

“Hacía falta una gran feria en España para la industria nacional”

Madrid Tech Show ha cerrado las puertas de su primera edición en España. Simon Blazeby, director de Tech & eBusiness de CloserStill Media Spain, hace balance en esta entrevista de la misma y nos habla sobre el futuro.

¿Cómo definiría estos dos intensos días en una frase? ¿Qué han aportado al panorama tecnológico empresarial?

Difícil definirlo en una frase. Podríamos decir que ha sido “la feria nacional de tecnología más grande que se ha celebrado en España en los últimos tres años”.

Nosotros destacábamos como lema que se trataba del “gran reencuentro del sector”. Era una aspiración, un deseo, en el que, a través de todas las herramientas a nuestro alcance, hemos trabajado para el sector TIC.

Ese deseo se ha convertido en una realidad y

estamos humildemente agradecidos a todos los patrocinadores, expositores, ponentes y empresarios que lo hicieron posible, congregándose en IFEMA MADRID para hacer que estos dos días de feria fueran muy especiales. Dos días de aprendizaje, de reconexión y de generación de negocio.

¿Qué les gustaría que quedase en la mente de quienes han acudido al evento?

Realmente somos seis ferias para seis verticales diferentes, o mini sectores de CPD, *cloud*, ciberseguridad, data & AI, marketing así como *eCommerce*, y nos gustaría que los aprendiza-

Inma Elizalde



Simon Blazeby,
director de Tech & eBusiness de CloserStill Media Spain

jes, conexiones y oportunidades generadas entre los directivos y profesionales también fueran distintas.

No obstante, me gustaría compartir una impresión que me trasladaron algunos directivos durante la feria y fue: “Si habéis podido lograr esto como lanzamiento en tiempos de pandemia, ¿cómo va a ser la segunda edición del año que viene?”

¿Qué ha supuesto el fuerte espaldarazo institucional para el evento?

Sin duda estamos muy agradecidos de la gran acogida que ha tenido nuestra primera edición en Madrid y, sobre todo, ante la Administración Pública, desde la Comunidad de Madrid hasta el Ayuntamiento de Madrid. Tuvimos el enorme placer de contar con la presencia de la presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, quien en su intervención destacó el papel de Madrid como enclave estratégico para el sector tecnológico. También estamos muy agradecidos del apoyo recibido por parte de la vicealcaldesa de Madrid, Begoña Villacís, quien inauguró la primera edición en España de una feria con largo



recorrido en la capital española. Esta inauguración se produjo apenas un mes después de la rueda de prensa que pudimos ofrecer en el consistorio junto a la vicealcaldesa.

Por otro lado, contamos con la inestimable participación del secretario de Estado de Telecom-

municaciones e Infraestructuras Digitales del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, Roberto Sánchez, quien en su intervención destacó el papel clave que tiene el sector de tecnología, y especialmente de infraestructuras y centros de datos en el Plan de

Recuperación Nacional. Sin duda, también estamos muy agradecidos del apoyo recibido por parte del concejal delegado de innovación y emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, quien acudió a la clausura oficial e intervino en uno de los paneles organizados. También agra-

decemos la implicación y participación de Fernando Herrero, director general de Innovación y Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, así como de la de Fernando de Pablo, director general de la Oficina Digital del Ayuntamiento de Madrid. A todos ellos y a todos a los que

dejo por mencionar, gracias por el apoyo desde el primer momento.

¿Qué valor añadido han sumado al recinto ferial de IFEMA MADRID?

Hacia falta una gran feria en España para la industria nacional. Es importante que las ferias de sectores complejos como este estén organizadas por verticales en una serie de "minieventos", donde los directivos puedan entender la oferta, y dirigirse a un "one-stop-shop", donde cada año puedan acceder a espacios de aprendizaje y *networking* para conectar con sus proveedores y con tantos otros potenciales.

¿Creen que este tipo de formato se puede imponer en el mercado en otros sectores? ¿Necesitan las ferias un cambio de estas características?

Sin duda. Cualquier sector complejo con un índice alto de innovación y mucha fragmentación puede disfrutar de este tipo de formato.



¿Qué sinergias se han producido entre las diferentes ferias?

Muchas. Los expositores ubicados en el espacio Cloud Expo Europe Madrid son, en muchas ocasiones, los compradores de Data Centre World Madrid. La importancia de un *data driven cloud* es imprescindible, con las soluciones de *Big Data* & AI World Madrid y de Cloud Expo Europe Madrid, vinculados intrínsecamente. La seguridad en el *cloud*, los datos y los CPD también están interconectados en nuestra cita profesional, así como el destacado papel del comercio *online* y de las tecnologías aplicadas al marketing.

Las ponencias han sido un gran éxito. Los C-Level están ávidos de novedades. ¿Cuáles son los mensajes más relevantes que han lanzado a través de las mismas?

Por ejemplo, en Data Centre World Madrid, los COO que asistieron a la feria pudieron comprobar la gran transformación que está experimentando en España en materia de crecimiento del

mercado *datacenter*, tanto en métodos y prácticas como actores y dinamización del mercado. Del mismo modo, los directivos que han asistido han podido apreciar la posición que tiene el desarrollo de las infraestructuras críticas en el plan de recuperación nacional del Gobierno.

En el ámbito de Cloud Expo Europe Madrid, los directivos *C-Level* que han asistido, como CTO, han podido llevarse a casa casos de éxito vinculados al *cloud* y cómo este está aumentando la colaboración, la eficiencia y la innovación en una amplia variedad de sectores.



En el espacio de CyberSecurity World Madrid, los CISO y resto de expertos habrán conocido de cerca las novedades en torno a la guerra ciberespacial, numerosos casos prácticos vinculados a la tecnología *Zero Trust* o el análisis que ha realizado el propio sector sobre su situación actual y retos de futuro en España.

Por su parte, en Big Data & AI World Madrid, directivos como los CDO han podido recibir numerosos mensajes como, por ejemplo, la hiperpersonalización y cómo ha cambiado las relaciones laborales, o bien, el rol de la IA y cómo está reconduciendo la toma de decisiones estratégicas. En *Technology for Marketing* Madrid, descubrieron cómo implementar estas tecnologías de datos, automatización y explotación para llegar de manera más eficiente al consumidor.

Y en E-SHOW Madrid, vinculada al *e-commerce*, han descubierto las

novedades del sector y cómo adaptar el comercio al nuevo consumidor, sobre todo, en un contexto postpandemia con crecimiento exponencial en consumidores digitales.

¿Cuál es el *feedback* que han obtenido de los C-Level? ¿Qué es lo que más les demandan para cubrir sus necesidades?

Nos han trasladado que la primera edición de Madrid Tech Show ha sido un muy buen comien-

zo y que esperan, con muchas ganas, la siguiente edición en la que queremos sumar más expositores, más patrocinadores y más actos para convertir Madrid Tech Show en su evento profesional de referencia.

Acaba de cerrar esta edición y ya cuentan con más de 75 % de *stands* confirmados para el año que viene. Uno siempre tiene que aportar algo más en la siguiente edición. ¿Tienen alguna previsión?

Más expositores y patrocinadores. Más *workshops* colaborativos, *code-a-thons* y *hack-a-thons*. Y, sobre todo, más oportunidades de *networking* en ambientes relajados e, incluso, propios de un *afterwork* que en esta edición no hemos podido organizar, debido a las restricciones por Covid-19.





**¿Han cumplido los objetivos previstos?
¿Cuáles eran los mismos?**

Los objetivos que marcamos en 2019, antes de pandemia era 200+ expositores, 250 actos y entre 5.000 y 10.000 visitantes, con +25 % VIP. El resultado final es que hemos recibido a 7.527 visitantes, de los cuales 2.731 directivos y expertos acudieron con categoría de VIP. Asimismo, he-

mos contado con más de 200 expositores y más de 300 *speakers*. Estamos muy contentos.

**¿Cómo consideran desde CloserStill Media que se ha comportado el sector tecnológico empresarial español durante la pandemia?
¿Cuáles han sido las lecciones que nos han hecho reforzarnos ante la situación?**

Con resiliencia, fortaleza y creatividad. El sector nos ha apoyado a nosotros, y solo esperamos que nosotros les hayamos devuelto la confianza.

¿Qué es lo que más les atrae de Madrid a la hora de llevar a cabo eventos de estas características?

Madrid es el capital de España, el *hub* del sur de Europa para el sector tecnológico y un punto de conexión por toda España, además de tener una de las tasas de mayor crecimiento de *startups* tecnológicas de todo España. Es la ciudad en la que se esperaba tener la feria *tech* #1 de España, y, como no, pronto para el sur de Europa.

¿Van a repetir la experiencia en otros lugares de España?

Nuestro objetivo es crecer en Madrid y convertirla en la capital de la tecnología. Queremos ser la cita de referencia del sector IT tanto en España como para el sur de Europa.

¡Os esperamos en la edición de 2022!