

Negli anni, con Internet, le percentuali di articoli scientifici "open access" (cioè gratis per i lettori) sono cresciute continuamente, come ricorda un recente articolo su Nature: dall'11,5% del 2012 al 18,9% del 2016. La sola Università Statale di Milano pubblica una trentina di riviste "open". Eppure, nel 2017 la redditività delle vendite di Elsevier, cioè il suo guadagno per ogni 100 euro di volume di vendita, era del 36,8%: meglio del 26,4% di Alphabet, la holding di Google, e meglio del 26,6% di Apple. Gemma Hersh, vice-presidente della divisione "open science" di Elsevier, attribuisce gli ottimi risultati della sua azienda a una gestione oculata: «Ogni anno - dichiara - ci assicuriamo che i costi siano inferiori al fatturato. Siamo molto efficienti.

Appartenendo al Gruppo Relx (multinazionale con sede a Londra, ndr) riusciamo a ridurre i costi in infrastrutture, tecnologie e servizi, che dividiamo con le altre società del gruppo». Il valore dei contratti tra Elsevier - che edita riviste come The Lancet e Cell - e le università è coperto da clausole di riservatezza, ma lo si può desumere dai bilanci di ateneo. La Statale versa all'editore olandese 1,6 milioni l'anno, l'Università di Torino 1,1 milioni, l'Università di Genova 800 mila euro. Il primo agosto la Conferenza dei rettori, la Crui, ha firmato con Elsevier un contratto da 28,9 milioni l'anno per cinque anni, che permette alle università italiane di accedere alla piattaforma ScienceDirect dell'editore olandese, con oltre 250 mila articoli per ogni disciplina. Finora erano le singole università a negoziare il loro contratto con l'editore. Negoziando al loro posto, la Crui è riuscita a spuntare un prezzo migliore. Ma nella comunità accademica ci sono state reazioni tiepide. Secondo Roars, blog molto letto dai professori e ricercatori, con quell'accordo la Crui si sarebbe «sdraiata sulle posizioni e gli interessi» della potente Elsevier. (Fonte: F. Margiocco, SecoloXIX 03-10-18)