

# Accordi trasformativi: un'offerta che non si può rifiutare?

Secondo un articolo satirico di Björn Brembs, la storia dell'*open access* istituzionale può essere ridotta a una successione di espedienti per continuare a pagare, e a pagare sempre di più, gli editori delle riviste scientifiche commerciali per ciò che, dalla fondazione dell'ArXiv (1991) in poi, sarebbe potuto essere quasi gratuito. In effetti nell'ultimo trentennio, a dispetto della rivoluzione digitale, università, biblioteche ed enti di ricerca sono passati dal pagare troppo per leggere, al pagare in misura forse crescente per scrivere (APC), fino al pagare troppo per leggere e per scrivere (*double dipping*).

Che sulle riviste scientifiche più prestigiose fosse inevitabile leggere, o scrivere, o leggere e scrivere non semplicemente a pagamento, ma a prezzi straordinariamente alti era uno scandalo ingiustificato e persistente già prima della pandemia in corso. Gli autori scientifici – giova ripeterlo – non ricevono un compenso dalle riviste di settore per quanto vi scrivono; né lo ricevono i colleghi che, con i loro pareri, selezionano i testi meritevoli di essere pubblicati. Gli editori non li stipendiano e non finanziano la loro ricerca, che grava sulle tasse e sulle imposte di studenti e contribuenti condannati però a pagare ancora gli editori o tramite il denaro pubblico speso dalle biblioteche per gli abbonamenti a riviste ad accesso chiuso, o di tasca loro per accedere individualmente ai risultati di quanto è stato prodotto con i loro soldi. Non è solo e in primo luogo una questione economica: la liberazione della ricerca dal segreto, perché le sue tesi siano pubblicamente sperimentabili, dimostrabili e discutibili, è un aspetto essenziale della rivoluzione scientifica moderna. Nel corso della pandemia, quanto i sostenitori dell'*open access* affermavano da tempo è diventato evidente anche nei paesi più ricchi: un sistema di comunicazione scientifica ad accesso chiuso, basato sul privilegio e sull'esclusiva anziché sulla pubblicità e sull'apertura, è certamente al servizio degli interessi di alcuni editori e della manciata di ricercatori che trae potere dalla collaborazione con loro, ma non della ricerca e della società.

Perché mai le biblioteche delle università e degli enti di ricerca non hanno abbandonato gli editori più esosi per preferirne altri più convenienti? O, ancor meglio, perché le università non hanno reso sistematicamente disponibili proprie piattaforme di riviste ad accesso aperto basate su *software* libero – per esempio come quella dell'università di Milano, che, ormai forte di cinquanta testate, costa all'amministrazione non più di 10.000 euro l'anno? Perché in Italia non si preferisce istituzionalizzare quanto è stato fatto in condizioni di emergenza, sviluppando le infrastrutture pubbliche e gratuite che esistono già a livello nazionale ed europeo?

Il mercato dell'editoria scientifica internazionale è dominato da un oligopolio di una manciata di editori – Reed Elsevier, Springer, Taylor & Francis, Wiley-Blackwell e l'American Chemical Society – il quale può imporre alle biblioteche il prezzo che preferisce. Per esempio, l'università di Padova sta pagando l'accesso quinquennale dei suoi docenti e studenti alle riviste in formato elettronico edite dall'oligopolista Elsevier con 7.386.312 euro, a cui va aggiunto un 4% di IVA. Ma come ci può essere un oligopolio su un'attività – l'organizzazione della discussione e della pubblicazione di testi scientifici – che ricercatori, biblioteche, università ed enti di ricerca potrebbero fare e fanno benissimo da sé?

Fino alla prima metà del secolo scorso era scontato che la pubblicazione scientifica, con la sua piccola nicchia di lettori, non fosse un'impresa profittevole. La prima rivista scientifica dell'età moderna, le

*Philosophical Transactions of the Royal Society*, nacque nel 1665 come una pubblicazione che oggi diremmo “fatta in casa”, a revisione paritaria aperta, per iniziativa di Henry Oldenburg, segretario della Royal Society che ne fu a un tempo direttore ed editore, allo scopo di attribuire in una maniera civile la paternità delle scoperte scientifiche. Ma ancora nel 1858, per sanare la potenziale controversia fra Charles Darwin e Alfred Russel Wallace sulla priorità della teoria dell’evoluzione, si preferì ricorrere non alla pubblicazione, che ebbe luogo in seguito e senza fretta, bensì a una lettura pubblica presso la Linnean Society di Londra; e all’inizio del secolo scorso autori quali Henri Poincaré pubblicavano articoli anche fondamentali su riviste come i *Rendiconti del Circolo Matematico di Palermo*, per molto tempo stampati da Arti Grafiche Siciliane S.p.A.

Dopo la seconda guerra mondiale, l’estensione alla valutazione della ricerca dell’uso di un indice inizialmente smerciato come uno strumento per selezionare delle riviste da acquistare in biblioteca produsse un cambiamento profondo nell’ambito dell’editoria scientifica. Una intrapresa privata a scopo di lucro, che recava il fuorviante nome di Institute for Scientific Information (ISI), costruì, sul suo *Science Citation Index*, un indice ormai più che controverso: il fattore d’impatto. Il numero e la proporzione delle citazioni – si sostenne – dava un’idea precisa dell’importanza di una rivista e, sebbene impropriamente, come riconosciuto dal suo stesso inventore, anche del valore dei ricercatori che in essa pubblicavano.

L’uso di indici bibliometrici quali il fattore d’impatto e i suoi discendenti permise di individuare un nucleo ristretto di “riviste fondamentali” (*core journals*) perché proporzionalmente molto citate, la cui edizione divenne commercialmente molto appetibile. Alla gratuità del lavoro di autori, revisori e redattori si aggiunse infatti l’inelasticità della domanda: se per ricercatori e biblioteche accedere ai *core journals* è irrinunciabile perché non si sopravvive accademicamente fuori dalla loro *élite*, l’editore può rivendere al prezzo che preferisce quanto ottiene gratis, e anzi a spese del contribuente.

La cosiddetta *serials crisis* – un aumento di circa il 300% oltre l’inflazione, ormai esteso per parecchi decenni, dei prezzi di abbonamento delle riviste – non è l’unica conseguenza della colonizzazione capitalistica della comunicazione scientifica: a essa va aggiunta almeno l’industrializzazione delle riviste scientifiche, da artigianali che erano, e un mutamento profondo del modo di negoziare gli abbonamenti. Alessandro Figà Talamanca in un articolo ormai classico sull’origine dell’*Impact Factor*, ricorda che per essere esclusi dalla banca dati dell’ISI – ora rinominata, in mano a un fondo d’investimento e a una banca d’affari, Clarivate Analytics – bastava uscire con qualche irregolarità: le riviste amministrate da studiosi furono dunque destinate o alla decadenza, o alla vendita a qualche editore oligopolista. E proprio per sostenere trattative con oligopoli via via più potenti, le biblioteche, secondo una strategia pensata ormai vent’anni fa, cominciarono ad associarsi in consorzi, presentandosi come un unico acquirente collettivo. La negoziazione consorziale, però, pensata in un’epoca in cui si trattavano solo abbonamenti, è esposta al rischio di ingessare il mercato, anche perché gli editori le hanno risposto proponendo testate non più singole ma a pacchetti (*Big Deal*). Così se un consorzio sottoscrive per esempio abbonamenti a un complesso di riviste di Elsevier, ne rafforza la posizione oligopolistica, in quanto rende ai propri ricercatori più facile e probabile leggere e citare queste ultime invece di altre non comprese nella trattativa. Le riviste di Elsevier, più lette e citate, aumenteranno dunque il loro fattore d’impatto, e permetteranno all’editore di pretendere di più al rinnovo successivo.

In quest’ultimo lustro, grazie anche alla presenza, per quanto concerne l’accesso ai testi, di

alternative grigie o nere – quali Sci-Hub – questa rigidità ha cominciato a incrinarsi. L'inelasticità della domanda – che cioè si dovesse per forza spuntare un abbonamento per accedere a testi indispensabili – metteva i negozianti pubblici in una posizione sistematicamente svantaggiata. Ora, invece, pare divenuto possibile lasciare il tavolo delle trattative e sopravvivere anche per anni senza avere accesso diretto ai testi dell'uno o dell'altro oligopolista. In Europa i consorzi tedesco, francese e svedese, imitati da molti altri nel mondo, hanno infatti, proprio con Elsevier, optato per la mossa della rottura della trattativa, allo scopo di ottenere abbonamenti a prezzi ragionevoli e che includessero la possibilità di pubblicare ad accesso aperto. Nel settembre 2018 una coalizione internazionale di enti finanziatori di cui è parte, in Italia, l'INFN, promosse Plan S con l'obiettivo di rendere ad accesso aperto, entro il 2021, tutti gli articoli esito di ricerche sostenute da denaro pubblico.

Questo fermento estero ha avuto, in Italia, una scarsa eco: mentre in Svezia il consorzio Bibsam stracciava il contratto con Elsevier, la Crui annunciava trionfalmente un accordo con condizioni molto simili a quelle che gli svedesi avevano rifiutato, valido per ben cinque anni e con *double dipping* incluso. In un comunicato dell'ottobre 2018 AISA ne criticò pubblicamente sia le condizioni, sia la durata.

Nel dicembre 2018, la XIV conferenza di Berlino sull'Open Access produsse l'impressione che Plan S, e il nuovo coraggio di chi finalmente rifiutava proposte inaccettabili, avrebbe potuto ricondurre gli editori a quello che dovrebbero essere: dei fornitori di servizi in un mercato non più oligopolistico ma concorrenziale. Il congresso berlinese si concluse così con una dichiarazione che impegnava i firmatari:

- a pretendere che gli editori lasciassero agli autori i loro diritti, invece di prenderli per sé;
- a negoziare non più per il privilegio di leggere testi riservati, ma per il loro accesso aperto completo e immediato;
- e a concludere accordi di trasformazione per una transizione delle riviste, senza costi aggiuntivi, verso un accesso aperto completo nel giro di non più di due o tre anni.

Molti dei partecipanti alla conferenza erano consapevoli che per liberare i negoziati per l'accesso aperto – e i negoziati in generale – dalla pressione oligopolistica delle multinazionali dell'editoria commerciale sarebbe stato necessario mettere in discussione i criteri bibliometrici di valutazione della ricerca a cui era dovuta l'inelasticità della domanda. Anche Plan S afferma che la ricerca vada valutata per i suoi propri meriti e non per la sede di pubblicazione, come richiesto dalla *San Francisco Declaration on Research Assessment*. Se infatti un articolo uscito su riviste.unimi.it o su una testata stampata da Arti Grafiche Siciliane venisse letto con lo stesso rispetto riservato ai testi di riviste editate da Elsevier o da Springer-Nature, non avrebbe davvero più senso regalare ingenti quantità di denaro pubblico a multinazionali i cui principali interessi sono i ricchi dividendi dei loro azionisti e lo straordinario stipendio dei loro amministratori. La dichiarazione finale della conferenza, però, non parlava di restituire alla comunità scientifica la valutazione della ricerca così da render poco costosa la transizione all'accesso aperto: parlava invece di negoziarla con gli editori, come se la valutazione bibliometrica della ricerca non fosse una questione separata e pregiudiziale bensì meramente collaterale.

Prima dell'invenzione della stampa, i libri erano costose e rare opere d'alto artigianato: la rivoluzione di Gutenberg non si limitò a renderli più economici ma sperimentò e inventò forme inusitate di produzione testuale, potendosi finalmente permettere, proprio in virtù dell'abbattimento dei costi, di

perseguire e valorizzare il nuovo. Ora ci troviamo a uno snodo paragonabile: i vincoli tecnici ed economici della stampa, che obbligavano a selezionare prima di pubblicare, hanno fatto coincidere la comunicazione della scienza con la sua valutazione. Conviene davvero tenere incatenati gli autori agli editori per continuare a pesarli sulla base del numero e della sede delle “pubblicazioni”, o non è invece meglio decidersi a sciogliere un matrimonio che non è stato scritto in cielo, ma semplicemente imposto dai limiti di una tecnologia del passato?

Il *double dipping* – il pagamento dell’accesso agli articoli da parte della stessa istituzione sia dal lato del lettore, sotto forma di abbonamento, sia dal lato dell’autore, sotto forma di APC, affinché i testi siano resi immediatamente pubblici – non è solo e in primo luogo un problema contabile. Appena un’istituzione sborsa un centesimo in più rispetto all’abbonamento riconosce infatti implicitamente che:

- a. le “pubblicazioni”, a dispetto del loro nome, hanno solo accidentalmente a che vedere con la pubblicità: sono propriamente un servizio di marchiatura per l’uso di una valutazione della ricerca che università ed enti di ricerca hanno affidato o sono state amministrativamente costretti ad affidare a intraprese il cui fine non è la scienza, bensì il profitto;
- b. se si desidera anche la pubblicità, di solito perché imposta dall’Unione Europea o da altri finanziatori, questa va pagata a parte.

Il centesimo in più, anche se fosse soltanto uno, implica in altri termini l’ammissione che le pubblicazioni non sono pubbliche e che, per la valutazione della ricerca, l’oligopolio commerciale – con tutte le sue conseguenze, margine di profitto compreso, rimane indispensabile.

Perché università ed enti di ricerca non sono capaci di dire agli oligopolisti dell’editoria commerciale “Da oggi in poi vi pagheremo soltanto come fornitori di servizi di pubblicazione ad accesso aperto: e se i vostri prezzi non saranno ragionevoli, ci rivolgeremo a Scholastica o a Arti Grafiche Siciliane, o faremo da noi con riviste ad accesso aperto su piattaforme istituzionali o comunque tali da non imporre costi diretti né agli autori né ai lettori”? Perché è necessario concludere con loro accordi trasformativi con esborsi pari se non superiori a quanto si pagava per un semplice abbonamento?

Gli accordi trasformativi, programmaticamente pensati come convenzioni temporanee per agevolare la transizione dell’editore ad un accesso aperto completo tramite un graduale spostamento del suo compenso dall’abbonamento ai servizi di pubblicazione, comportano l’esborso di una cifra complessiva, ancorché variamente articolata, per leggere e per scrivere. In questo modo, gli autori delle istituzioni firmatarie, quando pubblicano ad accesso aperto con l’editore in via di trasformazione, difficilmente si rendono conto di farlo a pagamento, mentre la controparte rimane libera di continuare a praticare l’accesso chiuso e a chiedere APC sui fondi di ricerca di chi non appartiene a tali istituzioni. I costi paragonabili se non superiori ai vecchi abbonamenti fanno però sospettare che l’oligopolio dovuto all’esternalizzazione della valutazione della ricerca non sia affatto venuto meno: non si paga per ottenere dei servizi editoriali, ma per ottenere i servizi editoriali di Elsevier, Springer-Nature o Wiley. Per loro la transizione all’accesso aperto non è finanziata dai loro capienti forzieri: è finanziata da noi, con del denaro, che, in tempi di gravissima crisi, viene sottratto alla ricerca, ai ricercatori e agli studenti. E viene finanziata senza nessuna garanzia, al di là della benevolenza del fornitore, che una volta scaduto il contratto questi sarà e resterà un editore interamente ad accesso aperto.

Quando si tratta di leggere, inoltre, i ricercatori delle istituzioni che non sono in grado di permettersi costosi abbonamenti possono ricorrere o ai testi depositati in ArXiv, in Zenodo.org e negli archivi istituzionali, o alla cosiddetta pirateria, ma non c'è pirateria quando si tratta di scrivere: i ricercatori "poveri" dovranno rassegnarsi o all'accesso chiuso, o a pagare di tasca loro.

Accanto alla disuguaglianza fra gli autori, un accordo trasformativo concepito in modo da non superare, ma perpetuare le condizioni di oligopolio crea disuguaglianza fra gli editori, perché sceglie di finanziare - e di finanziare con somme non piccole - i soliti oligopolisti, invece che gli editori nativamente ad accesso aperto, o un'infrastruttura pubblica per la comunicazione e la discussione scientifica.

Per quanto concerne l'Italia, la perpetuazione dell'oligopolio non è soltanto un rischio: è una certezza, per almeno due ragioni.

In primo luogo, a differenza di Plan S, università ed enti di ricerca italiani non possono mettere perifericamente in discussione la bibliometria, aderendo alla *San Francisco Declaration on Research Assessment*, perché essa è imposta amministrativamente - a dispetto dell'articolo 33 della Costituzione - dalla valutazione di stato della ricerca. Ciò comporta che i negozianti italiani del consorzio CRUI-CARE quando si siedono al tavolo delle trattative non possono neppure far finta di alzarsi per andarsene: ambo le parti sanno che il contratto deve essere concluso, a qualunque costo.

In secondo luogo, la struttura della trattativa, proprio perché concepita in un'epoca nella quale era scontato che un accordo si dovesse comunque raggiungere, rende difficile, indipendentemente dalle buone intenzioni dei negozianti, concludere contratti che non siano più che favorevoli agli oligopolisti dell'editoria scientifica. La trattativa, infatti, dal lato dei singoli enti partecipanti al consorzio, si svolge così:

1. Il delegato del singolo ente che aderisce a CARE riceve l'offerta economica, ma senza il testo del contratto;
2. se l'ente la ritiene adeguata, il delegato firma una lettera di impegno economico, ma non vincolante per quanto concerne il contratto;
3. CARE riceve la lettera di impegno e ricalcola le quote, che variano a seconda del numero degli enti aderenti;
4. CARE invia a chi si è impegnato il testo del contratto e una lettera di adesione da sottoscrivere.

Il testo del contratto viene rivelato soltanto alla fine perché l'intera procedura si basa sul presupposto implicito che gli enti aderenti a CARE vogliano - o meglio debbano - comunque firmarlo. La questione, in un regime di domanda inelastica, non è infatti se si firma il contratto o no, ma semplicemente *quanto* si paga. Nell'ultima fase (4), il consiglio di amministrazione di un'università potrebbe, in teoria, rifiutare di ratificare l'accordo, ma ciò avrebbe un effetto sulle quote di tutti gli altri (3): la struttura stessa della procedura suggerisce che un simile evento sia improbabile, appunto perché l'unica materia dubbia - non se si conclude il contratto, ma quanto si paga - è già stata decisa preliminarmente.

Questa modalità negoziale poteva certo aver senso vent'anni fa, quando si trattava di ridurre il danno di offerte che non si potevano rifiutare, ma ora è chiaramente svantaggiosa per la parte pubblica e

per il pubblico denaro. Non sorprende, dunque, che Springer scriva esplicitamente che agli autori italiani è offerto il privilegio di pubblicare ad accesso aperto in più di 1850 riviste ibride, cioè in riviste che si fanno pagare per leggere e per scrivere.

Sulla base di queste considerazioni, AISA auspica che si adottino le seguenti contromisure, in ordine decrescente di difficoltà:

1. mettere in discussione i criteri che comportano l'uso della bibliometria e la dipendenza da database - Scopus e Clarivate Analytics - in mano a multinazionali private il cui scopo è il lucro;
2. rendere pubblica il più precocemente possibile la proposta di contratto su cui si sta negoziando;
3. rendere pubblici i contratti conclusi: gli accordi di riservatezza, infatti, sono un vantaggio per chi vende e non certo per chi compra;
4. non chiedere ai singoli delegati l'adesione su una mera proposta economica, ma sul contratto vero e proprio, che va loro mostrato perché sia condiviso all'interno dell'ente di appartenenza all'inizio e non alla fine della procedura.

È infatti fondamentale che i ricercatori siano ben consci di quanto e per che cosa si sta pagando, in modo da non suggerir loro l'impressione di essere parte di un movimento a favore della apertura della scienza, mentre sono esposti al rischio di rimanere le pedine inconsapevoli di un sistema ingessato che si adopera per rimanere uguale a se stesso.

In una situazione di gravissima crisi economica e di cronico sottofinanziamento dell'università le non irrilevanti quantità di denaro pubblico finora destinate a ricchissimi oligopolisti potrebbero essere meglio spese per gli studenti, i docenti e la ricerca. Ora più che mai non possiamo permetterci di lasciarci paralizzare dalle rigidità amministrative di un'epoca trascorsa.