

¿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	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>las importantes campañas que están realizando los grandes operadores del 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>Hay un numero minoritario de grandes operadores mundiales y muchos pequeñitos operadores nacionales algunos con cpd propios y la mayoría comercializadores de los grandes operadores mundiales</p>

<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>En mi opinión España no está en una buena situación competitiva. Si bien se publicita la instalación de grandes CPD's en regiones como Aragon, estos CPD's pertenecen a grandes operadores mundiales como Amazon sobre los que no se tiene ningún control.</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>En mi opinión no hay una dinámica competitiva. El servicio está en manos de operadores mundiales con un potencial económico mayor que muchos países sobre los que existe un escaso control con una política tarifaria enormemente compleja que pueden cambiar a su antojo y que la mayoría de los clientes tienen que acatar puesto que la barrera económica de salida es muy alta</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>Como he comentado la política tarifaria es compleja, lo que hace difícil comparar las principales diferencias</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>El precio suele ser la principal porque en el resto de las cosas todos los grandes son muy parecidos</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>Si hablamos de operadores internacionales, no hay ninguna posibilidad de negociación. En el caso de contratar con operadores de ambito nacional con CPD's propios (la minoría) o armarios alquilados en CPD's de terceros si que cabe alguna posibilidad de negociación</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>El sistema de tarificación es realmente complejo, se puede cambiar al arbitrio del operador y está totalmente variabilizado a variables difícilmente controlables como es el caudal de las líneas, el número de solicitudes sobre los datos, el tamaño ocupado,...</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>En mi opinión son complejas y no puedo confirmar que sean habituales los cambios de condiciones contractuales, pero mi experiencia en el sector me hace pensar que si y por supuesto que lo puedes hacer en cualquier momento puesto que la barrera de salida es muy alta</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>El integrador es un mero intermediario que se queda con una comisión y con los ingresos derivados del proyecto de cambiar de una infraestructura del cliente local a la nube. La relevancia es del integrador es importante puesto que sin ellos el proceso sería imposible el paso al cloud, pero no hay que olvidar que para el integrador es un negocio y muchos no se paran a valorar si es lo más adecuado para el cliente en el medio o largo plazo. Si el cliente lo pide el integrador se lo ofrece y se lo realiza.</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 canales son los mismos que para el resto del software. La elección dependerá de los gustos del cliente, del precio y de los servicios que puedan ofrecer los integradores</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>En ocasiones ninguno y en ocasiones hay que estar certificados en sus tecnologías. Los intermediarios, en mi opinión poco afectan a la competitividad. A lo que afectan es a la calidad y éxito del proyecto de migración al cloud</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>En mi opinión la mayor barrera es la cuantía de la inversión seguida de encontrar personal cualificado para todas las capas del cloud</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>El IaaS porque la inversión necesaria es elevadísima y hay pocos operadores de ámbito fundamentalmente internacional</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 reducir las (máximo 300 palabras).</p>	<p>Dificultades técnicas hay pocas aunque todavía quedan muchos polígonos industriales y zonas donde residen industrias con una mala calidad de internet lo que hace imposible plantearse un proyecto así. En cuanto a las económicas son proyectos de migración caros y con una incertidumbre tarifaria muy importante.</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>En mi opinión aquí esta la clave del asunto. Las barreras de salida son altísimas y esto no es muy conocido por la empresas contratantes del servicio. La mayoría de ellas tienen unas tarifas muy elevadas por la descarga de los datos depositados en su infraestructura. Otra dificultad es levantar en un operador diferente la infraestructura que tenían en el anterior. Cuando hablamos de ficheros es sencillo, pero cuando hablamos de servidores, máquinas virtuales, que tienen servicios vinculados a aplicaciones u a otras máquinas del entorno, replicar el entorno en otro operador es cuando menos complejo, en ocasiones muy muy difícil y lo que sí que es, es caro</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>Todo pasa en primer lugar por la velocidad de la red. Una vez superado ese aspecto en mi opinión aunque ha ido mejorando existe dificultad para relacionar de una manera fluida distintas capas de la nube</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>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>Es difícil contratar algo de manera separada. Muchos de sus productos están inter-relacionados. Hay que ser un experto para entenderlo bien y la capacidad de negociación para la personalización distinta a porfolio de productos estándar es baja</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>Es difícil de valorar. Dependerá de cada caso. Pero lo que existe es el riesgo de acabar contratando servicios que no necesitas para abaratar el que si necesitas, gastando en total más dinero y teniendo una falsa sensación de éxito en la negociación</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>En mi opinión la administración pública tenía que tener sus propios servicios cloud y nunca depositar toda nuestra información en manos de CPD de empresas extranjeras. Es bien conocido que la información es poder y al dejar la información del estado en manos de operadores privados le estamos dando toda nuestra información y por tanto más poder. Por tratar de poner un ejemplo. Nos parecería inconcebible dejar las 24 horas del día todas las puertas de nuestras administraciones públicas abiertas para que gente pudiera entrar y hacerse con nuestros datos. Cuando subimos la información a la nube estamos de alguna manera dando las llaves de nuestros archivos a empresas que no sabemos por quien están gestionadas ni en manos de quien acabarán.</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>Como he comentado antes, el mercado está dominado por dos grandes operadores Microsoft Azure y Amazon Web Service, Las empresas españolas que suben a la nube, en la mayoría de los casos están dejando toda su información y know how en manos de empresas extranjeras, cuya ubicación física de los datos es desconocida y sobre las que la justicia española no tiene ninguna influencia.</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>No la conozco en profundidad por lo que no me siento capacitado para responder a esta pregunta</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 la conozco en profundidad por lo que no me siento capacitado para responder a esta pregunta</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>Si queremos que las empresas europeas trabajen en la nube tendríamos que crear grandes operadores europeos, preferiblemente públicos, que garanticen la integridad de los datos y unos precios justos. No me refiero a crear un mercado hiper-regulado y subvencionado. Puede haber empresas publicas dirigidos por grandes profesionales independientes y que sean rentables,</p>
--	---