

¿En calidad de qué o en representación de quién participa en esta consulta pública?	Proveedor de servicios cloud (incluye también proveedor de infraestructura cloud, de software independiente e intermediarios)
En caso de representar a una empresa, especifique el tipo de empresa	Grande
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]
1. En su opinión, ¿cuáles serán los principales factores que impulsarán el crecimiento del sector en los próximos años? (máximo 300 palabras).	La inteligencia artificial y cómo esta se desplegará en los diferentes verticales IT (MW, Cloud, Seguridad, Biz_Apps, etc...)
2. ¿Cómo clasificaría los distintos tipos de agentes/operadores que intervienen en la cadena de valor del mercado de cloud? (máximo 300 palabras).	Fabricante: Creación del producto Disti/Mayorista: Distribución del producto a los partners Partner: Distribución del proyecto a cliente final y generación de servicios de valor

<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>Aún existe un amplio desarrollo Cloud en el sector PYME, por lo que aún hay mucho trabajo por hacer. Es destacable también la gran masa de profesionales altamente cualificados.</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>Los principales elementos que determinan la dinámica competitiva son dos: El apoyo del fabricante al partner y como este le ayuda a defender su valor. Valor añadido del partner en forma de servicios</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>Valor añadido adicional al licenciamiento (producto propio, auditorías, casos de éxito, etc...)</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>1-Precio 2-Nivel de servicio 3-Seguridad 4-Servicios adicionales agregados</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>Suele haber un bajo margen de maniobra a partir de los precios del fabricante</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>Dificultades para conocer la capacidad necesaria del cliente y la demanda de servicios que va a tener</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>Suele haber cambios de año en año, pero estos son comunicados previamente por el fabricante</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>Media entre el fabricante y el cliente final. Se asegura de la correcta implantación de las promociones. Es vital su servicio de valor añadido en el proceso.</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>Los factores decisores están descritos en la pregunta 6. Los canales son los meramente comerciales que cada partner puede desplegar: Red comercial propia, eventos, RRSS (LinkedIn), etc...</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>Es común entre los fabricantes requerir requisitos de especializaciones, certificaciones, instalaciones y equipo humano, no tanto para poder vender las soluciones, sino para tener acceso a mejores recursos que les permitan superar a la competencia</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>Efectivamente, existen todas las barreras descritas en la pregunta: Regulatorias Inversiones Necesidad de personal cualificado Le aplican en mayor o menor medida a los 3 tipos. IaaS y PaaS requieren quizá de menores inversiones y personal cualificado al no ofrecer aplicaciones.</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>	<p>IaaS es la capa que tiene un mayor reto de competencia dado que es donde menor capacidad de diferenciación hay frente a los competidores.</p>
<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>	<p>La necesidad de inversión, formación continua y captación/retención del capital humano.</p>
<p>16. Valore qué dificultades técnicas o económicas existen para la migración al cloud. Indique, a su juicio, qué soluciones se podrían adoptar para reducir las (máximo 300 palabras).</p>	<p>Una problemática común son los desarrollos a medida que muchos clientes finales tienen en sus modelos de trabajo On-Prem y la dificultad para poder migrarlos. Otro problema son los recursos económicos necesarios para ello. El fabricante suele dar ayudas para ello.</p>

<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>	<p>Acuerdos legales derivados de las ayudas que los fabricantes conceden para el proceso de migración a la nube.</p>
<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>	<p>Dificultades técnicas para interconectar los servicios de los diferentes fabricantes. En la actualidad, ya se están creando herramientas para superar esta barrera como son Azure Arc. Otra dificultad es la derivada de tener que gestionar varios proveedores a la vez (seguimiento, monitorización, facturación, etc...). Requiere un equipo multidisciplinar, lo cual deriva en más recursos o más caros.</p>
<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>	<p>La principal mejora es la facilidad para interconectar servicios de diferentes fabricantes y superar los problemas técnicos.</p>

<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>	<p>No tengo información al respecto</p>
<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>	<p>No tengo información al respecto</p>

<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>	<p>Más que obstáculos, los requisitos que a veces se marcan en las licitaciones públicas son muy difíciles de cumplir, o están al alcance de muy pocos partners. Sería ideal poder dar junto al requisito, una explicación del "por qué" de este requisito</p>
<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>	<p>No tengo información al respecto</p>

<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 valoramos muy positivamente. Un alto nivel regulativo nos permite a todos poder competir en igualdad de condiciones.</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>No tengo información al respecto</p>

<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).</p>	<p>No tengo información al respecto</p>
--	---