

ÍNDICE

I. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL. PRINCIPIOS REGULATORIOS EN LA ADQUISICIÓN PÚBLICA

1. Depuración de los denominados servicios de nube
 - a) *Nube pública*
 - b) *Nube privada*
 - c) *Nubes comunitarias*
 - d) *Nubes híbridas*
 - e) *Software como servicio (SaaS)*
 - f) *Plataforma como servicio (PaaS)*
 - g) *Infraestructura como servicio (IaaS)*
2. Normativa de referencia para la compra de tecnología en la nube
3. La relevancia de la concreción de las necesidades de tecnología en la nube y las políticas de nube
4. El principio de confidencialidad como elemento estructural en la adquisición y gestión de tecnología en la nube. Los límites a la transparencia

II. LOS SERVICIOS DE NUBE COMO CONTRATO PÚBLICO: TIPOLOGÍA Y RÉGIMEN JURÍDICO

1. Definición de contrato público en la Unión Europea
2. Delimitación de tipos de contratos públicos en la Unión Europea y en la LCSP
3. Los contratos de tecnologías en la nube entre particulares como contratos de servicios
4. El criterio del informe 13/2021 de la Junta Consultiva de Contratación Pública sobre la calificación de los contratos de tecnologías en la nube
5. Algunas consecuencias de la calificación de los contratos de tecnologías de nube como contratos de servicios

III. CONTRATOS PÚBLICOS Y DERECHO DE LA COMPETENCIA. EL PRECIO DE LOS SERVICIOS DE NUBE. ¿HASTA DÓNDE SE PUEDE TENSIONAR SIN SER UNA OFERTA ANORMAL?

1. La calidad como presupuesto habilitante
 - a) *El precio en la contratación pública: eficiencia y correcto cumplimiento como límites a las ofertas*
2. La anormalidad de ofertas: su función de proteger el interés público
3. El principio de proporcionalidad como necesario parámetro interpretativo a la hora de (in)admitir una oferta anormal

IV. ANÁLISIS DE LAS LICITACIONES Y ADQUISICIONES DE SERVICIOS DE NUBE EN ESPAÑA: PRINCIPALES DISFUNCIONES

1. Estado de la cuestión: la compra pública de servicios en la nube en la actualidad
2. La insuficiencia de las previsiones de la Ley de Contratos del Sector Público
3. Las dificultades específicas en los ámbitos con fuerte innovación
4. Tipología de los potenciales clientes públicos de servicios de computación en la nube
5. El necesario impulso de la normalización técnica
6. La indebida utilización de denominaciones comerciales en la licitación de servicios de nube

V. IDEAS PROPOSITIVAS PARA LA MEJOR ADQUISICIÓN DE SERVICIOS EN LA NUBE POR LOS PODERES ADJUDICADORES EN ESPAÑA, Y EN PARTICULAR, PARA LUCHAR CONTRA LAS PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS PARTICULARES DE ESTE MERCADO/SERVICIO

1. Una “redimensión” estratégica en la adquisición de recursos tecnológicos en la nube
2. La adquisición de servicios de nube: ideas propositivas para una correcta gestión y adquisición de los mismos
 - a) *Identificar necesidades, concretarlas y programar su contratación*
 - b) *Adecuado cálculo del valor estimado del objeto de la prestación*
 - c) *Modelos de compra conjunta*
 - d) *La decisión sobre el modelo de racionalización: del Acuerdo Marco al Sistemas dinámicos de adquisición de compras*
 - e) *La opción de los procedimientos negociados con publicidad*
 - f) *Los criterios de adjudicación y su vinculación a la lógica de calidad-precio*
 - g) *Un correcto diseño de la vigilancia del contrato de servicios en la nube*
 - h) *La innovación en los modelos de adquisición de tecnología*
 - i) *Hacia un modelo profesionalizado horizontal: centrales de compra*

CONCLUSIONES

ADENDA

BIBLIOGRAFÍA