessidade premente dos bibliotecários se adaptarem as novas formas de aquisição que o ambiente digital traz justifica o estudo, uma vez que se impõem cada vez mais novas competências, incluindo a negociação de contratos.

Nesse contexto, o aumento dos preços, a incapacidade de comprar tudo o que é publicado, e a redução orçamentária nas bibliotecas universitárias valorizaram aspectos inerentes à negociação no campo da “gestão de coleções”<sup>1</sup> (COGSWELL, 1987; BRANIN, 2003; FLOWERS, 2004; JOHNSON, 2014, tradução nossa).

De acordo com Flowers (2003, 2004) o poder de negociação dos bibliotecários deve ser exercido com responsabilidade, coragem e planejamento, de forma a obter o máximo de economia em todos os aspectos da negociação, principalmente em relação ao custo final da aquisição. É uma atividade desafiadora que requer o conhecimento dos modelos de negócio, das especificidades dos produtos disponíveis, bem como da reputação dos fornecedores. Muitas dessas informações estão disponíveis na literatura, no mercado editorial e entre os profissionais da área. Flowers (2003) apresenta um quadro pontuando as qualidades para o sucesso da relação entre os bibliotecários e os fornecedores:

Quadro 1 – Pontos para o sucesso de uma negociação

| <b>Qualidades</b>                        | <b>Importância</b>   |
|--|--|
| Boa comunicação:                         | Evitar mal-entendidos e erros  |
| Interesse comum:                         | O sucesso de cada um é fundamental para os negócios.   |
| Compreensão das necessidades de cada um: | Ajuda a alcançar um acordo benéfico;   |
| Compreensão das restrições de cada um:   | Ajuda a alcançar um acordo realista;   |
| Confiança:                               | É essencial na relação e implementação das decisões negociadas;  |
| Flexibilidade:                           | Nenhum dos lados está no controle completo da situação. Eventos externos resultam em alterações. Por exemplo, os cortes no orçamento afetam os pedidos [que as bibliotecas solicitam] aos fornecedores. Da mesma forma, as fusões e aquisições afetam os fornecedores. |
| Orgulho pelo trabalho:                   | Ajuda a cada um alcançar metas e manter a boa relação.   |

Fonte: Flowers (2003, p. 104, tradução e acréscimos nossos).

<sup>1</sup> A chamada gestão de coleções foi proposta na década de 1980, e inclui as funções tradicionais do desenvolvimento de coleções, e também: Manutenção (preservação) de coleções; a *gestão fiscal*; o relacionamento com o usuário; o compartilhamento de coleções e outras, e os aspectos eletrônicos dessa gestão (COGSWELL, 1987; JOHNSON, 2014, tradução e grifos nossos).

Nos primeiros anos da década de 2000, o modelo de negócio preponderante, no Brasil, era denominado “pacote”. Nesse modelo as coleções eram compradas sem qualquer interferência do cliente. Com o aumento da demanda, e das exigências dos bibliotecários nas negociações, os fornecedores precisaram se adequar às necessidades dessas universidades, surgindo assim outros modelos menos fechados (ZATTAR; DOURADO, 2014). Assim, o conhecimento detalhado dos modelos de negócio que estão sendo praticados pelo mundo, bem como da legislação brasileira poderão proporcionar maior poder de negociação.

Em uma negociação para aquisição de ebooks, por exemplo, os termos dos contratos devem garantir maior proveito (custo-benefício) para todos os usuários. Um dos principais tópicos encontrados em contratos são os chamados "usuários autorizados". Neste item deve ser previsto todos os usuários possíveis, tais como: Professores afiliados, funcionários, estudantes, contratados, etc. A inclusão do acesso remoto é recomendada, e deve-se evitar assim a limitação geográfica. Ou seja, os usuários autorizados devem ser definidos por afiliação com universidade, e não por sua localização (DYGERT; LANGENDORFER, 2014; DYGERT; VAN RENNES, 2015, tradução nossa). Os autores também apresentam outros pontos que devem ser considerados nas negociações:

- a) a solicitação de orientação dos advogados da instituição na negociação dos termos do contrato;
- b) a ação moderada, mas sem medo;
- c) a criação de uma rede de apoio, com colegas da área, visando à preparação para negociações;
- e) a preparação através da literatura, congressos, etc.;
- f) a solicitação ao fornecedor de uma cópia editável do contrato, para que suas alterações sejam controladas até a aprovação final dos termos;
- g) a redação de diretrizes para as negociações;
- h) prestação de informações aos superiores sobre o andamento das negociações;
- i) a inclusão das exigências de acessibilidade digital nos contratos, para garantir que os conteúdos possam ser acessíveis a todos;<sup>2</sup>
- j) a definição de expectativas altas, visando atender as necessidades do usuário (DYGERT; LANGENDORFER, 2014; DYGERT; VAN RENNES, 2015, tradução nossa).

Ressalta-se também que a negociação deve ser baseada em princípios, deslocando o foco pessoal para o objetivo, removendo dessa forma “parte do elemento humano do processo para que ambos os lados possam trabalhar e fazer um acordo mutuamente aceitável”. A “negociação com princípios” é baseada em quatro pilares (FISHER; URY; PATTON, 2005 apud DYGERT; RENNES, 2015, tradução nossa)<sup>3</sup>:

---

<sup>2</sup> No Brasil o “Modelo de Acessibilidade em Governo Eletrônico (eMAG) ” busca oferecer a garantia da acessibilidade virtual a todos, se baseia no Modelo internacional *Web Content Accessibility Guidelines (WCAG)* (BRASIL, 2011).

<sup>3</sup> Claire Dygert tem mais de 16 anos de experiência na área, recomenda-se a leitura completa dos trabalhos citados, e outros.

- a) separar as pessoas do problema ou da questão;
- b) focar em interesses, e não em posições;
- c) criar oportunidades para os negociadores;
- d) utilizar critérios objetivos.

Assim, o bibliotecário precisa conhecer a sua Instituição, suas coleções, seus usuários, seus fornecedores, os produtos, bem como os preços oferecidos às outras instituições, agindo de forma moderada, mas sem medo (DYGERT; LANGENDORFER, 2014; DYGERT; RENNES, 2015). O bibliotecário deve estar pronto para defender os interesses dos usuários e da sua Instituição, utilizando todos os recursos possíveis, mas mantendo a ética.

A literatura indica que os consórcios podem ser a melhor alternativa para boas negociações de livros eletrônicos, uma vez que as negociações realizadas de forma compartilhada podem ser mais eficientes em função do poder de barganha (FLOWERS, 2004, VASSILOU, et al, 2012; RADNOR, SHRAUGER, 2012; MACEVICIUTE, 2014; DRESSELHAUS, 2016; CARTER, OSTENDORF, 2017). No Brasil, o melhor exemplo desse tipo de Consórcio é o Conselho de Reitores das Universidades Estaduais de São Paulo (CRUESP), que desde 2007 adquire livros eletrônicos, atendendo às Bibliotecas das Universidades de São Paulo, Universidade Estadual Paulista, Universidade Estadual de Campinas (KASSAB, 2007).

## **MÉTODO DA PESQUISA**

Pesquisa descritiva e bibliográfica, com cobertura nacional através dos: Anais do XVIII Seminário Nacional de Bibliotecas Universitária - 2014; Anais do XIX Seminário Nacional de Bibliotecas Universitárias - 2016; Anais do Congresso Brasileiro de Biblioteconomia e Documentação - 2013; Trabalhos apresentados - Congresso Brasileiro de Biblioteconomia e Documentação 2015; e Trabalhos Defendidos Programa de Pós-Graduação em Biblioteconomia, da Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro - Trabalhos . E cobertura estrangeira foi realizada através das bases: Library and Information Science Abstracts; e Library, Information Science & Technology Abstracts, no Portal Capes. As palavras chaves adotadas foram: livro eletrônico, digital; aquisição; negociação; electronic book; Ebook; e-books; acquisition; negotiation; no período entre 2013-2017. Foram selecionados os trabalhos mais identificados com o tema, suas referências, e a esses foram acrescentados clássicos da área.

## **RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Com a explosão bibliográfica e a falta de recursos financeiros, os bibliotecários se viram obrigados a buscar soluções mais eficientes para responder às questões e desafios relativos à gestão de suas coleções, e especialmente a prática da arte da negociação. A negociação é parte fundamental da gestão de coleções eletrônicas. O despreparo dos bibliotecários em relação à negociação pode ser a força dos fornecedores. Desse modo, a negociação é um dos alicerces de uma boa gestão de coleções eletrônicas, de forma a garantir economia de recursos financeiros para a instituição, e mais benefícios para os usuários. O quadro abaixo sintetiza os pontos necessários para a preparação para a negociação:

Quadro 2 – Pontos a destacar na preparação dos bibliotecários para as negociações

| <b>AUTORES</b>  | <b>PONTOS PARA NEGOCIAÇÕES</b>  |
|---|---|
| Flowers (2003)  | Conhecer dos modelos de negócio;  |
| Flowers (2003); Dygert; Van Rennes (2015).              | Conhecer as especificidades dos produtos disponíveis;   |
| Flowers (2003, 2004); Dygert; Van Rennes (2015).        | Conhecer a reputação do fornecedor;   |
| Dygert; Langendorfer (2014); Dygert; Van Rennes (2015). | Conhecer a sua Instituição e as necessidades do seu usuário;  |
| Flowers (2003); Dygert; Van Rennes (2015).              | Buscar informações na literatura, no mercado editorial, e colegas da área;  |
| Dygert; Langendorfer (2014); Dygert; Van Rennes (2015). | Buscar incluir todos os usuários prováveis nas cláusulas de acesso dos contratos;   |
| Dygert; Langendorfer (2014)                             | Criar uma rede e grupo de apoio com colegas da área;  |
| Dygert; Langendorfer (2014); Dygert; Van Rennes (2015). | Solicitar orientação dos advogados da instituição na negociação dos termos do contrato;   |
| Flowers (2004); Dygert; Langendorfer (2014).            | Agir com moderação, mas sem medo;   |
| Dygert; Langendorfer (2014); Dygert; Van Rennes (2015). | Solicitar ao fornecedor uma cópia editável do contrato, para que suas alterações possam ser controladas até a aprovação final dos termos; |
| Dygert; Langendorfer (2014); Dygert; Van Rennes (2015). | Redigir diretrizes para as negociações;   |
| Dygert; Langendorfer (2014)                             | Manter os superiores informados sobre o andamento das negociações;  |
| Dygert; Langendorfer (2014)                             | Incluir a questão da acessibilidade digital;  |
| Dygert; Langendorfer (2014)                             | Definir expectativas altas.   |

Fonte: As autoras

A literatura vem recomendando a formação de consórcios para aquisição de livros e outros documentos eletrônicos para aumentar a capacidade de negociação e garantir o compartilhamento de coleções (FLOWERS, 2004, VASSILOU, et al, 2012; RADNOR, SHRAUGER, 2012; MACEVICIUTE, 2014). No Brasil, essa modalidade é pouco praticada, a exceção mais conhecida é o Consórcio CRUESP. Desse modo, as bibliotecas vêm perdendo oportunidades de garantir melhores contratos, por falta de negociação.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Foram identificados poucos trabalhos sobre o assunto no período analisado. Dessa forma, novas pesquisas são propostas visando uma cobertura mais exaustiva, de um período maior. Já que a necessidade de preparação dos bibliotecários para a negociação é cada vez mais indispensável na sociedade contemporânea. E a busca da competência de negociação pode garantir a defesa dos interesses das Instituições Universitárias e da comunidade acadêmica. Assim, estudos para implantação de Consórcios para compra de livros eletrônicos devem ser realizados, e as negociações bem-sucedidas devem divulgadas como casos de sucesso, buscando incentivar as boas práticas de negociação, que são primordiais à gestão de coleções eletrônicas. Conforme dito, a falta de competência dos bibliotecários para negociações fortalece os fornecedores. Destarte, é imperativo reagir.

## REFERÊNCIAS

BRANIN, Joseph; GROEN, Frances; THORIN, Suzanne. The changing nature of collection management in research libraries. **Library resources & technical services**, Chicago, v. 44, n. 1, p. 23-32, 2000.

BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação. **EMAG-Modelo de Acessibilidade em Governo Eletrônico**. Brasília, 2011.

CARTER, Sunshine; OSTENDORF, Danielle. Processes and Strategies for Collaboratively Purchasing Electronic Resources. **Collaborative Librarianship**, v. 9: n. 1, p. 58-71, 2017.

COGSWELL, James A. The Organization of Collection Management Functions in Academic Research Libraries. **Journal of Academic Librarianship**, Ann Arbor, v. 13, n. 5, p. 268-76, 1987.

DYGERT, Claire; LANGENDORFER, Jeanne M. Fundamentals of E-resource licensing. **The Serials Librarian**, New York, v. 66, n. 1-4, p. 289-297, 2014.

DYGERT, Claire; VAN RENNES, Robert. Building your licensing and negotiation skills toolkit. **The Serials Librarian**, New York, v. 68, n. 1-4, p. 17-25, 2015.

DRESSELHAUS, A. Literature of Acquisitions in Review, 2012-13. **Library Resources & Technical Services**, Chicago, v. 60, n. 3, p. 169-181, July 2016. ISSN: 00242527.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões**. Rio de Janeiro: Imago, 2005.

FLOWERS, Janet L. Negotiations with library materials vendors: preparation and tips. **The Bottom Line**, Bingley, v. 16, n. 3, p. 100-105, 2003.

FLOWERS, Janet L. Specific tips for negotiations with library materials vendors depending upon acquisitions method. **Library Collections, Acquisitions, and Technical Services**, New York, v. 28, n. 4, p. 433-448, 2004.

JOHNSON, Peggy. **Fundamentals of collection development and management**. Chicago: American Library Association, 2014.

KASSAB, Álvaro. Biblioteca do futuro disponibiliza 188 mil livros eletrônicos. **Jornal da Unicamp**, São Paulo, n. 367, 13 a 19 de agosto de 2007.

MACEVICIUTE, Elena. Research libraries in a modern environment. **Journal of Documentation**, London, v. 70, n. 2, p. 282-302, 2014.

VASILEIOU, Magdalini; HARTLEY, Richard; ROWLEY, Jennifer. Choosing e-books: a perspective from academic libraries. **Online information review**, Bradford, v. 36, n. 1, p. 21-39, 2012.

ZATTAR, M.; DOURADO, S. Desenvolvimento de coleções eletrônicas: questões de aquisição. In: SEMINÁRIO NACIONAL DE BIBLIOTECAS UNIVERSITÁRIAS, 18., 2014, Belo Horizonte. **Anais...** Belo Horizonte: UFMG, 2014. p. 1-12.

**Agências financiadoras:** Este projeto não foi financiado por nenhuma agência.