

MODELOS DE NEGÓCIOS DE LIVROS ELETRÔNICOS PARA BIBLIOTECAS

Raquel Pereira Costa*
Murilo Bastos da Cunha**

RESUMO: Este artigo descreve os principais modelos de negócios de livros eletrônicos para bibliotecas. Com a crescente demanda por livros eletrônicos também aumenta o número de editores envolvidos na sua produção, criando, entre outros, uma diversidade de plataformas, modelos de compra, preços etc. Urge, portanto, a busca por um mínimo de padronização tecnológica, similar ao conseguido décadas atrás com as fitas cassetes e vídeos – este aspecto pode ser um obstáculo para a maior penetração do livro eletrônico na sociedade atual. Primeiro são analisados os canais de compra específicos para esse tipo de material, que podem ser editoras, agregadores ou distribuidores. Depois, são descritos os modelos de seleção disponíveis para as bibliotecas, dos quais os mais comuns são por título ou por pacote. Os modelos de negócios analisados incluem o acesso perpétuo, a assinatura, o empréstimo de curto prazo e a aquisição orientada pelo usuário. Também são discutidos os modelos de acesso dos usuários. Finalmente, são destacados os aspectos relacionados à licença de venda de livros eletrônicos.

* Bacharel em Biblioteconomia pela Universidade de Brasília, Brasil. Bibliotecária do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Brasil.
E-mail: pereiracostaraquel@gmail.com.

** Doutor em Library and Information Science pela University of Michigan, Estados Unidos. Pesquisador colaborador da Universidade de Brasília, Brasil.
E-mail: murilobc@unb.br.

Palavras-chave: Aquisição bibliográfica. Biblioteca. Livro eletrônico.

I INTRODUÇÃO

Há muitos anos as bibliotecas compram livros e outros tipos de documentos para oferecer a seus usuários. Nos últimos anos a venda de livros digitais ou eletrônicos vem crescendo no mundo todo, incentivada principalmente pelas ações da empresa norte-americana Amazon. Entretanto, a venda de livros eletrônicos para bibliotecas é diferente tanto da venda desses mesmos livros eletrônicos para pessoas físicas quanto da venda de livros impressos para bibliotecas.

Muitas editoras ainda possuem receio em relação à venda de livros eletrônicos: outras, entretanto, já viram nesta tecnologia uma nova oportunidade de negócios e se aproveitam ao máximo disso, inclusive tentando replicar as

características negociais dos livros impressos no contexto dos eletrônicos, contradizendo benefícios da tecnologia (ALA, 2012). Dentre os benefícios inerentes ao livro eletrônico é possível destacar a possibilidade de acesso fora da área física da biblioteca, a possibilidade de se obter esse acesso mesmo quando a biblioteca está fechada, a possibilidade de atualização constante dos livros, a inclusão de vídeos e *links*, além da falta do desgaste decorrente do uso desse material (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012). Por isso, segundo Morris e Sibert (2011, p. 98), os “[...] vendedores e editoras se esforçam para encontrar modelos de compra que sejam interessantes para a biblioteca e que, ao mesmo tempo, protejam o conteúdo da pirataria e que gerem ou pelo menos protejam o ‘lucro’”.

Como destaca Konrad (2013), a compra de livros eletrônicos pode ser complicada, exigindo

muito tempo e recursos. Muitas dúvidas podem surgir no momento da escolha dos editores, com suas respectivas plataformas e modelos de negócios disponíveis no mercado. Com a crescente demanda por livros eletrônicos também aumenta o número de editores envolvidos na sua produção, criando, entre outros, uma diversidade de plataformas, modelos de compra, preços etc. Urge, portanto, a busca por um mínimo de padronização tecnológica, similar ao conseguido décadas atrás com as fitas cassetes e vídeos – este aspecto pode ser um obstáculo para a maior penetração do livro eletrônico na sociedade atual.

Em relação a esse aspecto, Minčić-Obradović (2011) observou uma conturbada relação entre bibliotecas e editores ao comentar que:

As bibliotecas argumentam que a indústria do livro eletrônico é conduzida pela vontade das editoras e que as editoras têm sido conservadoras na transição para o mercado de livros eletrônicos e nos seus modelos de negócios. Por outro lado, as editoras acusam os bibliotecários de não serem proativos e de ficarem sentados esperando o que vai acontecer. (MINČIĆ-OBRAĐOVIĆ, 2011, p.27, *apud* KONRAD, 2013, p. 11, tradução nossa)

Para que os bibliotecários tenham maior liberdade de ação é importante que conheçam o mercado dos livros eletrônicos. Isso lhes dará maior poder no momento da negociação, permitindo que façam as exigências necessárias e proponham novos modelos de negócios que favoreçam a biblioteca e os usuários. As bibliotecas e fornecedores de livros eletrônicos devem trabalhar juntos para alcançar um acordo no qual todo o potencial dos livros eletrônicos possa ser explorado. A falta de resolução de problemas e desafios atuais pode ameaçar a qualidade do serviço oferecido pelas bibliotecas aos seus usuários, o que pode ameaçar o futuro das negociações com bibliotecas (VASSILEIOU, 2012, p. 290 *apud* KONRAD, 2013).

O objetivo deste artigo é identificar os principais modelos de negócios de livros eletrônicos para bibliotecas. Para alcançar esse objetivo a metodologia a ser utilizada é a revisão de literatura. Como existem poucos textos sobre o assunto em português foram selecionados apenas

textos em inglês, já que é nesta língua que está a parte mais relevante da literatura sobre o assunto. Também houve uma preocupação em selecionar textos recentes, já que esse é um cenário que sofre uma constante e rápida mudança.

Por esse ser um assunto recente e os aspectos terminológicos ainda não estarem consolidados, cada autor adota uma tipologia ou classificação diferente ao tratar sobre os modelos de negócios de venda de livros eletrônicos. Por isso, este artigo segue uma divisão própria, que é uma combinação das adotadas por outros autores, para poder tratar do assunto com maior abrangência. Inicialmente são descritos os meios atuais através dos quais as bibliotecas podem comprar os livros eletrônicos, a saber: as editoras, os agregadores e os distribuidores. Depois, são analisados os principais modelos de seleção, dos quais os mais comuns são por título ou por pacote. Os modelos de negócios disponíveis atualmente para a biblioteca incluem o acesso perpétuo, a assinatura, o empréstimo de curto prazo e a aquisição orientada pelo usuário.

Existem também algumas variações quando se tratam dos modelos de acesso dos usuários, que podem ser restritivos, permitindo apenas o acesso de um usuário por vez, mais abrangentes, provendo o acesso a um número limitado de pessoas ou até ilimitado e simultâneo. Também existem variações sobre quem acessa e de onde os livros eletrônicos podem ser consultados. Na ocasião da compra é importante analisar com atenção a licença ou o contrato assinado no momento da venda, verificando as condições que impõem à biblioteca, os deveres do vendedor e se ele permite ou não o empréstimo entre bibliotecas.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Vendedores

O vendedor ou fornecedor é o canal através do qual a biblioteca pode comprar livros eletrônicos. Mas esse processo pode ser muito diferente da compra tradicional dos livros impressos; conforme já observado pela *American Library Association* (2012), pois nem todos os vendedores de livros eletrônicos aceitam vender para bibliotecas. Isso porque eles têm medo da

ampla divulgação e da pirataria que pode advir da disponibilização desse material em bibliotecas. Com esse novo mercado surgem também novos termos, como agregador, ou novos significados para termos já existentes, como distribuidor. É importante destacar que apesar de agregador e distribuidor terem assumido significados diferentes, fornecedor e vendedor são comumente utilizados como sinônimos nos textos.

Ao decidir pela compra de livros eletrônicos é importante ponderar como ela será feita, se diretamente de uma editora ou por meio de um agregador ou distribuidor. Essa decisão é importante já que posteriormente ela irá afetar como se dará o acesso dos usuários aos livros comprados, considerando que cada vendedor pode oferecer o acesso de uma maneira diferente.

Usar o mesmo fornecedor para a compra de livros impressos e eletrônicos pode trazer vantagens ao simplificar a administração dos pedidos, mas devido a limitações no conteúdo disponível para compra, talvez seja necessário trabalhar com vários fornecedores. Se um título em formato eletrônico ou se o conteúdo de uma determinada editora está disponível através de um único vendedor, esse pode ser um fator de decisão na escolha do fornecedor. Alguns livros eletrônicos podem estar disponíveis apenas por meio de agregadores, enquanto outros podem ser encontrados tanto com agregadores quanto na editora. É comum encontrar um livro eletrônico disponível para compra individual em um agregador e também integrando um pacote de uma editora. A situação se torna ainda mais complicada porque algumas empresas trabalham tanto como vendedoras de livros impressos quanto como agregadoras que fornecem livros eletrônicos, por exemplo. Mas devido às limitações de fornecimento dos agregadores, é possível que uma empresa venda o livro impresso, mas não tenha os direitos para vender a versão eletrônica do mesmo livro (GRIGSON, 2011, p. 24, tradução nossa).

No artigo de Grigson (2011) é possível encontrar muitas sugestões que podem ajudar no momento da escolha entre um vendedor e outro. A autora enumera os fatores que devem ser considerados na escolha de um novo vendedor para

analisar o conteúdo que ele disponibiliza, para descobrir sobre a disponibilização de novos títulos e para analisar a qualidade do serviço oferecido. Ela também analisa os modelos de negócios de maneira didática, comparando a escolha entre títulos individuais ou pacotes, acesso perpétuo ou assinatura e número ilimitado de usos por ano ou número ilimitado de usuários simultâneos.

Roncevic (2013) destaca que nem sempre as diferenças entre editoras, agregadores e distribuidores são claras no mercado de livros eletrônicos. Alguns agregadores atuam também como editoras e distribuidores, enquanto algumas editoras optam por distribuir seus próprios livros eletrônicos e também os tornam amplamente disponíveis em outras plataformas. Devido a essa troca de papéis, os bibliotecários devem estar atentos para evitarem confusão e sobreposição de conteúdo.

2.1.1 Editora

Com o surgimento do mercado de livros eletrônicos algumas editoras que já trabalhavam com livros impressos decidiram participar também desse mercado. Assim como acontece com a compra por meio de agregadores e distribuidores, a compra feita diretamente com as editoras possui características próprias. Normalmente as editoras vendem livros agrupados em coleções e oferecem grandes descontos, se comparados com a versão impressa.

A maioria dos livros eletrônicos disponíveis para compra são protegidos por DRM, sigla para *Digital Rights Management*, que é um *software* que restringe o que o usuário pode fazer com o arquivo (como por exemplo, copiar ou imprimir) e que pode eliminar o acesso ao arquivo que contém o livro depois de um período determinado (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012). O DRM das editoras pode ser mais aberto que o dos agregadores já que a própria editora monitora a atividade diretamente e pode identificar tentativas de pirataria com rapidez. As editoras se sentem mais seguras se as bibliotecas assinam um pacote de conteúdo completo. Algumas editoras, entretanto, não podem ou não querem vender títulos individuais para bibliotecas. Elas não oferecem planos de aprovação e a qualidade dos registros MARC varia muito de uma editora para outra (MORRIS; SIBERT, 2011).

Uma das vantagens para a biblioteca que compra diretamente da editora é a eliminação dos intermediários no processo de aquisição, o que economiza tempo e dinheiro. Além disso, as editoras são normalmente mais abertas a negociações do que os grandes agregadores e negociam com os bibliotecários para atender às suas necessidades específicas (RONCEVIC, 2013).

Algumas editoras grandes possuem suas próprias plataformas tecnológicas e vendem diretamente para bibliotecas, mas a desvantagem é que cada editora costuma oferecer apenas seus próprios títulos (GRIGSON, 2011). Isso é inconveniente quando comparado a agregadores e distribuidores que podem reunir o material de várias editoras, facilitando tanto a compra quanto o acesso aos livros por meio de uma única plataforma.

As plataformas das editoras possuem uma aparência mais harmônica e são equipadas com melhorias como manutenção feita por editores e outros membros da equipe que conhecem o conteúdo. Suas plataformas, segundo Roncevic (2013), também podem apresentar conteúdos que não estão disponíveis nas versões dos livros oferecidas pelos agregadores, como funções multimídia.

Trabalhar simultaneamente com várias editoras é outra desvantagem pois significa que há a coexistência de vários acordos, o que exige certo malabarismo e agilidade para lidar com negócios. Além disso, conforme bem observado por Roncevic (2013), aumenta o trabalho, já que bibliotecários e usuários precisam receber treinamento cada vez que uma nova plataforma de editora é contratada - infelizmente, ainda não existe um mínimo de padronização das interfaces.

Um bom lugar para começar a procurar por livros eletrônicos é com a mesma editora com a qual a biblioteca já está acostumada a comprar livros impressos. Muitas editoras possuem coleções de livros digitais organizadas por assunto. Os *sites* das editoras contêm as informações mais completas com listas de livros eletrônicos organizadas por assunto. Recomenda-se manter contato frequente com representantes de editoras, já que eles são muitas vezes a melhor fonte de informações sobre publicações a serem lançadas e a única fonte de preço institucional (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012).

2.1.2 Agregador

Um agregador é uma organização que oferece livros eletrônicos por meio de uma plataforma tecnológica única. Ele pode oferecer títulos individuais ou coleções de livros eletrônicos de várias editoras (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012). Os agregadores licenciam conteúdo das editoras e vendem diretamente para bibliotecas, hospedando os livros eletrônicos em uma plataforma computacional própria. Assim como os distribuidores, os agregadores costumam trabalhar com um grande número de editoras, incluindo as menores que não possuem plataformas próprias de livros eletrônicos. Entretanto, o conteúdo que pode ser disponibilizado pelos agregadores é limitado pelas licenças obtidas por eles. Segundo Grigson (2011), algumas editoras podem decidir não licenciar nenhum conteúdo através de agregadores, outras podem oferecer uma parte ou todo o seu conteúdo através de todos os principais agregadores, e algumas podem ter um contrato de exclusividade com um único agregador.

Os agregadores podem ajudar a simplificar o processo de compra, pois oferecem um ponto de acesso único em uma única licença, além de permitir a compra de livros de várias editoras em um único lugar. Tais características contribuem enormemente para reduzir o trabalho de uma biblioteca na busca e seleção de conteúdo para aquisição. Entretanto, algumas editoras não disponibilizam seus principais títulos por meio de agregadores ou não permitem a venda única de livros de séries. Algumas editoras, como apontam Morris e Sibert (2011), sequer utilizam agregadores na esperança de cortar o intermediário.

Os agregadores devem equilibrar as necessidades das bibliotecas para quem vendem com as preocupações das editoras que eles representam. Eles gostariam de oferecer às bibliotecas um acesso com o mínimo de restrições possível, mas uma política mais aberta poderia afastar as editoras. Além disso, se o modelo de negócios de um agregador não oferece um lucro significativo para as editoras, ele pode ter dificuldade em atrair novos conteúdos (MORRIS; SIBERT, 2011).

As vantagens dos livros eletrônicos disponíveis nas plataformas dos agregadores é

que geralmente eles são pesquisáveis e também permitem buscas avançadas. Eles podem ser adquiridos de diversas maneiras já que cada agregador possui seu próprio modelo de negócios. Os bibliotecários devem conhecer as particularidades de cada agregador antes de realizar a compra (RONCEVIC, 2013).

Como os agregadores foram os primeiros a entrar no mercado dos livros eletrônicos, eles costumam ser pioneiros em funcionalidades técnicas e opções de compra. A vantagem de comprar de um agregador é que é necessário lidar apenas com uma licença de compra e a entrega é mais simples já que eles estão completamente integrados ao sistema de distribuição. Outra vantagem é que agregadores oferecem muitos títulos em um único lugar (RONCEVIC, 2013).

A desvantagem do agregador é que nem todos os títulos das editoras estão disponíveis, e muitos sofrem períodos de embargo previamente determinados pelas editoras antes do lançamento de sua versão eletrônica. Apesar de oferecerem acesso a uma grande quantidade de títulos, as plataformas de agregadores normalmente são caras, impõem limites mínimos de compra e não permitem a negociação já que os preços, assim como os períodos de embargo, são determinados pelas editoras (RONCEVIC, 2013).

2.1.3 Distribuidor

Os distribuidores vendem livros eletrônicos em nome das editoras e oferecem tanto ofertas de editoras individualmente quanto de coleções agregadas (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012). O papel do distribuidor é fornecer apoio no momento da venda e quando a compra é concluída o acesso é fornecido através da página da editora. Assim como os distribuidores de livros impressos, eles oferecem obras de várias editoras. Mas enquanto um distribuidor de livros impressos oferece livros das principais editoras, o número de editoras oferecidas por um distribuidor de livros eletrônicos é mais limitado, porque algumas editoras vendem apenas diretamente, especialmente se os livros forem vendidos apenas por pacotes e não por títulos individuais (GRIGSON, 2011).

Apesar de distribuírem somente para editoras e agregadores, os distribuidores oferecem a vantagem de facilidade na aquisição,

já que a compra do livro eletrônico pode ocorrer simultaneamente com a compra do livro impresso. Os livros eletrônicos podem ser comprados por meio de seus planos de aprovação, e eles possuem sistemas para notificar as bibliotecas sobre novos títulos eletrônicos que atendam as suas especificações. Eles também oferecem uma linha única para cobrança e para o recebimento dos registros MARC, que normalmente tem qualidade maior do que os oferecidos pelas editoras (MORRIS; SIBERT, 2011).

2.2 Modelos de Seleção

A seleção de livros eletrônicos para compra pode ser feita por título de forma unitária, por pacotes ou por meio de planos de aprovação, onde os títulos são primeiramente enviados e depois selecionados. Nenhuma dessas formas de seleção é melhor que a outra, já que tudo depende das necessidades específicas de cada biblioteca. A seleção feita por título normalmente não prevê descontos como os oferecidos para pacotes, mas o valor do pacote pode ser muito alto para uma biblioteca que necessita de apenas um livro contido nele.

Os pacotes podem ser organizados por assunto ou por data de publicação, e podem reunir livros de editoras diferentes. A escolha dos títulos inclusos no pacote pode ser feita completamente pelo vendedor ou ele pode oferecer à biblioteca alguma influência na seleção dos títulos. Na compra de um pacote o custo de cada título costuma ser menor e se os títulos são selecionados pelo vendedor, isso poupa tempo dos bibliotecários de seleção. Por isso a compra de pacotes pode ser uma maneira rápida e barata de desenvolver a coleção. Uma desvantagem da compra por pacote, segundo Grigson (2011), é que a biblioteca paga por conteúdo que pode não ser utilizado, o que representa um desperdício de recursos valiosos. Para estimar o valor dessas coleções é pertinente que a biblioteca veja o custo por uso e não o custo por título (GRIGSON, 2009 *apud* MORRIS; SIBERT, 2011, p. 99).

Outras vantagens na compra de uma coleção estão na variedade de livros sobre vários assuntos e na economia. A desvantagem é que os usuários podem acabar ficando com uma edição desatualizada de um livro, perdendo informação atual que pode estar disponível através de outro

fornecedor ou da cópia impressa. É importante que o bibliotecário esteja atento no momento da seleção, pois algumas coleções de agregadores podem conter edições mais antigas dos livros. Basta dar uma olhada rápida nas datas de publicação de algumas coleções para constatar a falta de livros do ano atual. Deve-se perguntar ao fornecedor se as limitações na atualização dos livros da coleção se devem à disponibilidade da editora ou a acordos contratuais (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012).

Se existe uma preocupação com a atualidade do material, uma conversa com o fornecedor pode oferecer uma estimativa do espaço de tempo entre a publicação impressa e do seu equivalente digital. Como sempre, o custo de manutenção de uma coleção atualizada influencia na quantidade de livros que podem ser comprados. (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012)

Se, entretanto, existe uma necessidade de possuir as edições anteriores de um título além da edição atualizada, é conveniente adquirir o acesso perpétuo a tais edições. Algumas editoras simplesmente atualizam a informação anualmente e não possuem um modelo que provê o acesso a edições antigas. Nesse caso, talvez seja necessário comprar cópias impressas para garantir o acesso. O apoio de terceiros está disponível para acessar edições antigas de livros eletrônicos mesmo quando as editoras já não existem mais. Para uma biblioteca de pesquisa que mantém várias edições do mesmo título, investigar as ofertas de editoras e os direitos de acesso a longo prazo para a biblioteca pode ser essencial. (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012)

Outra opção para a seleção de livros eletrônicos é o uso de planos de aprovação. Nesse modelo os livros são primeiramente 'enviados' para a biblioteca, que então decide se quer comprá-los ou não. (MORRIS; SIBERT, 2011, p. 101)

Alguns distribuidores de livros eletrônicos oferecem a possibilidade de criar um plano de aprovação utilizando os mesmos critérios usados para os livros em papel: assunto, público, editora e preço. Todos os livros selecionados para aprovação serão adicionados ao *site* do distribuidor onde os responsáveis pela seleção podem avaliar e aprovar, rejeitar ou adicionar o livro à lista de desejos. Alguns distribuidores possuem aprovação de compra automática, a não ser que o livro seja rejeitado. É importante

que essas aprovações sejam revisadas a tempo de impedir que títulos não desejados sejam comprados. É preferível que o vendedor ofereça o texto completo para ser aprovado em um período determinado para que quem seleciona possa ver o que está sendo comprado em lugar de apenas uma descrição ou algumas páginas do livro. A pré-visualização do texto completo desses livros oferece mais informações do que o que era disponibilizado anteriormente para os bibliotecários. Alguns planos de aprovação permitem que as bibliotecas recebam notificações sobre novos livros eletrônicos que são lançados que preenchem os critérios identificados. (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012)

Outros modelos de seleção citados por Morris e Sibert (2011) são o "firm order", que é um pedido que se não for cancelado no prazo de 30 dias se torna válido, e o "standing order", que é uma encomenda permanente.

2.3 Modelos de Negócio

Os modelos de negócio existentes para a compra de livros eletrônicos para bibliotecas são bem variados e incluem o acesso perpétuo, a assinatura, o empréstimo de curto prazo e a aquisição orientada pelo usuário.

O tipo de compra escolhido pela biblioteca, seja ele o acesso perpétuo ou a assinatura anual, deve ser adequado às necessidades informacionais dos usuários. Se a necessidade é de possuir a edição mais recente, a assinatura é o modelo adequado, principalmente se novas edições são publicadas com frequência e atualizadas ao longo do ano. O custo da assinatura é um gasto anual. Mas quando um livro tem um valor mais duradouro ou é publicado com pouca frequência, o acesso perpétuo é o modelo ideal. As grandes bibliotecas de pesquisa podem decidir ter uma coleção mais completa de livros eletrônicos e por isso se beneficiam do acesso perpétuo. Em bibliotecas onde os usuários desejam principalmente livros novos ou edições recentes, a combinação de acesso perpétuo e assinatura anual pode ser mais vantajosa (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012).

É necessário decidir se o orçamento deve ser usado em uma coleção frequentemente atualizada ou para aumentar o número de títulos de livros eletrônicos disponíveis aos usuários. Dependendo da estrutura do orçamento, é

possível fazer uma compra de fim de ano. Os vendedores de livros eletrônicos frequentemente vão às bibliotecas nessa época do ano oferecendo grandes descontos. Aproveitar essas ofertas pode ser a alternativa para expandir a coleção a um custo reduzido. No fim das contas, ambos os modelos devem ser estudados para garantir a seleção dos títulos desejados com uma otimização dos gastos (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012).

2.3.1 Acesso perpétuo

Nesse modelo a biblioteca paga para ter acesso perpétuo ao título escolhido. O modelo de acesso perpétuo está mais alinhado com o desenvolvimento de coleções em papel, onde a biblioteca não se preocupa apenas com o acesso atual, mas também com o futuro. Segundo Morris e Sibert (2011), o preço de cada exemplar do livro eletrônico para acesso perpétuo é normalmente maior que o do livro impresso. Para evitar gastos desnecessários a biblioteca deve analisar com cuidado se o modelo mais adequado de aquisição é o acesso perpétuo ou a assinatura.

Depois de adquirir o acesso perpétuo a livros eletrônicos a biblioteca deve se preocupar em oferecer o acesso a esses livros. Esse acesso normalmente ocorre por meio de uma plataforma online que pode ser própria da biblioteca ou contratada do mesmo vendedor dos livros por uma taxa. Assim, mesmo que a biblioteca já tenha pagado pelo direito ao acesso, também é necessário que exista uma plataforma *online* que é a partir de onde os usuários vão efetivamente acessar o material adquirido. Para usar a plataforma *online* do vendedor, que pode oferecer um *software* customizado e atualizado, é necessário pagar uma taxa anual (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012).

Entretanto, a biblioteca pode decidir não pagar pela plataforma do vendedor e se tornar ela mesma responsável pela disponibilização do material. Essa escolha deve ser feita com cuidado, pois a hospedagem e disponibilização dos livros eletrônicos envolvem muitos fatores, que incluem a preservação do arquivo que contém o livro e a manutenção de servidores. Esse processo pode ser muito caro para algumas bibliotecas e exige o emprego de profissionais de informática além de outros custos adicionais.

Um exemplo de biblioteca, citado por Roncevic (2013), que optou pela aquisição

perpétua, mas decidiu hospedar seus próprios livros e não pagar pela plataforma do vendedor é a Douglas County Libraries, nos Estados Unidos. Eles compraram os livros diretamente das editoras e hospedam esse conteúdo no Adobe Content Server, que é um programa específico para lidar com esse tipo de material. Assim, eles compram livros com desconto de centenas de editoras. Nesse caso a biblioteca possui os livros, assim como seria com os livros impressos. Esse modelo onde a biblioteca compra, possui e distribui ela mesma o livro já foi copiado por diversas bibliotecas públicas nos Estados Unidos e, de acordo com Roncevic (2013), promete ganhar mais seguidores no futuro.

Mesmo que a biblioteca decida hospedar seus livros na plataforma do fornecedor é necessário tomar alguns cuidados para criar uma estrutura para assegurar o acesso contínuo no caso de falência do fornecedor já que o arquivamento é atualmente um problema para bibliotecas e vendedores que desejam oferecer acesso perpétuo aos livros eletrônicos. Por isso muitas bibliotecas relutam em colecionar livros eletrônicos antes que seja encontrada uma solução segura e definitiva (MORRIS; SIBERT, 2011).

Depois de tanta energia gasta na seleção e na negociação, é importante entender quais são os direitos da biblioteca caso os livros eletrônicos se tornem indisponíveis. O que significa acesso perpétuo a um livro eletrônico se a biblioteca deixa de comprar de um fornecedor ou se ele sai do mercado? Os livros serão hospedados num *site* de arquivamento eletrônico de terceiros, como Portico, ou serão recebidos em CD-ROM por correio? Autores como Doucette e Lewontin (2012) sugerem que sejam esclarecidos quais são os planos de contingência do fornecedor, e incluídos detalhes dos planos na licença para que seja possível manter os livros eletrônicos em uma plataforma acessível e não em uma pilha inacessível de CD.

Se o vendedor é um agregador e trabalha com várias editoras diferentes, investigue seus direitos sobre os títulos da coleção que está sendo comprada. O acesso é garantido caso a editora deixe de oferecer seus títulos na plataforma do agregador? Apesar do pagamento de taxas anuais para livros comprados ser necessário, deve-se tentar limitar a perda de títulos selecionados investigando sobre os direitos de quem compra

e de quem distribui em relação a editoras oferecidas antes da compra (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012).

Garantir o acesso a recursos que foram pagos com dinheiro da biblioteca é uma preocupação fundamental. No mundo do papel, isso envolve a preservação física do material para uso futuro. Por outro lado, no mundo digital, a preservação é um pouco mais complicada. A infraestrutura existente para garantir o acesso a periódicos eletrônicos – através de Portico e LOCKSS, por exemplo – está sendo adaptada para acomodar livros eletrônicos para preservação. Bibliotecas, fornecedores e editoras vão precisar trabalhar juntos para desenvolver métodos através dos quais as bibliotecas possam preservar o conteúdo dos livros eletrônicos dos quais ela tenha direito de acesso perpétuo (MORRIS; SIBERT, 2011).

2.3.2 Assinatura

No modelo de assinatura a biblioteca adquire apenas o direito de acesso aos livros por um período determinado, que geralmente é de um ano. Quando termina o contrato, é necessário que ele seja renovado ou os usuários já não terão mais acesso aos livros. Esse modelo é mais adequado quando a biblioteca não tem interesse em ter os livros em seu acervo para sempre. Como em toda assinatura, o custo de renovação anual pode ser problemático para as bibliotecas (MORRIS; SIBERT, 2011).

2.3.2.1 Troca de títulos

Depois de selecionar uma coleção de livros eletrônicos, a biblioteca pode descobrir, baseado nas estatísticas de uso, que os usuários estão muito satisfeitos com alguns livros e desinteressados em outros. A possibilidade de trocar livros eletrônicos de uma coleção é uma segunda chance para fazer uma seleção ou uma coletânea mais útil. Atualmente, algumas editoras oferecem coleções onde os livros estão disponíveis por certo períodos, e depois podem ser trocados por títulos diferentes. A ProQuest está trabalhando atualmente com a Safari, uma vendedora de livros eletrônicos de computação e negócios. No modelo da Safari, a biblioteca compra certo número de vagas. No *site* da Safari

é possível acessar informações de uso e fazer a troca dos livros. Depois de um período de seis meses, é possível começar a avaliar o uso dos livros eletrônicos. Alguns títulos serão muito utilizados e outros não. Ao invés de deixar livros pouco ou nunca usados na plataforma, deve-se considerar a remoção desses títulos e a escolha de outros. O modelo de troca requer trabalho por parte do catalogador, que deve manter o catálogo atualizado para garantir que nenhum usuário tente acessar um livro que já não está mais disponível. (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012, p. 61)

2.3.2.2 Limite de número de acessos por título

Nesse modelo a biblioteca adquire o direito a um número determinado de acessos a um exemplar. Depois que o livro for acessado por esse número determinado de vezes ele se torna indisponível para os usuários e a biblioteca deve então pagar mais uma vez para que esse acesso possa ser renovado. Esse modelo é indicado para livros que serão pouco acessados durante o período em que durar o contrato, ou que serão muito utilizados durante um curto período por usuários diferentes. A desvantagem desse modelo é que o bibliotecário deve estar atento para renovar a assinatura dos títulos que já atingiram o limite de acessos, para evitar que os usuários tenham seu acesso negado.

2.3.3 Empréstimo de curto prazo

Também conhecido como *pay-per-view* ou *short term loan*, é um aluguel de curto prazo onde a biblioteca paga apenas pelos títulos que são visualizados. A cobrança pode ser feita de diversas maneiras: por capítulo, por livro ou por seção visualizada. Talvez seja a maneira mais eficiente em termos de custo para oferecer acesso aos livros eletrônicos. A biblioteca deve pagar algumas taxas fixas, mas em relação aos livros, paga apenas por aqueles que são efetivamente utilizados. Em 2007, o preço por esse tipo de aluguel variava entre 10% e 15% do valor total do livro. A EBL oferece um método de aquisição que combina o *pay-per-view* com a aquisição orientada pelo usuário, onde a biblioteca paga uma taxa limitada por uso e uma vez alcançado o limite de acessos predeterminado, a biblioteca compra o livro automaticamente (MORRIS; SIBERT, 2011).

Vale a pena estudar o modelo *pay-per-view* porque ele oferece uma grande coleção de livros eletrônicos aos usuários sem o custo da compra ou da assinatura da coleção completa. Assim como no modelo de aquisição orientada pelo usuário é importante limitar a parte do orçamento a ser destinada para esse tipo de compra. (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012)

2.3.4 Aquisição orientada pelo usuário

A aquisição orientada pelo usuário (em inglês, também conhecida como *patron-driven acquisition* (PDA), *patron-driven selection* ou *demand-driven acquisition* (DDA), é um modelo de compra no qual os usuários selecionam os livros eletrônicos escolhendo a partir do catálogo *online* da biblioteca. Nesse caso, a biblioteca e o vendedor determinam a quantidade e o tipo de uso que acionam a compra (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012). O vendedor fornece acesso a todos os títulos de livros eletrônicos (ou a um grupo de títulos selecionado, dependendo de como a biblioteca quer que a coleção seja). A biblioteca incorpora os registros MARC ao seu catálogo, criando assim um ponto de descoberta dos títulos. E o usuário encontra e acessa o livro eletrônico na plataforma do vendedor. Depois de um número predeterminado de visitas, a biblioteca é cobrada pelo título e passa a possuir acesso a ele (MORRIS; SIBERT, 2011).

A biblioteca deve trabalhar com o vendedor para determinar os limites de compra, que podem incluir a quantidade de recursos financeiros que vai dedicar ao programa durante certo período, qual o valor máximo que um livro pode custar para ser incluído e os assuntos e disciplinas inclusas (MORRIS; SIBERT, 2011).

Separar uma parte do orçamento para experimentar esse tipo de aquisição garante que alguns livros eletrônicos comprados estão sendo usados e garante também a coleta de estatísticas sobre os desejos dos usuários (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012, p. 63).

As vantagens desse tipo de compra incluem a garantia de acesso aos títulos comprados, fluxo de aquisição automatizado e acesso instantâneo. As desvantagens são que um número menor de títulos é disponibilizado para esse tipo de compra, a resistência em mudar práticas consagradas de desenvolvimento de

coleções e a falta de controle na seleção dos títulos. (MORRIS; SIBERT, 2011)

Um exemplo do uso deste modelo está no que aconteceu na Universidade do Texas em Austin, no ano fiscal de 2007/8. A Universidade optou por pagar por três visualizações no sistema *pay-per-view*, e a quarta visualização acionava a compra do livro. De um total de 300 mil dólares que foram disponibilizados, 2/3 foram gastos com aluguel dos títulos e o restante com compras. É interessante notar que todos os títulos selecionados para esse estudo eram de editoras que constituíam menos de 3% do plano de aprovação para compra de livros impressos e cujos títulos tinham circulação abaixo da média com os exemplares impressos (MACICAK; SCHELL, 2009 *apud* MORRIS; SIBERT, 2011).

2.4 Modelo de Acesso

O modelo de acesso ao livro eletrônico também é importante, pois:

Ao contrário do que acontece com a coleção impressa, os livros selecionados nunca estarão fora da estante. Os usuários vão presumir que o livro eletrônico estará disponível para eles a qualquer momento. Infelizmente, esse não é sempre o caso. Como parte do processo de seleção, é importante entender como o acesso é fornecido aos usuários e então selecionar um modelo que atenda às necessidades da comunidade. (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012, p. 62)

Os primeiros produtos relacionados aos livros eletrônicos simulavam os fluxos e estruturas dos livros impressos, em parte porque convencer as editoras a disponibilizar seu conteúdo de qualquer outra maneira era inconcebível. Conforme as editoras perceberam a vantagem financeira de oferecer livros eletrônicos para bibliotecas, passaram a aceitar os pedidos das bibliotecas de prover acesso a múltiplos usuários. Entretanto, elas não querem que a biblioteca substitua a compra de vários exemplares pela compra de um livro digital. A maioria das editoras permite o uso simultâneo dentro dos limites do uso ocasional. Os padrões de uso que refletem a utilização por uma grande comunidade de usuários da biblioteca exigem

maiores taxas de acesso (MORRIS; SIBERT, 2011).

Para avaliar se o modelo de acesso escolhido está de acordo com as necessidades dos usuários, é importante avaliar as estatísticas de uso dos livros eletrônicos e, especialmente, o número de usuários com acesso negado. Um usuário com acesso negado indica que ele tentou utilizar um livro eletrônico, mas o seu acesso foi negado porque excedia o número fixo descrito na licença de usuários que podem acessar o livro ou a coleção simultaneamente. Se for observado um grande número de acessos negados a um livro eletrônico deve-se considerar a compra de mais cópias ou o aumento de usuários simultâneos (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012).

2.4.1 Um por vez

Nesse modelo apenas um usuário pode ter acesso ao livro de cada vez. Se outros usuários tentam acessar o mesmo livro eles têm o seu acesso negado (MORRIS; SIBERT, 2011). Essa é a forma mais limitada de acesso. Essa forma não é recomendada para livros populares ou que serão requisitados por muitos usuários (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012).

2.4.2 Usuários múltiplos

Permite que um número limitado de usuários acesse um mesmo livro simultaneamente. Normalmente custa um pouco mais que o modelo que permite apenas o acesso único. Por exemplo, o sistema *ebrary* normalmente cobra 50% a mais pelo acesso multiusuário. É importante que a biblioteca considere as necessidades dos seus usuários ao decidir entre modelos de acesso simultâneo (MORRIS; SIBERT, 2011).

2.4.3 Número ilimitado de usuários

Permite que um número ilimitado de usuários acesse um mesmo livro simultaneamente. Apesar de ser mais caro, esse modelo é o ideal já que o usuário jamais será rejeitado por exceder o número permitido de acessos simultâneos.

2.5 Meio de Acesso e Uso

De acordo com Doucette e Lewontin (2012) os livros eletrônicos adquiridos pelas bibliotecas podem ser acessados de duas maneiras diferentes: *online* ou por meio de *download*. A diferença entre esses dois meios de acesso é tênue, já que ambos têm início na plataforma *online* do fornecedor. A diferença é que no acesso *online* o arquivo que contém o livro eletrônico é acessado diretamente e permanece durante todo o tempo na plataforma do fornecedor, que normalmente é paga periodicamente pela biblioteca (MORRIS; SIBERT, 2011). Quando é permitido o *download* o arquivo é transferido para o equipamento utilizado pelo usuário, que pode ser um computador, um *smartphone* ou um *tablet*, e apenas pode ser acessado por meio de um programa fornecido pelo vendedor que deve ser instalado no dispositivo. O programa da plataforma controla o que o usuário pode fazer com o livro, se é possível fazer o *download*, imprimir, enviar seções por *e-mail* ou adicionar notas e marcações (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012, p. 65).

O acesso à plataforma do fornecedor é controlado, já que esse é um serviço pago que não está aberto a qualquer um na Internet. Então, como controlar quem tem acesso à página? O fornecedor pode fazer isso limitando o acesso aos computadores da biblioteca, que devem ser previamente cadastrados ou permitindo o acesso remoto aos usuários através de *login* e senha.

Alguns fornecedores de livros eletrônicos lidam com o acesso de maneira muito similar ao empréstimo de livros impressos, de maneira que o usuário faz um empréstimo do livro por um tempo determinado. Depois desse período, que é similar ao de empréstimo de livros impressos, o usuário não tem mais acesso ao livro (MORRIS; SIBERT, 2011).

O *download* de livros de uma biblioteca normalmente funciona de duas maneiras. Bibliotecas públicas e algumas universitárias oferecem livros eletrônicos que podem ser emprestados por um período fixo, e depois o acesso é removido pelo DRM. A maioria dos livros eletrônicos em bibliotecas universitárias funciona mais como um periódico, que oferece capítulos que podem ser baixados e guardados permanentemente pelo usuário (DOUCETTE; LEWONTIN, 2012, p. 65).

2.6 Licença de Venda

A compra de livros eletrônicos deve ser acompanhada por uma licença formal, que deve definir quem, onde e como os livros podem ser utilizados (GRIGSON, 2011). É importante que os termos dessa licença sejam analisados com atenção, já que ela é quem vai definir detalhes importantes sobre o uso do material comprado. Nessa licença, também devem constar as responsabilidades do vendedor, como por exemplo, o fornecimento de suporte técnico, treinamento para os funcionários da biblioteca, fornecimento de estatísticas de uso e garantias de acesso ao material comprado (GRIGSON, 2011).

Se os termos da licença não estiverem claros e forem ambíguos ou contraditórios eles devem ser esclarecidos pelo vendedor e se necessário deve-se buscar a ajuda de um advogado. Se os termos forem inaceitáveis devem ser renegociados e, se isso não for possível, deve-se buscar outra fonte para a compra do material (GRIGSON, 2011).

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da literatura analisada foi possível observar a grande variedade de modelos de negócios disponíveis para as bibliotecas para a aquisição de livros em formato eletrônico. Cada um desses modelos possui características próprias que fazem com que eles não sejam melhores ou piores que os outros, mas apenas mais ou menos adequados às necessidades de cada biblioteca.

Na escolha do vendedor é possível escolher entre editoras, que podem oferecer maiores descontos e flexibilidade no acesso, mas possuem a desvantagem de oferecerem apenas os livros da própria editora; entre agregadores, que reúnem editoras em uma única plataforma de acesso com um custo um pouco maior e com menor possibilidade de negociação. Também é possível escolher os distribuidores, que reúnem editoras e agregadores unificando o processo de compra, mas que podem não oferecer todos os títulos das editoras.

A seleção dos livros para compra pode ser feita por título, o que exige mais trabalho do bibliotecário, ou por pacotes que são divididos por assuntos e que incluem títulos previamente

selecionados pelo vendedor. A compra por pacotes costuma oferecer maiores descontos, mas pode incluir títulos desatualizados ou de menor interesse para a biblioteca. Outra facilidade oferecida para as bibliotecas no momento da seleção são os planos de aprovação, modelo no qual os livros são primeiramente disponibilizados para a biblioteca que então decide se quer comprá-los ou não, mas que exige atenção para evitar a compra de títulos indesejados.

Os modelos de negócio incluem o acesso perpétuo, que é o mais similar à compra de livros em papel, pois garante que a biblioteca sempre terá acesso ao livro comprado. A desvantagem desse modelo é que depois da compra a biblioteca sempre terá gastos com a manutenção do material adquirido, caso ela decida pagar pela plataforma do vendedor ou caso ela decida ela mesma cuidar da preservação e disponibilização do material.

Outro modelo de negócio muito comum é a assinatura, onde a biblioteca apenas paga pelo direito de acesso ao livro por um período determinado. Sua vantagem é que o preço por título é menor que o do acesso perpétuo, sendo indicado para livros que a biblioteca não pretende ter para sempre em seu acervo. A assinatura também pode oferecer a troca de títulos, onde depois de certo período existe a possibilidade de trocar títulos pouco utilizados por outros que serão mais úteis. E a assinatura também pode ser acompanhada por um limite de número de acessos por título, que determina que um título apenas pode ser acessado certo número de vezes antes de se tornar indisponível para o usuário, e fica indisponível até que a biblioteca pague uma nova taxa de acesso.

O empréstimo de curto prazo é um modelo de negócio no qual a biblioteca deixa certa quantia disponível e os usuários, através do uso, decidem quais títulos serão alugados pela biblioteca. Ao escolher por esse modelo a biblioteca pode impor certos limites, como um valor máximo para o aluguel dos livros. Sua principal vantagem é que a escolha do aluguel dos títulos cabe a quem realmente vai utilizá-los.

A aquisição orientada pelo usuário é um modelo similar ao empréstimo de curto prazo. A diferença é que ao atingir um número de acessos determinado pela biblioteca o título é automaticamente adquirido. A vantagem desse modelo é que os títulos mais utilizados são

automaticamente adquiridos, evitando que os gastos com o aluguel ultrapassem o valor da compra.

Os modelos de acesso definem como será na prática o acesso dos usuários aos livros. Se apenas um usuário pode acessar o livro por vez, isso significa que outros podem ser frustrados por terem o acesso ao material adquirido negado. O acesso de usuários múltiplos pode resolver esse problema, mas se existe dificuldade para calcular quantos usuários acessam o exemplar por vez o ideal é o acesso ilimitado, que permite que todos visualizem o mesmo livro ao mesmo tempo.

O meio de acesso define se o livro pode ser consultado apenas *online*, o que exige uma conexão constante com a Internet, ou se o *download* do livro será permitido, possibilitando assim a sua leitura *offline*. Quando o *download* do livro é permitido seu empréstimo costuma ser controlado por DRM, que é um programa que controla, entre outras coisas, o período durante o qual o arquivo pode ser acessado.

A licença de venda é a parte mais importante da compra do ponto de vista legal. Nela devem constar os termos definidos durante a compra, os direitos da biblioteca e os deveres do vendedor.

Concluimos que a aquisição de livros eletrônicos para uma biblioteca brasileira ainda é algo confuso e com inúmeros detalhes técnicos (*hardware, software, financeiros e direitos autorais*, entre outros). Similar aos contextos dos países desenvolvidos, a biblioteca brasileira também passará por enormes avanços na provisão desse tipo de conteúdo aos seus usuários. Ressalta-se também que vemos a necessidade das nossas entidades bibliotecárias buscarem a modernização e simplificação dos processos de aquisição na área pública – as normas contábil e financeira ainda estão voltadas para o contexto do livro impresso. O livro eletrônico é irreversível, portanto, os bibliotecários precisam conhecer todas as facetas envolvidas na aquisição desse novo tipo de formato bibliográfico.

Artigo recebido em 14/10/2015 e aceito para publicação em 07/12/2015

EBOOK BUSINESS MODELS FOR LIBRARIES

ABSTRACT *This article describes the major business models of electronic books for libraries. With the growing demand for electronic books also increases the number of publishers involved in their production , creating , among others, a variety of platforms , purchasing models , prices etc. It is therefore urgent the search for a minimum of technological standardization , similar to that achieved decades ago with cassette tapes and videos - this aspect may be an obstacle to greater penetration of e- book in today's society. Initially the commercial channels applied to this type of material, which may be publishers, aggregators or distributors, are analyzed. Then the selection models available for libraries are described, of which the most common are by title or by package. The analyzed business models include perpetual access, subscription, pay-per-view and patron-driven acquisition. The user access models are also discussed. Finally, the aspects related to the licensing of electronic books are featured.*

Keywords: e-Book. Library acquisition. Library

REFERÊNCIAS

AMERICAN LIBRARY ASSOCIATION. **Ebook Business Models for Public Libraries**, 8 ago. 2012. Disponível em: <<http://www.ala.org/transforminglibraries/ebook-business-models-public-libraries>>. Acesso em: 15 ago. 2013.

DOUCETTE, J.; LEWONTIN, A. Selecting E-Books. In: KAPLAN, Richard. **Building and managing e-book collections: a how-to-do-it manual for librarians**. Chicago: ALA, 2012.

GRIGSON, A. An introduction to e-book business models and suppliers. In: PRICE, K.; HAVERGAL, V. **E-books in libraries**. London: Facet, 2011. p. 19-36.

KONRAD, K. **Old Habits in a New World?** E-book management techniques at an academic library. 2013. 64 p. Dissertação (Mestrado em Biblioteconomia e Ciência da Informação) – Escola Sueca de Biblioteconomia e Ciência da Informação, 2013.

MORRIS, C.; SIBERT, L. Acquiring e-books. In: POLANKA, S. (Ed.). **No shelf required:** e-books in libraries. Chicago: American Libraries Association, 2011. p. 95-124

RONCEVIC, M. E-book Platforms for Libraries. **Library Technology Reports**, v. 49, n.3, abr. 2013.

WALTERS, W. H. E-books in Academic Libraries: Challenges for Acquisition and Collection Management. **Libraries and the Academy**, v. 13, n. 2, p. 187-211, 2013. Disponível em: <https://muse.jhu.edu/journals/portal_libraries_and_the_academy/toc/pla.13.2.html>. Acesso em: 08 ago. 2013.

APÊNDICE A

Empresas e organizações citadas no trabalho:

EBL - <http://www.ebllib.com/>

Ebrary - <http://www.ebrary.com/corp/>

LOCKSS - <http://www.lockss.org/>

Portico - <http://www.portico.org/digital-preservation/>

Proquest - <http://www.proquest.com/>

Safari
<http://www.safaribooksonline.com/>