

¿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)	[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]
<p>1. En su opinión, ¿cuáles serán los principales factores que impulsarán el crecimiento del sector en los próximos años? (máximo 300 palabras).</p>	<p>QoS y precios competitivos que aseguren un entrada fácil al sector</p>
<p>2. ¿Cómo clasificaría los distintos tipos de agentes/operadores que intervienen en la cadena de valor del mercado de cloud? (máximo 300 palabras).</p>	<p>Proveedores, resellers de servicios, consultores, implmentadores y operadores de servicios cloud</p>

<p><b>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).</b></p>	<p>La competencia por ofrecer nuevos servicios, calidad de servicio y precios competitivos es ya una realidad global que supera fronteras físicas. Es especialmente valorable el interés y potenciación de acercar recursos cloud a España ofreciendo regiones cloud en España.</p>
<p><b>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).</b></p>	<p>La irrupción de servicios basados y que ofrecen funcionalidades de IA ha causado un nuevo revuelo en el sector que sucede cada vez que entra un nuevo servicio disruptivo sobre el que los proveedores cloud rápidamente quieren obtener rendimiento al ofrece el servicio. La competitividad en ofrecer nuevos servicios y a costes atractivos para una primera entrada es un punto que considero clave en la dinámica competitiva del sector.</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>Características propias del tipo deservicios y pricing</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> Cartera de Servicios  Calidad  Seguridad  Precio  Relación con proveedor </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>Hay margen en las condiciones dependiendo del consumo o peso a nivel de negocio o estratégico que se pueda justificar con el proveedor.</p>

<p><b>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).</b></p>	<p>Habitualmente los precios son bastante claros y descriptivos aunque en algunos servicios complejos el pricing también presenta complejidades en cuanto a interrelación con otros servicios del proveedor</p>
<p><b>9. Valore la transparencia de las condiciones de contratación e indique si son habituales los cambios en las condiciones contractuales (máximo 300 palabras).</b></p>	<p>Es bastante transparente todo</p>
<p><b>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).</b></p>	<p>El intermediario debe adoptar un papale de fcilitador entendiendo las necesidades reales del cliente que quiere migrar al cloud para ofrecer una propuesta ajustada y realista</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>Sí, es posible acceder a más de una plataforma de manera fácil y directa.</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 principal problema es el típico en caso de intermediarios: coste extra asociado, comunicación con un salto más y dependencia de un tercero</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>No me he encontrado con estas barreras, seguramente por estar ya en el sector.</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 una parte habilitadora a bajo nivel que todas empresa o servicio tiene que tener por lo que es el fundamento a nivel servicio y dónde es más fácil encontrar poca diferenciación</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>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>	<p>Deuda técnica, costes de transferencia de datos entre clouds y mapeos no directos entre algunos servicios</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>Deuda técnica, vendor lock-in y formación / expertise del equipo</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>Costes de interconexion entre clouds</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>Siempre que hay un standard facilita la migración y dificulta el vendor lock-in</p>

<p><b>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).</b></p>	<p>Poca o casi nula dificultad u obstaculos</p>
<p><b>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).</b></p>	<p>En este sentido creo que podría existir más margen de descuentos asociados a la contratación de servicios adicionales</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).**

**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><b>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).</b></p>	<p>Podría regularse el caso de migraciones entre operadores cloud o facilitar la evolución a multicloud</p>
<p><b>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).</b></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).