
Su información

¿En calidad de qué o en representación de quién participa en esta consulta pública?

ASOCIACION DE PROVEEDORES CLOUD Y OTROS.....

Nombre completo (del particular o de la institución representada)

[CONFIDENCIAL]

¿Desea hacer público su nombre junto a su respuesta o mantenerlo confidencial (en cuyo caso se publicará como respuesta anónima)?

Confidencial

E-mail de contacto (se mantendrá confidencial)

[CONFIDENCIAL]

Funcionamiento del mercado

1. En su opinión, ¿cuáles serán los principales factores que impulsarán el crecimiento del sector en los próximos años? (máximo 300 palabras).

Consideramos que hay varios factores que impulsarán el crecimiento del sector de servicios cloud en los próximos años

- La adopción generalizada de la transformación digital y la necesidad de flexibilidad y escalabilidad tecnológica.
- La expansión de la conectividad 5G, que impulsará la demanda de servicios cloud para aplicaciones y dispositivos conectados.
- Las crecientes necesidades de inteligencia artificial y análisis de datos, que exigen infraestructuras cloud eficientes y potentes.
- Las preocupaciones sobre ciberseguridad y protección de datos, que impulsan la demanda de soluciones cloud seguras y confiables.

La mayor parte del crecimiento en la adopción del cloud vendrá de grandes empresas y organismos del sector público con un set up de IT on-premise y que aún no han migrado a la nube.

Todo ello consolidará el papel clave de los servicios de cloud en la innovación y el desarrollo de las empresas y sectores en España, reforzando la competitividad y la posición de la industria digital en el panorama nacional e internacional

*Referencia estudio sobre potencial de crecimiento:

<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS52001524#:~:text=The%20dedicated%20cloud%20infrastructure%20segment,decline%201.4%25%20to%20%2457.6%20billion.>

2. ¿Cómo clasificaría los distintos tipos de agentes/operadores que intervienen en la cadena de valor del mercado de cloud? (máximo 300 palabras).

La cadena de valor del mercado de cloud involucra a diversos tipos de agentes y operadores que contribuyen al suministro, desarrollo y adopción de servicios en cloud. Algunas de las principales categorías incluyen:

- Infraestructura de Data Centers

- Proveedores de infraestructura como servicio (IaaS), que ofrecen recursos básicos de computación, almacenamiento y redes
- Proveedores de plataforma como servicio (PaaS), que entregan herramientas y servicios para el desarrollo y ejecución de aplicaciones en cloud
- Proveedores de software como servicio (SaaS), que ofrecen soluciones de software en cloud accesibles a través de internet
- ISVs (Proveedores independientes de software). algunos proveedores cloud suministran sus servicios a través de partners.
- Integradores de sistemas y servicios cloud, que facilitan la integración y migración de aplicaciones y sistemas al cloud.
- Proveedores de servicios de consultoría, que ofrecen asesoramiento y soporte en la estrategia y adopción de servicios cloud.
- Proveedores de servicios de gestión cloud, que se encargan del monitoreo, administración y optimización de los servicios cloud.

Todos estos agentes y operadores desempeñan un papel crucial en el ecosistema de servicios cloud, contribuyendo al crecimiento y la innovación del sector en España y a nivel internacional

3. ¿Destacaría alguna característica diferencial del mercado de cloud en España frente al de otros países europeos? ¿Cómo valora la situación competitiva general del mercado de cloud en España? ¿Hay alguna tendencia especialmente destacable? (máximo 300 palabras).

La estructura y dinámicas competitivas del mercado de la nube en España refleja en gran medida la estructura y la dinámica competitiva del mercado de la nube a nivel mundial, incluso en otros países europeos.

España destaca por su buena conectividad, posición geográfica privilegiada y buena red de energía, por lo que los proveedores la ven como un lugar atractivo.

La competencia en el mercado de cloud en España es intensa, con la presencia de principales actores globales y empresas locales que compiten por participación de mercado. Esta competencia fomenta la innovación y la mejora continua de los servicios cloud en el país.

Una tendencia notable es la adopción del cloud, aunque aún tímida, por parte del sector público español para agilizar los procesos y reducir costes. Este movimiento, de consolidarse, revolucionará la forma en que las instituciones públicas realizan sus operaciones, poniendo las TIC al frente de la transformación digital.

4. En su opinión, ¿cuáles son los principales elementos que determinan la dinámica competitiva entre los proveedores de servicios cloud? A su juicio, ¿qué otros mercados pueden incidir sobre la dinámica competitiva en la provisión de servicios cloud? (máximo 300 palabras).

Los principales elementos que determinan la dinámica competitiva entre los proveedores de servicios cloud incluyen:

- Precios competitivos, donde los proveedores no solo compiten entre sí sino también con modelos on-premise y otros modelos híbridos.
- Calidad y diversidad de servicios ofrecidos, atendiendo a las necesidades específicas de los clientes y la demanda de mercado.
- Seguridad de los datos, garantizando la protección y privacidad de la información almacenada en el cloud.

- Capacidad de innovación y adopción de tecnologías emergentes para mejorar la eficiencia y la capacidad de los servicios cloud.
- Cumplimiento normativo y adaptación a la regulación, para garantizar la transparencia y confianza en el mercado.
- Además, otros mercados como la inteligencia artificial, el Internet de las cosas (IoT) y el análisis de datos puede influir en la dinámica competitiva de la prestación de servicios en el cloud. Estas tecnologías están estrechamente relacionadas con los servicios cloud, creando oportunidades de sinergias y nuevos conjuntos de servicios que pueden diferenciar a los proveedores y satisfacer mejor las necesidades de los clientes.

5. En su opinión, al contratar los servicios cloud de un operador, ¿en qué se diferencian las principales ofertas de los proveedores? (máximo 300 palabras).

Las principales ofertas de los proveedores de servicios cloud difieren en términos de infraestructura, plataformas y software disponibles, modelos de servicio (IaaS, PaaS, SaaS), características de seguridad, nivel de soporte y precios

Las ofertas de servicios cloud de los proveedores pueden diferir significativamente en varios aspectos, tales como:

- Infraestructura, plataformas y software disponibles, influyendo en la flexibilidad y escalabilidad de las soluciones ofrecidas.
- Modelos de servicio (IaaS, PaaS, SaaS), adaptándose a las necesidades y requerimientos específicos de los clientes.
- Características de seguridad y privacidad, garantizando la protección de los datos y la confidencialidad de la información.
- Nivel de soporte y servicios de consultoría, brindando asistencia y guía a los clientes en la implementación y mantenimiento de soluciones en el cloud.
- Precios y modelos de facturación, ofreciendo una amplia gama de opciones para adaptarse a las necesidades y presupuestos de los clientes.

6. Al contratar los servicios cloud de un operador, describa por orden de importancia los que, a su juicio, son los factores determinantes en la decisión de contratación, como puedan ser, entre otros, el precio, la calidad técnica del servicio ofertado, la cartera de servicios del proveedor, la seguridad, la transparencia del contrato, la nacionalidad del proveedor, la relación previa con el mismo proveedor, los conocimientos previos del personal, etc. (máximo 300 palabras).

Es complicado establecer un criterio consensuado de los factores determinantes en la decisión de contratación. En gran medida depende de la madurez de los clientes en términos de adopción de cloud. Considerando esto, a continuación detallamos una lista no priorizada de dichos factores:

- Calidad técnica del servicio ofertado y cartera de servicios del proveedor.
- Seguridad y protección de datos, incluido el cumplimiento normativo y confidencialidad.
- Precio y modelos de facturación flexibles, ajustados a las necesidades y presupuestos de los clientes.
- Reputación y experiencia del proveedor en el mercado.
- Facilidad de uso e integración con sistemas existentes, garantizando una transición e implementación efectiva.
- Transparencia del contrato y flexibilidad contractual, incluyendo cláusulas de servicio y soporte.

Estos factores son fundamentales a la hora de seleccionar el proveedor de servicios cloud adecuado, garantizando que las soluciones se ajusten a los requerimientos y expectativas de las organizaciones, y contribuyendo al crecimiento y desarrollo del mercado de cloud.

7. Valore, al contratar los servicios cloud de un operador, en qué medida son negociables las condiciones de contratación (máximo 300 palabras).

Las condiciones de contratación de servicios cloud pueden ser negociables en mayor o menor medida, dependiendo del proveedor, el tamaño y volumen de la contratación, así como del poder de negociación del cliente. Algunos aspectos que suelen ser objeto de negociación incluyen:

- Precios y modelos de facturación: Los precios y las tarifas pueden ser negociables, especialmente para clientes con grandes volúmenes de datos o servicios solicitados.
- Nivel de servicio y garantías de tiempo de actividad: Los contratos pueden incluir negociaciones sobre las métricas de rendimiento, la disponibilidad y las garantías de tiempo de actividad.
- Términos contractuales, como la duración del contrato, cláusulas de renovación y cancelación: Estos aspectos pueden ser negociables en función de las necesidades y expectativas de los clientes.

8. Indique qué dificultades se podrían encontrar, en el momento de contratación de los servicios cloud de un operador, para conocer el coste final de utilización del servicio contratado (máximo 300 palabras).

Las dificultades para conocer el coste final de utilización del servicio contratado pueden surgir debido a la complejidad de la estructura de precios, los costes adicionales por servicios complementarios, y la variabilidad en el uso y la demanda.

Algunas dificultades que podrían surgir al determinar el coste final de utilización de los servicios cloud incluyen:

- Complejidad en la estructura de precios: Los proveedores de servicios en el cloud suelen ofrecer una amplia variedad de opciones de precios y paquetes de servicios. Esta complejidad ha sido mitigada por los esfuerzos de transparencia que han implementado la mayoría de los proveedores de servicios cloud.
- Costes adicionales por servicios complementarios: Los servicios complementarios, como soporte, almacenamiento adicional o soluciones de seguridad, normalmente son contratados de manera independiente lo que genera procesos de contratación adicionales.
- Variabilidad en el uso y la demanda: El uso de servicios cloud puede variar dependiendo de la demanda del cliente, lo que dificulta la predicción del coste final.

9. Valore la transparencia de las condiciones de contratación e indique si son habituales los cambios en las condiciones contractuales (máximo 300 palabras).

La transparencia de las condiciones contractuales puede variar entre proveedores, y los cambios en las condiciones contractuales pueden ser habituales, especialmente en relación con la evolución de la tecnología y la seguridad. Es muy común que con cada proveedor se lleguen a diferentes tipos de acuerdos, pero en general los proveedores de servicios cloud tienen condiciones transparentes y adecuadas al mercado.

10. En la migración a la nube, explique el papel del integrador o intermediario, y su relevancia para la dinámica competitiva del mercado (máximo 300 palabras).

Los integradores desempeñan un papel fundamental en la migración al cloud, facilitando la transición de los clientes hacia esta tecnología. Sus principales funciones incluyen:

- Ofrecer servicios de consultoría: Ayudan a los clientes a evaluar sus necesidades y a elegir las soluciones cloud adecuadas.

- Integración de sistemas: Se encargan de integrar las soluciones cloud con los sistemas existentes del cliente, garantizando una transición efectiva y un funcionamiento sin problemas.
- Gestión de cambios: Acompañan al cliente durante todo el proceso de migración, brindando soporte y gestionando los cambios necesarios para asegurar una adopción exitosa.

Su relevancia para la dinámica competitiva del mercado radica en su capacidad para agregar valor y diferenciar a los proveedores de servicios cloud, ofreciendo soluciones personalizadas y optimizando la eficiencia operativa de los clientes. Además, su conocimiento y experiencia en migración al cloud les permite influir en la toma de decisiones de los clientes.

11. A la hora de que las empresas de desarrollo de software puedan ofertar una solución de software independiente para el cloud, valore cuáles son los principales canales para llegar al cliente final y de qué factores depende la elección del o de los canales escogidos. A la hora de ofertar una solución de software independiente para el cloud, valore si es posible acudir a más de una plataforma de operadores verticalmente integrados (máximo 300 palabras).

Para ofertar soluciones de software independientes para el cloud, los principales canales para llegar al cliente final incluyen

- Ventas directas: Permite una mayor proximidad y personalización en la relación con el cliente.
- Canales de distribución de software: Ofrecen un alcance más amplio y acceso a una base de clientes más extensa.
- Asociaciones con integradores de sistemas: Facilitan la integración de la solución con sistemas existentes del cliente.
- Plataformas de mercado online: Ofrecen una exposición y visibilidad mayor a un público global.

La elección de los canales depende de factores como el alcance del mercado objetivo, la complejidad de la solución y la estrategia de comercialización.

En cuanto a la posibilidad de acudir a más de una plataforma de operadores verticalmente integrada, sí es posible, y de hecho, puede ser una estrategia beneficiosa para ampliar el alcance y la visibilidad de la solución de software.

12. Valore las condiciones que se requieren a los intermediarios para poder comercializar los productos de uno o varios proveedores de servicios cloud, y si a su juicio afectan a la competitividad de la solución final ofrecida por el intermediario en relación con otros canales de venta (máximo 300 palabras).

Los intermediarios que comercializan productos de proveedores de servicios cloud deben cumplir con determinados requisitos, como capacitación y certificación técnica, además de establecer acuerdos de colaboración con los proveedores.

Estas condiciones permiten:

- Garantizar un nivel mínimo de competencia y calidad en la implementación de soluciones en el cloud, lo que genera confianza en los clientes.
- La diferenciación de los intermediarios en un mercado competitivo, destacando aquellos que han logrado estas certificaciones.

En comparación con otros canales de venta, la colaboración con intermediarios certificados y con acuerdos de colaboración puede aportar un valor añadido a la solución final ofrecida.

Barreras a la competencia

13. Valore si existen barreras significativas a la entrada en el mercado de servicios cloud o infraestructuras cloud. En su caso, indique y describa qué tipo de barreras (por ejemplo, regulatorias, cuantía de las inversiones, disponibilidad de personal cualificado, de otro tipo) e indique a qué servicios o capa de cloud (IaaS, PaaS, SaaS) afecta cada barrera (máximo 300 palabras).

Existen varias barreras significativas en el mercado de servicios e infraestructura cloud, que pueden clasificarse en las siguientes categorías:

- Regulatorias : Las barreras regulatorias afectan principalmente a la capa de SaaS y se relacionan con la protección de datos y la privacidad, como la RGPD europea.
- Disponibilidad de personal cualificado: La escasez de talento con habilidades en tecnología cloud, seguridad y gestión de datos puede suponer una barrera para todas las capas de cloud (IaaS, PaaS y SaaS).

Otras barreras pueden incluir la competencia con empresas ya establecidas, la reputación y la confianza de los clientes, así como las dificultades para cumplir con las expectativas de rendimiento y disponibilidad. Sin embargo, con una planificación y ejecución estratégicas, se pueden superar estas barreras y lograr el éxito en el mercado de servicios e infraestructuras cloud.

14. A su juicio, valore cuáles son las capas de cloud (IaaS, Paas, SaaS) que presentan mayores retos de competencia y explique por qué (máximo 300 palabras).

Es uniforme en todas las capas. Se puede considerar que existe un mayor reto a la competencia debido a la Complejidad técnica: La capa de PaaS e IaaS requiere un alto nivel de especialización en entornos de desarrollo, middleware y herramientas para desarrolladores, mientras que la capa de SaaS exige una profunda comprensión de las necesidades de los clientes y la capacidad de crear aplicaciones complejas y escalables que se mitiga por la diversidad de proveedores: que ofrecen soluciones más sencillas y fomentan la competencia. Y los avances constantes en las tecnologías de desarrollo de software incorporando nuevas herramientas más innovadoras que incentivan un entorno más competitivo.

15. Para las empresas en funcionamiento, ¿cuáles son los principales obstáculos a su actividad y a la competencia en el sector? (máximo 300 palabras).

Los principales obstáculos que encuentran las empresas en el sector de servicios cloud son:

- Migración de sistemas existentes al cloud: Adaptar aplicaciones y sistemas heredados a las arquitecturas de cloud puede ser complejo y costoso.
- Integración de servicios en la cloud con infraestructuras locales: Garantizar una integración efectiva entre servicios en el cloud y sistemas internos puede ser desafiante.
- Seguridad de los datos: La protección de datos y la privacidad son preocupaciones fundamentales para las empresas y sus clientes.
- Resistencia al cambio: Los cambios culturales y de procesos necesarios para aprovechar al máximo los beneficios del cloud pueden encontrar resistencia en las organizaciones.
- Competencia intensa: El mercado de servicios cloud es competitivo, con grandes empresas tecnológicas y nuevos proveedores innovadores compitiendo por cuota de mercado.

Para superar estos obstáculos, las empresas deben invertir en formación, colaboración estratégica y tecnologías innovadoras que permitan ofrecer soluciones en el cloud seguras, flexibles y escalables

16. Valore qué dificultades técnicas o económicas existen para la migración al cloud. Indique, a su juicio, qué soluciones se podrían adoptar para reducirlas (máximo 300 palabras).

Las principales dificultades técnicas y económicas para la migración al cloud incluyen:

- Interoperabilidad entre sistemas: La integración de sistemas locales con servicios en el cloud puede ser inherentemente compleja y costosa dada la complejidad de las aplicaciones y servicios que los clientes buscan desplegar.
- Reestructuración de aplicaciones: Adaptar aplicaciones existentes en el cloud puede ser un proceso laborioso y costoso. Sin embargo, cada vez hay más soluciones técnicas para hacer frente a estas dificultades.
- Gestión de grandes volúmenes de datos: Migrar y gestionar grandes volúmenes de datos puede suponer un importante reto técnico al tiempo que se garantiza la seguridad de los datos
- Costes iniciales de migración: La inversión inicial en infraestructura, herramientas y formación puede resultar elevada.

Para reducir estas dificultades, se pueden adoptar las siguientes soluciones:

- Uso de tecnologías de código abierto como Kubernetes: Hay muchas soluciones desarrolladas para crear plataformas de desarrollo comunes en todas las clouds para facilitar el traslado al cloud y entre clouds.
 - Implementar arquitecturas de cloud híbrida: Estas permiten una migración gradual y controlada de servicios y aplicaciones al cloud.
 - Automatización de procesos de migración: Herramientas de automatización y organización del cloud pueden acelerar y simplificar la migración.
 - Implementar estrategias de gestión de datos: Incluyen el uso de almacenamiento en la cloud, análisis de datos en la cloud y soluciones de seguridad de datos.
 - Evaluar los costos a largo plazo: Aunque la migración inicial puede ser costosa, los beneficios a largo plazo en escalabilidad, flexibilidad y eficiencia pueden compensar la inversión inicial.
- Adoptando estas soluciones, las empresas pueden reducir las dificultades técnicas y económicas de la migración al cloud, asegurando una transición más fluida y efectiva.

17. En su opinión, una vez contratados los servicios de un proveedor cloud, ¿qué factores técnicos, económicos o de otra índole existen que dificulten el cambio de proveedor? Indique, a su juicio, qué soluciones se podrían adoptar para reducir las dificultades (máximo 300 palabras).

Una vez contratados los servicios de un proveedor cloud, los principales factores que dificultan el cambio de proveedor de servicios cloud incluyen:

- Estructura y volumen de datos: Situaciones donde los clientes utilizan servicios personalizados, han hecho sus propios desarrollos a medida o tienen grandes volúmenes de datos almacenados en el proveedor actual.
- Inversión inicial en la integración de sistemas: La migración a otro proveedor puede requerir nuevas inversiones en la integración de sistemas y actualización de aplicaciones.

Para reducir estas dificultades, se pueden adoptar las siguientes soluciones:

- Estandarización de formatos de datos: Al utilizar formatos de datos estándar y tecnologías abiertas, se facilita la portabilidad de datos entre proveedores.
- Portabilidad de aplicaciones desarrolladas por los clientes: Desarrollar aplicaciones cloud-nativas y utilizar contenedores y microservicios puede facilitar la migración de aplicaciones desarrolladas por los clientes entre proveedores.
- Planificación estratégica: Evaluar los requisitos actuales y futuros, así como los riesgos y costos

asociados con la migración a otro proveedor.

La adopción de estas soluciones puede reducir la dependencia de un único proveedor y garantizar una mayor flexibilidad y facilidad de migración entre proveedores de servicios en cloud.

18. En su opinión, ¿qué dificultades existen para emplear más de un proveedor de nube? Valore en su respuesta los aspectos de interoperabilidad vertical (entre servicios situados en distintas capas de nube), interoperabilidad horizontal (entre servicios situados en la misma capa de nube) e interoperabilidad de los datos producidos al utilizar los distintos servicios de cloud. Indique, a su juicio, qué soluciones se podrían adoptar (máximo 300 palabras).

Las principales dificultades para emplear más de un proveedor incluyen:

- Interoperabilidad vertical: La integración de servicios situados en diferentes capas de la cloud (IaaS, PaaS, SaaS) puede ser compleja y requerir adaptaciones de software y arquitecturas. Sin embargo, en cada una de las capas hay soluciones competitivas con diferentes niveles de integración vertical que permiten a los clientes la posibilidad de elegir entre diferentes proveedores.
- Interoperabilidad horizontal: La comunicación entre servicios en la misma capa de cloud puede suponer retos de compatibilidad y optimización, sin embargo, cada vez hay más soluciones técnicas para abordar la interoperabilidad horizontal.
- Interoperabilidad de datos: La gestión y el análisis de datos procedentes de servicios cloud múltiples puede ser difícil debido a la cantidad de formatos y protocolos diferentes que existen. Para reducir estas dificultades, se pueden adoptar las siguientes soluciones:
 - Estándares abiertos: El uso de estándares y protocolos abiertos existentes puede mejorar la interoperabilidad entre proveedores.
 - Soportar el mayor número de APIs permite integrar un mayor número de proveedores y soluciones y fomentar la innovación. Adoptar un único estándar de interoperabilidad / integración, aparte de complejo, puede dificultar la innovación y generar concentraciones de mercado.
 - Soluciones de gestión de datos: Implementar herramientas y plataformas que facilitan la integración, la transformación y el análisis de datos procedentes de servicios cloud múltiples. Adoptando estas soluciones, las empresas pueden reducir las barreras de interoperabilidad y mejorar la eficiencia en el uso de servicios cloud de múltiples proveedores, lo que permitirá una mayor flexibilidad y escalabilidad en la implementación de soluciones cloud.

19. Valore las ventajas e inconvenientes de la adopción de estándares o protocolos de interoperabilidad, incluyendo el impacto que tendrían sobre la competencia y/o la innovación (máximo 300 palabras).

Las ventajas e inconvenientes de la adopción de estándares de interoperabilidad en servicios cloud incluyen:

Ventajas:

- Fomenta la competencia: Los estándares de interoperabilidad pueden en algunos casos reducir las barreras de entrada para nuevos proveedores y facilitar la comparación de servicios, lo que promueve una mayor competencia en el mercado.
- Mejora la integración: Los protocolos de interoperabilidad permiten una comunicación efectiva entre servicios cloud de distintos proveedores, facilitando la integración y la portabilidad de datos y aplicaciones.
- Aumenta la flexibilidad: Los estándares de interoperabilidad permiten a las empresas elegir servicios cloud de diferentes proveedores, lo que aumenta la flexibilidad en la implementación de

soluciones cloud.

Inconvenientes:

- Puede limitar la innovación: Los estándares pueden ralentizar la innovación al establecer requisitos comunes para todos los proveedores, lo que puede limitar la capacidad de diferenciación y la exploración de nuevas tecnologías.
- Costos de adopción: La adopción de nuevos estándares puede requerir inversiones en tecnología y formación, lo que puede suponer una carga financiera para las empresas.

En general, la adopción de estándares de interoperabilidad puede tener un impacto positivo en la competencia y la flexibilidad de las empresas en el uso de servicios cloud. Sin embargo, los estándares también pueden limitar la diferenciación y la innovación entre proveedores al establecer requisitos comunes. Los proyectos de código abierto ya están logrando hoy muchos de los objetivos que persiguen los estándares sin frenar la innovación.

20. A la hora de contratar los servicios de un mismo proveedor cloud, y desde el punto de vista de su oferta comercial, valore qué obstáculos existen para la contratación de cada servicio de forma separada (máximo 300 palabras).

Los principales obstáculos para la contratación de servicios cloud de forma separada incluyen:

- Grado de madurez tecnológica y de conocimiento de la tecnología por parte de los clientes.
- Recursos asignados por los clientes para la implementación de proyectos.
- Aspectos culturales relacionados con la adopción de tecnología cloud.

21. A la hora de contratar servicios adicionales de un proveedor cloud, valore la relación de la contratación de estos servicios con los descuentos por uso a la contratación de servicios adicionales (máximo 300 palabras).

A la hora de contratar servicios adicionales de un proveedor de cloud, la relación entre la contratación de estos servicios y los descuentos por uso juega un papel importante en la adopción de servicios complementarios. Los proveedores de servicios cloud suelen ofrecer incentivos y descuentos para fomentar la contratación de servicios adicionales, lo que puede influir en la decisión de los clientes de ampliar su uso de la plataforma cloud.

22. Valore qué obstáculos existen a la competencia en la contratación pública de los servicios de cloud, e indique a su juicio qué soluciones se podrían adoptar (máximo 300 palabras).

El principal obstáculo en la contratación pública de cloud es el retraso en la publicación del acuerdo marco de contratación centralizada para IaaS/PaaS.

A pesar de la decisión de 2021 que establece la obligación de contratar el cloud a través del instrumento de compra centralizada, el acuerdo marco aún no está disponible. No ha llevado a cabo estos planes oficiales 2023 y 2024. Esto ha llevado a organismos públicos a buscar formas alternativas de acceder a estas tecnologías en la nube.

El Real Decreto Ley 36/2020 invita a crear estándares contractuales y acuerdos marco para agilizar y estandarizar la contratación pública especialmente en el contexto de los Fondos Europeos de recuperación. Ello podría fomentar una mayor competencia y transparencia en la contratación

pública de nube.

Algunas soluciones serían:

- Publicar el Acuerdo Marco de contratación centralizada para servicios cloud
- Promover el uso de "marketplaces" para adquirir SaaS (software as a service), tal y como hace ya el SDA25/2022
- Transición hacia servicios en la nube con pago por uso,
- Fomentar la formación de los gestores en contratación ICT
- Realizar consultas y evaluación de objetivos antes de elaborar un instrumento de contratación, así como promover la participación de prestadores, distribuidores e integradores.

El Gobierno de España está tomando medidas para promover la innovación en la gestión de la contratación pública, mediante la creación de comisiones e iniciativas enfocadas en este tema.

Vínculos:

Obligación de contratar el cloud a través del instrumento de compra centralizada:

https://contratacioncentralizada.gob.es/documents/11614/130963/Nota+calificacion+juridica+servicios+nube+Vfinal_firmada.pdf/fa5f4670-30d8-4c21-b2db-869e2e1c3e31

Planes oficiales

2023:

<https://contratacioncentralizada.gob.es/documents/11614/66550/Plan+anual+de+contrataci%C3%B3n+centralizada+2023/e0f13036-a397-4250-923b-0625c278a370>

2024:

<https://contratacioncentralizada.gob.es/documents/11614/66550/04+PACC+2024.pdf/e8a7b44c-22db-4420-8cb7-14b791219fb2>

SDA25/2022

https://contratacioncentralizada.gob.es/ficha-sda/-/journal_content/XXA1X8YVROqE?_56_INSTANCE_XXA1X8YVROqE_articleId=210115&_56_INSTANCE_XXA1X8YVROqE_groupId=11614

23. Aporte comentarios adicionales sobre otras barreras, factores distorsionantes o cuestiones que considere de relevancia para el funcionamiento de este sector (máximo 500 palabras).

Otros factores relevantes para el funcionamiento del sector incluyen la seguridad de los datos, la soberanía de los datos, la gestión de proveedores múltiples y la evolución de la tecnología. La colaboración entre la industria y los reguladores puede ayudar a abordar estos desafíos.

Regulación y otros

24. ¿Cómo valora la configuración actual de la regulación europea y nacional para promover un funcionamiento eficiente y competitivo del mercado de servicios de cloud? En su caso, ¿cómo podría mejorarse? (máximo 500 palabras).

El mercado de cloud funciona de forma competitiva, ofreciendo buenos resultados para las organizaciones usuarias de nube en España, en términos de calidad, de precio y de innovación. Por ello, no creemos que sea necesaria o adecuada regulación adicional para la industria cloud. La imposición de excesivas normas para esta industria podría de hecho provocar consecuencias no deseadas, y obstaculizar esfuerzos futuros en innovación. No creemos que sea necesario introducir nueva legislación específica para abordar más características particulares del mercado de servicios

en la nube.

La Comisión Europea anunció el EU Cloud Rulebook, que ofrecerá guía y orientación sobre la contratación de servicios de procesamiento de datos. El Reglamento proporcionará un marco europeo único con normas vinculantes y no vinculantes para los usuarios y proveedores de servicios en la nube en Europa.

Enlace EU Cloud Rulebook

<https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/cloud-computing>

25. En su opinión, ¿qué otra normativa puede afectar a la dinámica competitiva del sector cloud? En su caso, ¿cómo podría mejorarse? (máximo 500 palabras).

Misma respuesta que la facilitada a la pregunta 22.

El principal obstáculo en la contratación pública de cloud es el retraso en la publicación del acuerdo marco de contratación centralizada para IaaS/PaaS.

A pesar de la decisión de 2021 que establece la obligación de contratar el cloud a través del instrumento de compra centralizada, el acuerdo marco aún no está disponible. No ha llevado a cabo estos planes oficiales 2023 y 2024. Esto ha llevado a organismos públicos a buscar formas alternativas de acceder a estas tecnologías en la nube.

El Real Decreto Ley 36/2020 invita a crear estándares contractuales y acuerdos marco para agilizar y estandarizar la contratación pública especialmente en el contexto de los Fondos Europeos de recuperación. Ello podría fomentar una mayor competencia y transparencia en la contratación pública de nube.

Algunas soluciones serían:

- Publicar el Acuerdo Marco de contratación centralizada para servicios cloud
- Promover el uso de "marketplaces" para adquirir SaaS (software as a service), tal y como hace ya el SDA25/2022
- Transición hacia servicios en la nube con pago por uso,
- Fomentar la formación de los gestores en contratación ICT
- Realizar consultas y evaluación de objetivos antes de elaborar un instrumento de contratación, así como promover la participación de prestadores, distribuidores e integradores.

El Gobierno de España está tomando medidas para promover la innovación en la gestión de la contratación pública, mediante la creación de comisiones e iniciativas enfocadas en este tema.

Vínculos:

Obligación de contratar el cloud a través del instrumento de compra centralizada:

https://contratacioncentralizada.gob.es/documents/11614/130963/Nota+calificacion+juridica+servicios+nube+Vfinal_firmada.pdf/fa5f4670-30d8-4c21-b2db-869e2e1c3e31

Planes oficiales

2023:

<https://contratacioncentralizada.gob.es/documents/11614/66550/Plan+anual+de+contrataci%C3%B3n+centralizada+2023/e0f13036-a397-4250-923b-0625c278a370>

2024:

<https://contratacioncentralizada.gob.es/documents/11614/66550/04+PACC+2024.pdf/e8a7b44c-22db-4420-8cb7-14b791219fb2>

SDA25/2022

https://contratacioncentralizada.gob.es/ficha-sda/-/journal_content/XXA1X8YVROqE?_56_INSTANCE_XXA1X8YVROqE_articleId=210115&_56_INSTANCE_XXA1X8YVROqE_groupId=11614