

¿En calidad de qué o en representación de quién participa en esta consulta pública?	Usuario final de servicios cloud
En caso de representar a una empresa, especifique el tipo de empresa	Pyme
Nombre completo (del particular o de la institución representada)	LEGAL COMPLIANCE. S.-L.
¿Desea hacer público su nombre junto a su respuesta o mantenerlo confidencial (en cuyo caso se publicará como respuesta anónima)?	Público
E-mail de contacto (se mantendrá confidencial)	[CONFIDENCIAL]
1. En su opinión, ¿cuáles serán los principales factores que impulsarán el crecimiento del sector en los próximos años? (máximo 300 palabras).	INCREMENTO DE LA NECESIDAD DE ALOJAMIENTO PARA DATOS Y EFICIENCIA EN LA GESTIÓN DE LOS MISMOS UNIDO A UNA NECESIDAD DE MAJORES ACCESIBILIDADES POR PARTE DE LOS USUARIOS. NECESIDAD DE MAYOR SEGURIDAD DE LOS DATOS.
2. ¿Cómo clasificaría los distintos tipos de agentes/operadores que intervienen en la cadena de valor del mercado de cloud? (máximo 300 palabras).	LA MAYOR PARTE SON GRANDES CORPORACIONES MULTINACIONALES.

<p>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).</p>	<p>POCA INFORMACIÓN DE PYMES AL RESPECTO. TRIUNFAN LOS DISTRIBUIDORES DE GRANDES CORPORACIONES (MICROSOFT Y GOOGLE ESENCIALMENTE)</p>
<p>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).</p>	<p>DIFÍCIL ACCESIBILIDAD DE LOS USUARIOS Y POTENCIALES CLIENTES A PROVEEDORES DE SERVICIOS CLOUD. SE SIGUEN LAS RECOMENDACIONES DE LOS PROFESIONALES DE I.T. QUE , EN MUCHOS CASOS PRECIBEN COMISIONES POR SUS RECOMENDACIONES DE UNA MODELO O ALOJAMIENTO CLOUD.</p>

<p>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).</p>	<p>NO SOMOS EXPERTOS, PERO ALGO MUY ESENCIAL ES CONOCER SI EL ESPACIO UTILIZADO ESTÁ EN TERRITORIO ESPAÑOL O DE LA UE Y NO EN OTRAS JURISDICCIONES. MANTENIMIENTO Y ACCESIBILIDAD A POSTVENTA FACIL Y 24X7 ES IMPORTANTE PARA EL CLIENTE FINAL.</p>
<p>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).</p>	<p>SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN LUGAR DEL ALOJAMIENTO DISPONIBILIDAD SERVICIO TÉCNICO</p>
<p>7. Valore, al contratar los servicios cloud de un operador, en qué medida son negociables las condiciones de contratación (máximo 300 palabras).</p>	<p>NUNCA. GOOGLE Y MICROSOFT VENDEN LO QUE VENDEN. NI SIQUIERA LAS GRANDES EMPRESAS TIENEN CAPACIDAD NEGOCIADORA.</p>

<p>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).</p>	<p>ES ES IMPOSIBLE. SENCILLAMENTE IRREAL.</p>
<p>9. Valore la transparencia de las condiciones de contratación e indique si son habituales los cambios en las condiciones contractuales (máximo 300 palabras).</p>	<p>LA TRANSPARENCIA SOLO EXISTE SI EL PROVEEDOR DE SERVICIOS ES NACIONAL. NO HAY CAMBIOS EN LAS CONDICIONES SI EL SERVICIOS DE ALOJAMIENTO TE LOS PROPORCIONA INTEL, MICROSOFT, ORACLE, IBM O AMAZON. ESTAS EN SUS MANOS.</p>
<p>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).</p>	<p>ESENCIAL A MENOS QUE CUENTES CON RECURSOS IT INTERNOS POTENTES. SI ERES PYME NO TE QUEDA OTRA ALTERNATIVA QUE APOYARTE EN QUIEN TE HA RECOMENDADO LA MIGRACION.</p>

<p>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).</p>	<p>ESE PRESUPUESTO NO EXISTE. NO LO PERMITEN LAS MULTINACIONALES QUE HABITUALMENTE OPERAN. MUY COMPLEJO.</p>
<p>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).</p>	<p>EL INTERMEDIARIO SUELE TRABAJAR CASI EN EXCLUSIVA PARA UNA MARCA DE ALMACENAMIENTO.</p>
<p>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).</p>	<p>INVERSIONES, INFRAESTRUCTURA. NO HAY BARRERAS REGULATORIAS SALVO LA SEGURIDAD DE LOS DATOS EN RELACIÓN CON DATOS PERSONALES (EU)-</p>

<p>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).</p>	LO DESCONOZCO
<p>15. Para las empresas en funcionamiento, ¿cuáles son los principales obstáculos a su actividad y a la competencia en el sector? (máximo 300 palabras).</p>	LA FUERZA DE PRESENCIA COMERCIAL-PUBLICIDAD Y DATOS QUE MANEJAN AMAZON, GOOGLE Y MICROSOFT.
<p>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).</p>	LO DESCONOZCO

<p>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).</p>	LO DESCNOZCO
<p>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).</p>	N/A
<p>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).</p>	N/A

<p>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).</p>	N/A
<p>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).</p>	LOS GRANDES PROVEEDORES SUELEN OFRECER SERVICIOS VINCULADOS (CORREO, ALOJAMIENTOS WEB, SEGURIDAD IT, ETC.

<p>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).</p>	NO LO SE
<p>23. Aporte comentarios adicionales sobre otras barreras, factores distorsionantes o cuestiones que considere de relevancia para el funcionamiento de este sector (máximo 500 palabras).</p>	LO DESCONOZCO

<p>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).</p>	<p>LA REGULACIÓN ES ADECUADA. LA EXISTENCIA DE PAISES FUERA DEL TERRITORIO DE LA UNIÓN DONDE PODRÍAN UBICARSE DATOS A MENOR COSTE ES UN RIESGO REGULATORIO, PUES HAY PAISES QUE ESPAÑA (LA UE) NO RECONOCEN COMO PAÍSES QUE MANTENIENEN UN NIVEL JURÍDICO DE PROTECCIÓN ADECUADO SEMENJANTE AL DE LA U.E. (india, Singapore, etc.)</p>
<p>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).</p>	<p>LO DESCONOZCO</p>

26. Aporte comentarios adicionales sobre otras soluciones o recomendaciones (no necesariamente regulatorias) para mejorar la dinámica competitiva en el sector cloud (máximo 500 palabras).

N/A