



INFORME  
DE FERIA

---

2021



# It-sa EXPO Congress

**Núremberg**

**12-14 de octubre de 2021**

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Berlín

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME  
DE FERIA

18 de noviembre de 2021  
Berlín

Este estudio ha sido realizado por  
Victor Adrián Henríquez Huecas

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Berlín

<http://Alemania.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-21-013-8



# Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	5
2.1. Descripción general	5
2.2. Datos de participación	5
3. Tendencias y novedades presentadas	8
4. Valoración	9
4.1. Recomendaciones para participaciones futuras	9
4.1.1. Antes de la exposición en la feria	9
4.1.2. Durante la feria	10
4.1.3. Después de la feria	10
5. Anexos	11
5.1. Enlaces de interés	11





# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica

**Nombre oficial:** IT-SA The IT Security Expo and Congress.

**Fechas de celebración del evento:** martes 12 – jueves 14 de octubre de 2021

**Próxima edición:** martes 25 – jueves 27 de octubre de 2022

**Lugar:** Nürnberg Messe (Karl-Schönleben-Str. Messeplatz 1, 90471 Nürnberg)

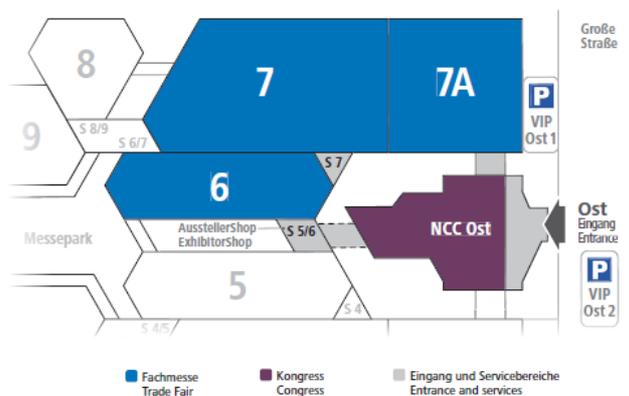
### Horario:

Martes, miércoles      09:00 h – 18:00 h  
Jueves                      09:00 h – 17:00 h

**Precio ticket normal:** 50 EUR

### Organización de la feria, contacto:

NürnbergMesse GmbH  
Messezentrum  
90471 Nürnberg



## 2. Descripción y evolución de la Feria

### 2.1. Descripción general

La feria it-sa es el principal encuentro de ciberseguridad o seguridad de las tecnologías de la información (IT, por sus siglas en inglés) a nivel europeo.

Esta feria se celebra en Núremberg desde 2009, la feria it-sa está orientada a perfiles profesionales de tipo C-Level (Directivos) y a expertos en ciberseguridad provenientes de la industria, de los servicios y de la administración, y también a desarrolladores y proveedores de productos y servicios relacionados.

### 2.2. Datos de participación

Tras la cancelación de la edición de 2020 por la pandemia del coronavirus, en 2021 se ha recuperado la actividad sin llegar a los niveles de años anteriores. Hay que tener en cuenta que en la fecha de celebración del evento todavía quedaban ciertas restricciones en la movilidad internacional, por lo que no se puede establecer una comparación totalmente objetiva con los años previos a la pandemia. La tendencia previa a la aparición de la COVID-19 era creciente tanto en número de visitantes como de expositores.

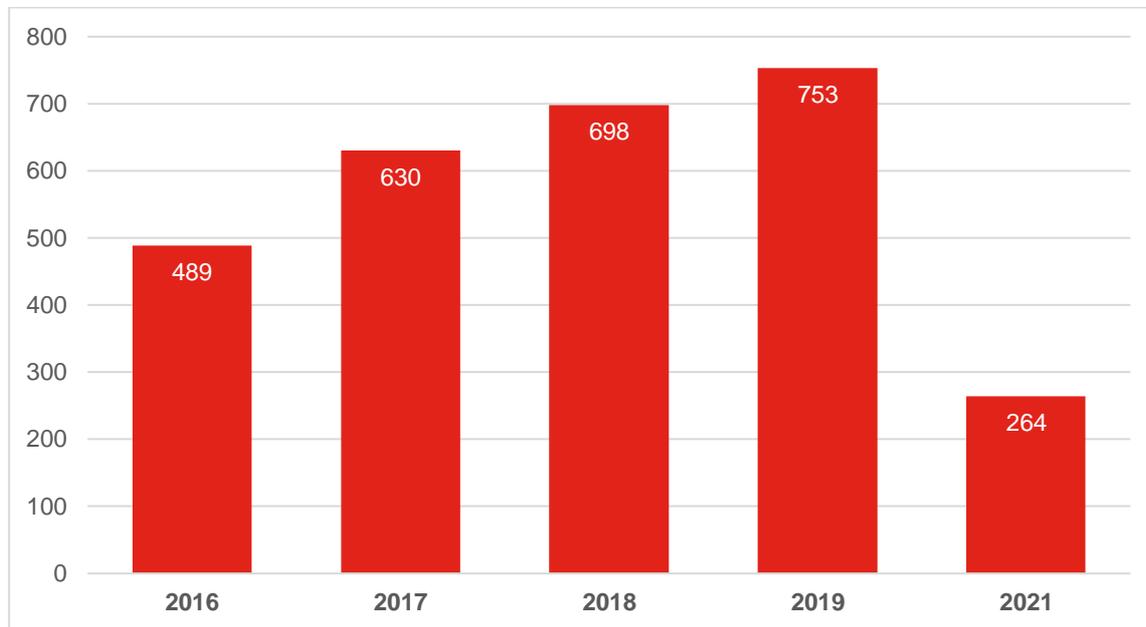
#### EXPOSITORES POR PAÍS DE ORIGEN

País	Número de expositores
Alemania	190
Estados Unidos	18
Austria	15
Reino Unido	11
Francia	6
Israel	5
Suiza	4
Irlanda	3
Bélgica, Países Bajos	2
España, Hungría, Italia, Luxemburgo, Hungría, Polonia, República Checa, Rumanía, Suecia	1
<b>TOTAL</b>	<b>264</b>

Fuente: it-sa



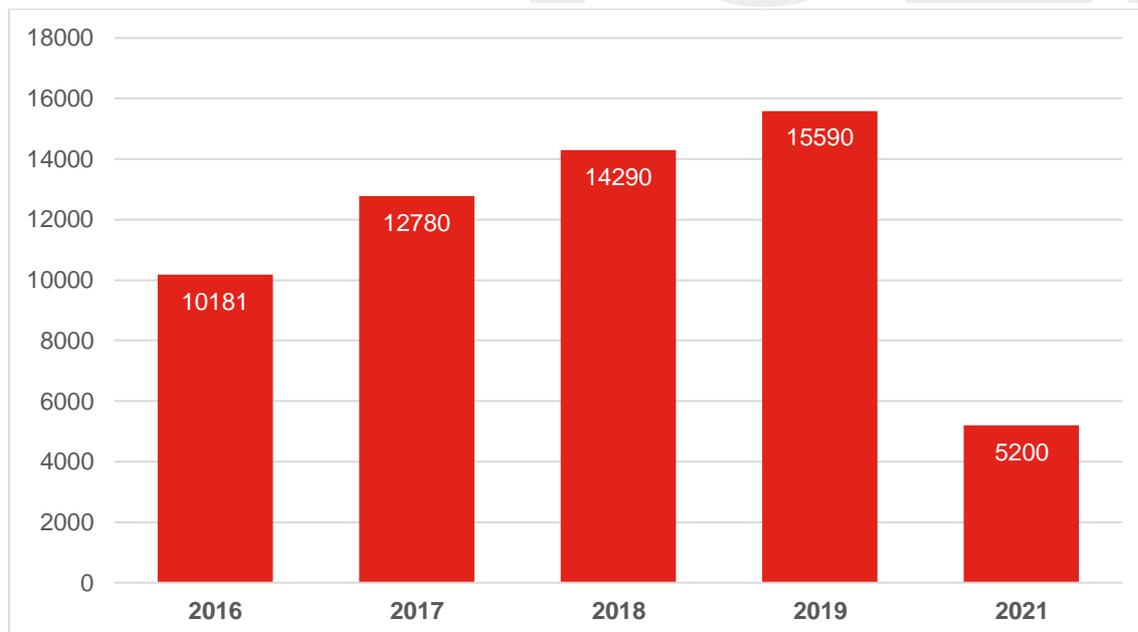
### EVOLUCION DEL NÚMERO DE EXPOSITORES\*



\* La edición de 2020 fue cancelada.

Fuente: AUMA, it-sa

### EVOLUCION DEL NÚMERO DE VISITANTES\*



\* La edición de 2020 fue cancelada.

Fuente: AUMA, it-sa

La empresa que aparece en el listado como empresa española participante es **Devo Inc**, fundada por el español Pedro Castillo y actualmente con sede en Cambridge (Massachusetts), con un centro de investigación y desarrollo en Madrid. Esta empresa está especializada en seguridad en la nube y servicios SIEM. Con una ampliación de capital reciente se convirtió en un “unicornio” (valoración de mercado superior a los mil millones de dólares).



Logo Devo inc

ICEX

### 3. Tendencias y novedades presentadas

- **Congress@it-sa:** Este congreso ofrece debates con asociaciones, organizaciones de TI y proveedores de soluciones en ciberseguridad. Es un programa que cuenta con un total de 30 sesiones y que busca profundizar en temas de interés y actualidad del sector, así como potenciar la feria como una plataforma de diálogo.

En el congreso de esta edición los participantes coincidieron en que la seguridad informática es más importante que nunca. Es cierto que la concienciación sobre la seguridad informática está aumentando, al igual que el presupuesto dedicado a ciberseguridad en Alemania, tal y como informó la asociación digital Bitkom. Sin embargo, es necesario crear estructuras que promuevan un mayor crecimiento del mercado de la seguridad informática. Luigi Rebuffi, Secretario General de la Organización Europea de Ciberseguridad, pidió que se reforzara el sector de la ciberseguridad en el espacio económico europeo, destacando que el mercado de la seguridad informática en Europa sufre un déficit de financiación anual de más de 4.000 millones de euros, si lo comparamos con China y EE. UU.

- **Seguridad en la nube:** A raíz de la pandemia de COVID-19 y la extensión del teletrabajo ha aumentado el uso de las plataformas en la nube. El problema es que muchos proveedores de servicios en la nube no han podido hacer frente a este incremento de la demanda con garantías de seguridad suficientes. Uno de los casos más famosos fue el fallo de seguridad en la plataforma Zoom.

Con las herramientas de seguridad adecuadas, las empresas pueden obtener una visión general del uso de la nube y excluir las herramientas peligrosas o no deseadas. Numerosos proveedores tienen ahora productos adecuados en su cartera. La tecnología se considera madura. Los proveedores de servicios en la nube suelen ofrecer ahora sus propias herramientas de seguridad. También existen tecnologías de seguridad complementarias, como Cloud Security Posture Management (CSPM) y Cloud Workload Protection Platforms (CWPP).

- **Sistemas SIEM:** SIEM (información de seguridad y gestión de eventos), es una tecnología capaz de detectar rápidamente, responder y neutralizar las amenazas informáticas. Su objetivo principal es el de proporcionar una visión global de la seguridad de la tecnología de la información. Un sistema SIEM permite tener control absoluto sobre la seguridad informática de la empresa. Al tener información y administración total sobre todos los eventos que suceden segundo a segundo, resulta más fácil detectar tendencias y centrarse en patrones fuera de lo común. Los SIEM centralizan toda la información y los datos en un “dashboard” para poder hacer un mejor seguimiento. Ejemplos de empresas especializadas en este servicio son Splunk y la española Devo Inc.

## 4. Valoración

La valoración general de la feria de las empresas consultadas ha sido positiva. Destacan que la vuelta a la presencialidad en los eventos es una buena noticia ya que las ediciones virtuales no ofrecen la misma experiencia. El responsable de la región DACH (Alemania, Suiza y Austria) de Devo Inc nos trasladó que la feria ha sido muy productiva para obtener *leads* y recomienda altamente la presencia de empresas españolas, sobre todo si están interesadas en la región DACH, pero también sirve para hacer *networking* internacional, especialmente si se vuelve a normalizar el tráfico internacional de pasajeros y aumenta la presencia de otros países en la feria.

También se destaca que el mercado alemán ofrece buenas perspectivas para este sector, ya que hay una fuerte necesidad e interés por mejorar la digitalización tanto en el sector privado como público, lo que conllevará una demanda creciente de servicios y productos de ciberseguridad.

La feria IT-SA es la feria más importante dentro del sector de la ciberseguridad en Europa. El gasto en productos y servicio de ciberseguridad a nivel mundial ha aumentado en más de un 60 % en los últimos 5 años. Asimismo el tamaño del mercado de la ciberseguridad está valorado en unos 218.000 millones de euros y se espera un crecimiento de más del 50 % en los próximos 5 años<sup>1</sup>. Estos datos ponen de relieve la importancia del sector; además, al ser un sector donde los mayores demandantes son organismos gubernamentales y empresas privadas (B2B), las ferias y congresos son importantes para poder tener una comunicación directa con personas con poder de decisión. Es altamente recomendable para las empresas españolas del sector la participación en futuras ediciones de este evento

### 4.1. Recomendaciones para participaciones futuras

#### 4.1.1. Antes de la exposición en la feria

- Realice un *mailing* previo a los contactos para solicitar entrevista en la feria, invitando a los destinatarios a visitarles en su stand (indique dónde se les puede encontrar, tal como aparece en el catálogo de la feria, para que la empresa alemana les pueda localizar). El *mailing* debe realizarse con al menos un mes de antelación para que las empresas alemanas tengan tiempo de estudiar su oferta y planificar la visita. Puede solicitar un listado de potenciales contactos a la oficina comercial, así como información interesante del mercado y del sector.
- Haga un seguimiento del *mailing*, contactando primero con las empresas que han mostrado interés por sus productos, y después al resto de las que han sido invitadas. Esta labor debe

<sup>1</sup> <https://www.statista.com/statistics/595182/worldwide-security-as-a-service-market-size/>

realizarse un mes antes de la feria, ya que las empresas alemanas cierran sus agendas de contacto con bastante antelación.

- Asegúrese de que su material de presentación está mínimamente adaptado para la promoción internacional: tarjetas de visita, catálogos y listado de precios, como mínimo en inglés. Es muy recomendable tener estos materiales también en alemán.
- Planifique su tiempo antes de la feria para poder atender adecuadamente a las empresas visitantes. Organice con suficiente antelación su estancia en el país: billetes de avión, reserva de hotel, intérpretes, transporte del producto a exponer, etc.
- Investigue si dicha feria se encuentra subvencionada por alguna institución como, por ejemplo, ICEX o alguna asociación y en caso de no estarlo, si se pudiera pedir la ayuda.

#### 4.1.2. Durante la feria

- En las entrevistas sea puntual, trate de no realizar promesas que no puede cumplir e intente anotar todo lo que se comenta en la entrevista.
- Observación del producto y los precios de la competencia: observe sobre todo las adaptaciones específicas al mercado, la forma de presentación, el diseño de los productos complementarios, los tamaños, los envases y el etiquetado, etc.
- Recoja la información gratuita del servicio de prensa de la organización ferial (si no está disponible, deje su tarjeta para que se lo envíen). Esta información suele referirse a la coyuntura del sector en el país, a las novedades presentadas en la feria y a la participación en la misma. De igual modo, diríjase también a los stands de las publicaciones profesionales y de las asociaciones sectoriales, en los que se puede obtener información muy valiosa del mercado o sector en cuestión: normativa, tendencias, listados de agentes, asociaciones, etc.

#### 4.1.3. Después de la feria

- Mantenga los contactos que ha realizado: envíe los datos que le han pedido en las entrevistas y aproveche para mostrar información promocional sobre su empresa.
- Organice y analice la información conseguida para que pueda servir en las actuaciones siguientes: anotaciones de las entrevistas, publicaciones sectoriales, *dossier* de prensa, folletos de las asociaciones, catálogos, listas de precios de la competencia, etc.
- Desarrolle su estrategia en el mercado: solicite el informe de feria pasadas algunas semanas y si lo considera de su interés, prepare la próxima visita a la feria.

## 5. Anexos

### 5.1. Enlaces de interés

- Dirección web IT-SA: <https://www.it-sa.de/>
- Información sobre los servicios personalizados que ofrece ICEX y la Ofecome de Berlín de apoyo a la internacionalización en el mercado alemán:  
<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/servicios-a-medida/servicios-personalizados/presentacion/index.html>
- Información acerca de la Ofecome de Berlín: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-superior/nuestras-oficinas/ofecomesberlin.html?idPais=DE>

icex

# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)  
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones