

Piedad Bermúdez Bedoya - Directora Sistema de Bibliotecas Universidad de Antioquia

III SEMINARIO DE CONSORCIOS DE BIBLIOTECAS ITALO-IBERO- LATINOAMERICANAS SCBIILA



CASO COLOMBIA

CONSORCIOS O CLUB DE COMPRAS?



Fundamentos:

- Convenios
- Acuerdos formales e informales
- Relación con proveedores

PARAMETROS QUE DEFINE EL TIPO DE RELACIÓN



- Relaciones interbibliotecarias “versus” Liderazgo o Convocatoria
- Carácter e importancia de la institución
- Significado de la biblioteca dentro de la institución
- Presupuestos

FORMAS DE ACCESO



- **Publicaciones académicas o científicas: suscripciones institucionales**
- **Bases de datos académicas: interés general y diversidad de áreas**
- **Bases de datos científicas: interés específico por programas o líneas**

HACÍA LA CREACIÓN DE CONSORCIOS



Por convocatoria a las bibliotecas universitarias	Por asociación	Por apoyo
<ul style="list-style-type: none">•Ente convoca•Grupo de instituciones interés•Reuniones y acuerdos•Invitación a proveedores•Comisión negociadora•Formalización de acuerdos (cartas de intención)•Pagos individuales <p style="text-align: center;">“Club de compras”</p>	<ul style="list-style-type: none">•Grupo de instituciones con intereses comunes•Establecen acuerdos para formalizar voluntad de trabajo colaborativo•Fijan frentes o líneas de trabajo•Se nombra coordinadores•Definen áreas y recursos de interés•Pagos individuales <p style="text-align: center;">“Consortio cerrado”</p>	<ul style="list-style-type: none">•Propósito específico•Ente que convoca e instituciones con un carácter especial•Tipo de recursos de interés específico•Comisión negociadora•Firma de Convenios y Acuerdos formales•Pagos individuales <p style="text-align: center;">“Consortio”</p>

Caso reciente: RCBU



- **Necesidad e interés en revivir un proyecto**
- **Grupos regionales asociados alrededor de un objetivo**
- **Conocimiento y valoración de experiencias exitosas**
- **Conciencia de la importancia y necesidad de unir esfuerzos**

Estructura RCBU



- **Comité Directivo**
- **Coordinador Técnico**
- **Coordinadores Regionales**
- **Grupos por líneas de acción: Recursos**
- **Instituciones de educación Superior**

MIEMBROS



- **Institución reconocida por el Ministerio de Educación**
- **Compromiso formal institucional**
- **Aprobación por parte del Comité Directivo**
- **Participación activa, mínimo en un grupo de trabajo de la Red**
- **Manifestar interés en los recursos y en el tiempo estipulado**

Formas de Negociación

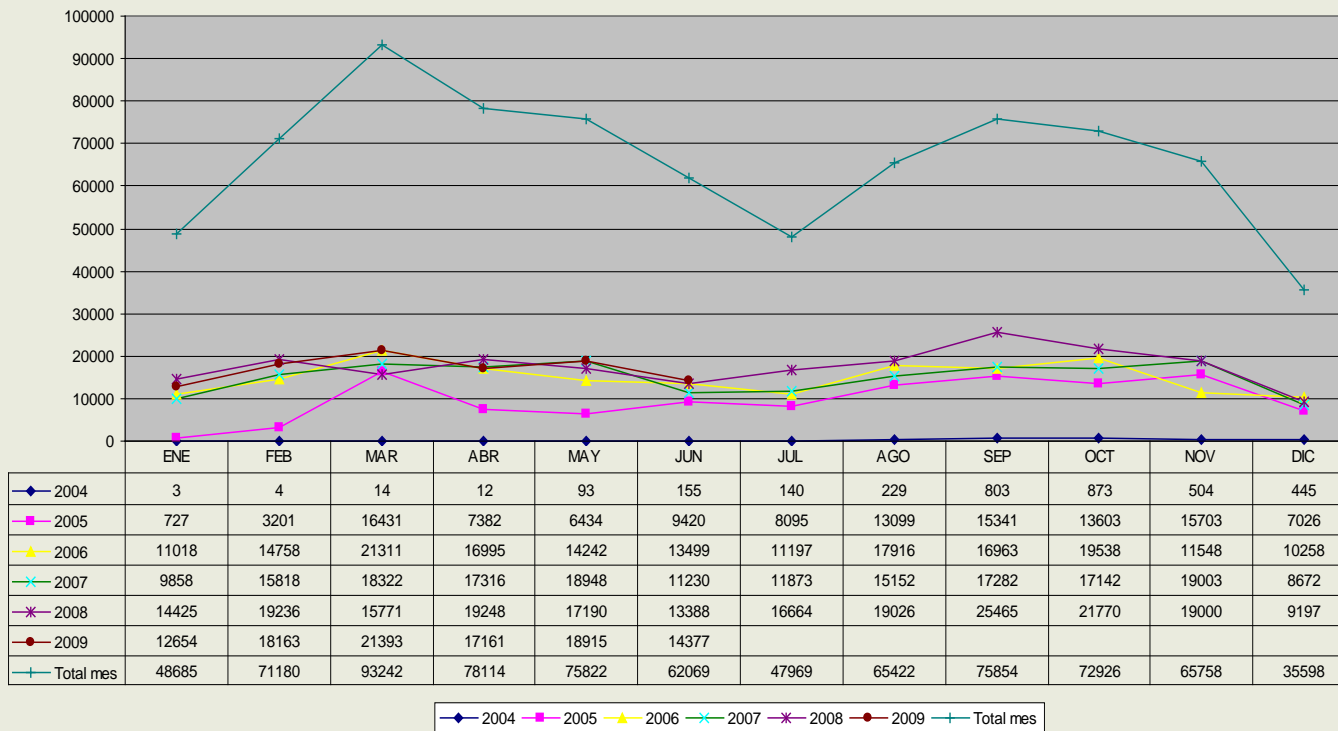


- **Definición y Evaluación de recursos de interés**
- **Solicitud de propuestas a proveedores**
- **Socialización de propuestas (reconfirmación de intereses)**
- **Comisión de negociación (términos de negociación)**
- **Evaluación de propuestas**
- **Reunión de la comisión con proveedores**
- **Informe y Acuerdos**

Estadísticas



- Proveedor
- Genera administrador



BENEFICIOS



- **Mejorar las condiciones de negociación**
- **Más instituciones con recursos**
- **Mayor número de usuarios con acceso**
- **Estrategia para lograr apoyo económico**
- **Acceso a mas recursos y mejores precios**

Consortorios...luz de esperanza



- **Motor que ayude a impulsar el desarrollo de un consorcio colombiano**
- **Crear lazos de unión entre consorcios**
- **Apropiar experiencias exitosas**
- **Establecer y fortalecer relaciones**
- **Crear canales formales de comunicación**

GRACIAS

