

PRESENTE Y FUTURO DEL SECTOR DE LAS REDES EMPRESARIALES

El mercado de networking atraviesa una transformación sin precedentes, impulsada por el estándar WiFi 7, la gestión en la nube y la ciberseguridad integrada. Analizamos el progreso que está experimentando el sector, la evolución de este segmento del canal hacia los servicios gestionados y las perspectivas de la industria para este año, con algunos de los principales fabricantes de dispositivos de red.



DEBATE IT >> Analizamos cómo se ha desarrollado el mercado de redes empresariales durante el último año, qué perspectivas maneja la industria para 2026 y cómo están evolucionando el hardware, el software y los servicios de networking, con expertos de Cambium Networks, D-Link, Keenetic y QNAP.

El progreso digital conlleva un uso creciente de las comunicaciones de red y las empresas demandan no solo más velocidad, sino más estabilidad, seguridad y mejores capacidades de gestión para sus redes, lo que está revitalizando el mercado, arrojando buenas perspectivas para el futuro. Aunque el hardware sigue siendo la base, el impulso real proviene de la gestión remota, la inteligencia artificial y los modelos de pago por uso, cuya consolidación está marcando un punto de inflexión en el sector. Debatis sobre cómo está desarrollándose el mercado en 2026 junto a David Tajuelo, RSM Iberia de Cambium Networks; Anselmo Trejo, marketing manager para Iberia de D-Link; Luigi Salmoiraghi, head of Business Development Europe de Keenetic; y Guillermo Alcover, sales specialist Iberia en QNAP.

BALANCE DE UN 2025 DE CRECIMIENTO

Comenzamos el debate analizando el comportamiento que ha mostrado el mercado español de networking durante el año pasado, incluyendo hardware, software y servicios, cuyas previsiones indicaban que se cerraría el año con un crecimiento cercano al 2%.

David Tajuelo, de Cambium Networks, destaca que para su firma ha sido un año muy positivo, superando las medias del mercado. “Nosotros, en concreto, hemos crecido a doble dígito”. Según explica, el aumento de dispositivos conectados y la demanda de seguridad han sido los motores principales, una tendencia que espera ver reflejada también durante 2026.

Por su parte, Anselmo Trejo, de D-Link, califica el periodo como excepcional y señala que “para nosotros, el año pasado fue un año histórico en cuanto al número de lanzamientos, con más de 50”. Y comenta que la consolidación de su producción y su apuesta por la

innovación les ha permitido cerrar el primer trimestre de 2026 con expectativas muy optimistas.

Desde Keenetic, Luigi Salmoiraghi aclara que “España ha crecido en 2025 por encima de la media de los otros mercados europeos”, en parte por la buena utilización de los fondos europeos. No obstante, advierte que parte del crecimiento pudo deberse a un aprovisionamiento preventivo de stock ante la subida de costes logísticos y de componentes, un problema que podría dar la cara en la segunda mitad de 2026.

Finalmente, Guillermo Alcover, de QNAP, subraya cómo el networking ha dejado de ser un accesorio para



convertirse en una parte central de su estrategia de almacenamiento. “Es una línea de negocio que está creciendo dentro de la compañía”, y “cada vez ofrecemos más equipos y más grandes”. Y asegura que, para QNAP, la red es ahora el complemento indispensable para evitar cuellos de botella en el manejo de datos.

RETOS Y SUMINISTRO PARA EL 2026

Ante la incertidumbre geopolítica y la actual crisis en la cadena de suministro de ciertos componentes electrónicos, planteamos la cuestión de qué sectores impulsarán la demanda y cómo afectarán estas problemáticas a la disponibilidad y el precio de los equipos. Luigi Salmoiraghi (Keenetic) muestra su preocupación por el mercado de memorias, cuyo coste se ha multiplicado de forma alarmante en pocos meses. Y advierte que, aunque los fabricantes

“ EL MODELO MSP NO ES SOLO UNA OPCIÓN, SINO UNA NECESIDAD DE SUPERVIVENCIA PARA EL PARTNER ”

DAVID TAJUELO,
RSM Iberia de
Cambium Networks

no había un corte de un estrecho que ve pasar el 90% de todos esos componentes”, comenta, y afirma que esta incertidumbre global impide realizar pronósticos certeros a corto plazo.

Anselmo Trejo (D-Link) prefiere mantener una postura optimista apoyada en la capacidad de previsión de su canal de distribución, que “tiene esa buena costumbre, en cuanto al sell-in, de estocar”. Además, destaca las buenas previsiones de ventas para sectores como el hotelero, que tiene previsión de añadir más de 300 nuevos establecimientos este año, y donde la infraestructura WiFi y LAN será fundamental. A esto, suma el incremento de

“ LA CONMUTACIÓN MULTI-GIGABIT ES VITAL PARA EVITAR CUELLOS DE BOTELLA EN EQUIPOS CON WIFI 7 ”

ANSELMO TREJO,
marketing manager para
Iberia de **D-Link**

llega un momento que no hay producto y es un problema a largo plazo”. En su opinión, esto podría ralentizar la renovación de infraestructuras que dependen de estas memorias y soluciones de almacenamiento.

SERVICIOS DE GESTIÓN AVANZADA

Como ya está sucediendo en otros segmentos del mercado tecnológico, los servicios basados en la nube están revolucionando el mercado de redes empresariales. La mayor complejidad de la infraestructura tecnológica requiere una gestión avanzada que las empresas no siempre pue-



Clica en la imagen para ver la galería

han amortiguado el impacto inicialmente, la subida llegará inevitablemente a la pyme y complicará las licitaciones públicas de precio cerrado.

David Tajuelo (Cambium Networks) coincide en que la situación es compleja porque a los ciclos habituales de escasez se suman otros factores que no estaban presentes en anteriores crisis. “En ese cóctel no había una guerra,



Clica en la imagen para ver la galería

contrataciones en el sector tecnológico, que requerirán mayor conectividad y podrían contribuir a las ventas generales del mercado.

Guillermo Alcover (QNAP) advierte que el problema de los componentes no solo afecta al precio, sino a la viabilidad de proyectos a largo plazo, por falta de producto. Y señala que “aunque hayamos intentado provisionar,



ONE NETWORK

Conexiones fiables y seguras en todos los sectores empresariales



“ LO QUE NECESITA LA PYME ES ESTABILIDAD DE CONEXIÓN, SEGURIDAD Y ACTUALIZACIÓN DE SU RED ”

LUIGI SALMOIRAGHI,
head of Business Development Europe de **Keenetic**

físico, se disfrute de este bien a través de servicios MSP”. Y opina que la necesidad de capital circulante para estocar está empujando a muchos socios hacia este modelo.

En opinión de Anselmo Trejo, de D-Link, la administración de red como servicio es una demanda creciente, especialmente en pymes sin departamento informático propio. Comenta que “la administración de red se puede contratar como servicio añadido”, y que su plataforma Nuclias Unity permite a los partners gestionar redes de forma remota y cobrar por ese soporte, asegurando la continuidad del negocio del cliente final.



Clica en la imagen para ver la galería

den lograr por sí solas, lo que pone el foco en las ventajas de los servicios gestionados, bajo el modelo de Networking as-a-Service.

Luigi Salmoiraghi, de Keenetic, observa un cambio profundo en la mentalidad del distribuidor, que ahora prioriza la gestión sobre el hardware, y prevé “un cambio de modelo... que en lugar de que se adquiera el bien

“ LOS FABRICANTES DEBEMOS HACER QUE EL MENSAJE DE LA SEGURIDAD VAYA CALANDO ”

GUILLERMO ALCOVER,
sales specialist Iberia en **QNAP**

impulsar este paradigma de servicios en la nube.

EL SALTO AL WIFI 7 Y MULTI-GIGABIT

La tecnología de redes continúa evolucionando para proporcionar no solo más ancho de banda, sino más estabilidad, seguridad y capacidad multi-dispositivo. En opinión de Guillermo Alcover, de QNAP, la convergencia entre red y seguridad, además de la necesidad de mayores anchos de banda para las nuevas modalidades de trabajo, están siendo importantes motores para el mercado. A esto, añade que “hay una integración cada



Clica en la imagen para ver la galería

David Tajuelo, de Cambium Networks, sostiene que este modelo no es solo una opción, sino que “el partner debe migrar a un modelo de MSP, más que nada, por asegurar su propia supervivencia”. Y explica que la obsolescencia de gran parte de la infraestructura instalada hace años en España representa una oportunidad única para renovar, que podría

vez mayor de la ciberseguridad en las redes”, y que los requisitos de latencia y volumen de datos están obligando a adaptar toda la infraestructura.

Anselmo Trejo, de D-Link, pone el foco en la necesidad de evitar cuellos de botella mediante el uso de conmutación multi-gigabit ya que, “si enchufas lo antiguo a un puerto gígabit... le estás creando un cuello de botella bastante grave”. Y cree que la demanda de WiFi 7 y las conexiones 5G para zonas sin banda ancha fija son importantes tendencias que marcarán el devenir del mercado este año.

Desde su punto de vista, Luigi Salmoiraghi, de Keenetic, matiza que, más allá de la velocidad pura, “lo que necesita la pyme es estabilidad de conexión, seguridad y actualización de su red”. Y opina que el cumplimiento de normativas como NIS2 obliga a mantener actualizados y convenientemente parcheados sus equipos, por lo que en su compañía se enfocan en ofrecer al cliente y al partner un sistema operativo que no solo permite sacar partido de todas las capacidades del hardware, sino que garantiza la seguridad y facilita la gestión de la red.

David Tajuelo, de Cambium Networks, añade la visibilidad como un factor crítico para poder remediar proble-

mas antes de que afecten al servicio. Asegura que “la seguridad de la red empieza por la propia red” y aboga por proporcionar herramientas basadas en inteligencia artificial que aprendan de los patrones de tráfico y ayuden al administrador a reducir los tiempos de resolución de incidencias.

SEGURIDAD Y GESTIÓN INTELIGENTE

La seguridad se ha convertido en un pilar fundamental de las redes empresariales, un ámbito en el que conceptos como zero trust han cobrado una importancia capital. David Tajuelo (Cambium Networks) propone integrar herramientas in-

teligentes directamente en las plataformas en la nube donde, en su opinión, “puedes montar pequeñas herramientas basadas en machine learning” para automatizar tareas como la segmentación de red según el tipo de dispositivo, mejorando la productividad y eficiencia del equipo técnico.

Anselmo Trejo (D-Link) incide en la importancia de la concienciación y la formación, ya que muchos fallos de seguridad provienen del factor humano. En su opinión, “no hace falta ser ingeniero informático para crear una segmentación de red”, pero lamenta que todavía existan redes empresariales sin segmentar. Por



ello, apuesta por la evangelización del canal a través de certificaciones y campañas para los partners.

Guillermo Alcover (QNAP) coincide en que el riesgo siempre estará presente debido al factor humano, por lo que los fabricantes deben simplificar la protección. “Es un trabajo que debemos hacer los fabricantes”, apunta, “para que vaya calando cada vez más en el mercado”, y considera que el objetivo es ofrecer soluciones que reduzcan al máximo el riesgo y lo hagan de forma transparente para la empresa.

HACIA REDES MÁS RÁPIDAS Y CON IA

Otras tendencias clave en el sector de las redes de datos son la expansión de la inteligencia artificial en los ecosistemas tecnológicos y el crecimiento de los entornos IoT, dos factores que impulsarán el aumento

KeeneticOS

KeeneticOS: el corazón de una conexión fiable, hecho simple para todos, cada día

Sistema operativo modular con seguridad integrada, fiabilidad y control remoto

Gestiona desde cualquier lugar

Conecta cualquier dispositivo fácilmente

Preparado para TR-069

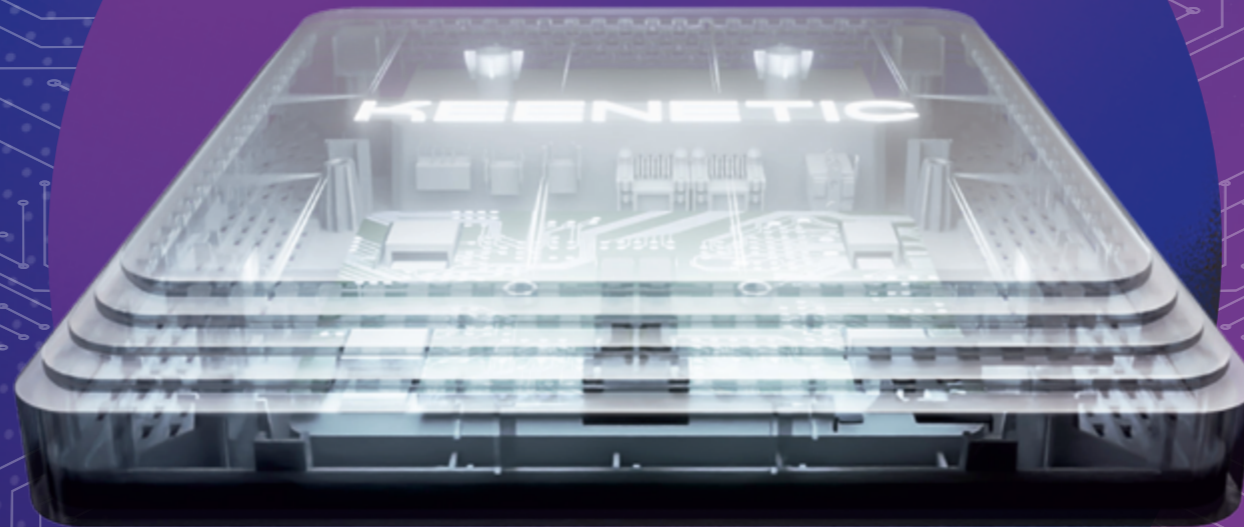
Seguridad y control

Monitorización de tráfico DPI

Rendimiento ultra fiable

Respaldo Multi-WAN

Simplicidad y eficiencia



KEENETIC

Más información en keenetic.com

del ancho de banda y la demanda de equipos multi-gigabit. Al mismo tiempo, la IA tiene su propio papel en la gestión y optimización de las redes.

Anselmo Trejo, de D-Link, recalca que el estándar Gigabit se ha quedado obsoleto para las demandas actuales de WiFi 6 y 7, que requieren más ancho de banda. Asimismo, opina que la IA ya está ayudando en procesos de gestión de red, optimizando canales y potencias de forma automática para reducir la carga de trabajo a los administradores.

Desde el punto de vista de Luigi Salmoiraghi, de Keenetic, muchas funciones que se atribuyen a la actual IA ya existían bajo otros nombres, pero reconoce que la evolución de esta tecnología hasta el nivel actual permite un análisis de patrones mucho más rápido y efectivo, y su impacto en las redes seguirá expandiéndose en el futuro.

Guillermo Alcover, de QNAP, confirma que el mercado ya está adoptando el estándar de 2,5 Gbps, incluso en gamas de entrada, y señala que “el gigabit no es un estándar. Estamos en dos y medio”. Aunque aclara que actualmente nos encontramos en un periodo de transición complejo, debido a la convivencia de

las tecnologías más avanzadas con infraestructuras legacy a las que todavía es necesario dar soporte.

Por su parte, David Tajuelo, de Cambium Networks, destaca que la red ha vuelto al primer plano porque es el cimiento de todo lo demás. En su opinión, “no solo se trata de dar esa velocidad, sino de gestionar esa densidad de usuarios”, y cree que la llegada de dispositivos con IA integrada obligará a evolucionar no solo el WiFi, sino toda la capa de acceso y core hacia el multi-gigabit. También menciona la integración de satélites de órbita baja como un nuevo punto de comunicación clave para las redes en ciertos escenarios.

ESTRATEGIAS Y NOVEDADES PARA 2026

Para finalizar, los cuatro portavoces detallan los pilares de su estrategia y los lanzamientos que realizarán a lo largo de este año. Guillermo Alcover explica que en QNAP van a incorporar soluciones MDR en su gama de switching para elevar la seguridad de la red. También se enfocarán dispositivos de networking que apoyen a sus soluciones de almacenamiento, en funcionalidades a nivel de copia aislada y en “que nuestros switches y routers sean

capaces de gestionar los puertos de los equipos para aislar otros equipos de la red y dar un plus de seguridad”.

Luigi Salmoiraghi, de Keenetic, destaca el reciente lanzamiento de KeeneticOS 5, “que aporta mucha más seguridad y más servicios, sobre todo para profesionales y para mercado de consumo”, y la ampliación de su catálogo de routers WiFi 7 con una gama más “entry level”. Además, a mediados de año completarán su oferta con switches no gestionables diseñados específicamente para las necesidades de la pyme, a los que se sumarán modelos gestionables a comienzos de 2027.

Anselmo Trejo explica que en D-Link apuestan por la plataforma gratuita Nuclias Unity “que permitirá la gestión de todos los equipos, desde el extremo hasta el core, las capas de switching y wifi, con muchas herramientas, multisede, multitenant...”. A esto se sumarán lanzamientos de nuevos equipos WiFi 7 y switches multi-gigabit, y un crecimiento de las soluciones machine to machine y 5G, categorías en las que están creciendo mucho. Además, quieren abordar el segmento Enterprise de micro data center, y seguirán “apostando por el canal, con “roadshows para acercar-

nos a nuestros clientes y presentarles todas estas novedades”.

Por último, David Tajuelo destaca que en Cambium Networks seguirán haciendo hincapié en lo que denominan “red daltónica”, con CN Maestro, que permite ver todo lo que sucede en la red, para “detectar, analizar y remediar absolutamente cualquier incidencia que pueda surgir”. Además, van a ampliar su catálogo de WiFi 7 y switches, dando “mucho importancia al MLAG como solución para el stacking físico”, reforzando la apuesta por el multi-gigabit y por las redes SD-WAN, que considera un importante foco de crecimiento para 2027. A esto suma la mejora de ciberseguridad, de servicios de internet y la integración con los servicios satelitales de Starlink y los de Kuiper, entre otros, cuando salgan al mercado. ■

MÁS INFO +

» [Presente y futuro del sector de las redes empresariales, a debate](#)



COMPARTIR EN REDES SOCIALES

Luigi Salmoiraghi, head of Business Development Europe de Keenetic

“NUESTRA PROPUESTA DE VALOR ESTÁ PENSADA PARA EL CLIENTE EUROPEO Y ESPAÑOL, FUNDAMENTALMENTE PYME”

Tras el debate de IT Reseller ‘Presente y futuro del sector de las redes empresariales, conversamos con Luigi Salmoiraghi, head of Business Development Europe de Keenetic, para conocer su punto de vista sobre la evolución del mercado de networking y las claves de su propuesta para el mercado en 2026.

Comenta que el mercado español de redes empresariales ha vivido un 2025 muy bueno, con cifras superiores a la media europea, y que los primeros meses de 2026 están siendo buenos para el canal, en cuanto a las ventas de infraestructura, de redes y servicios. Reconoce que existe preocupación a causa del creciente coste y la escasez de suministro de componentes informáticos, y que la incertidumbre ha aumentado en las últimas semanas por el conflicto el Oriente Medio. Pero aclara que el stock existente en el canal y



las compras realizadas a precios antiguos harán que los posibles problemas no se manifiesten en el canal hasta la segunda mitad del año, y que en cualquier caso las perspectivas son buenas, ya que existe una fuerte demanda de conectividad en el mercado.

El motivo es la necesaria actualización de las redes que

las pymes compraron durante la pandemia, por lo que considera que “es el momento perfecto para actualizar la red e incorporar servicios que hace 5 años no estaban disponibles”, por ejemplo, tecnología WiFi 7 y mejoras de red que provienen de los nuevos sistemas operativos, como KeeneticOS 5.

Precisamente, en Keenetic han puesto el foco en mejorar su sistema operativo que, en sus palabras, “garantiza una optimización de los componentes hardware y una gran estabilidad, sobre todo en router y access point”. Además, explica que este año van a ampliar la gama de router con equipos WiFi 7, tanto entry level como de una gama superior, así como puntos de acceso para exterior e interior, equipos pensados para hoteles y una nueva gama de WiFi 5, 6 y 7. Y destaca especialmente el hito de los switches no gestionables a finales del primer semestre, a los que añadirán switches gestionables a comienzos de 2027. En resumen, dice, “vamos a tener una propuesta de valor pensada para la tipología de cliente europeo y español, fundamentalmente pyme”, que constituye el 90% del tejido empresarial español.

Cree un flujo de trabajo multimedia flexible con un solo NAS de QNAP



Comparta material de producción de forma remota y habilite la colaboración en tiempo real sin limitaciones de ubicación.

QNAP NAS permite a los equipos creativos capturar, editar y compartir contenido de manera eficiente en múltiples ubicaciones, desde la ingesta en el sitio hasta la colaboración remota.



Conectividad Thunderbolt™ de alta velocidad

Thunderbolt™ 4 ofrece velocidades de hasta 40 Gbps, incluso sin una infraestructura 10GbE.



Edición 4K en tiempo real con caché SSD NVMe

La caché SSD NVMe PCIe Gen 4 proporciona edición 4K fluida y de baja latencia.



Carga automática a la nube con HybridMount

Los archivos del NAS se cargan automáticamente a la nube sin intervención manual.



Compartición de medios basada en la nube

El contenido en la nube se descarga y almacena en caché automáticamente en cada NAS de edición.

High Availability Manager

Maximice el tiempo de actividad del servicio con la conmutación automática por error



Menor costo total de propiedad (TCO)

Ofrece alta disponibilidad de nivel empresarial para pymes y entornos profesionales, sin la complejidad ni el costo de las infraestructuras HA tradicionales.



Gestión simplificada del clúster HA

Una interfaz de administración intuitiva permite a los administradores supervisar el estado del clúster, gestionar procesos de failover y mantener visibilidad total del entorno HA.



Sincronización de datos en tiempo real con SnapSync

Mediante SnapSync, los datos se sincronizan en tiempo real entre los nodos activo y pasivo, garantizando RPO = 0 y coherencia continua de los datos.



Tiempo de inactividad mínimo con failover rápido

Ante una falla, los servicios se transfieren automáticamente al nodo pasivo en menos de un minuto, logrando un RTO inferior a 60 segundos y una disponibilidad casi continua.



Para más información, contáctenos en sales@qnap.com