

Keenetic impulsa el crecimiento del canal con una nueva gama de soluciones wifi 7

Keenetic sigue desarrollando su plan para consolidar su presencia en el mercado español y completar su red de socios. Dentro de esta estrategia, se enmarca la renovación de su gama de soluciones wifi que se está adaptando a las necesidades del mercado y contará con nuevos *routers* y puntos de acceso wifi 7. Esta nueva propuesta abrirá nuevas oportunidades de negocio a sus *partners* en sectores verticales.

Rosa Martín



El mercado español se encuentra en un momento de transición hacia la tecnología inalámbrica bajo el estándar IEEE 802.11be, que se conoce como wifi 7, que frente a otras generaciones anteriores aporta más rendimiento, eficiencia y un menor consumo energético. Según datos de Context, relativos al segmento de distribuidores *corporate* y SMB, la cuota de mercado de la tecnología wifi 7 se duplicó en 2025, alcanzando un 19 %.

Esta tendencia al alza está impulsada por la demanda de las empresas que requieren también estabilidad y seguridad. Un informe interno de Keenetic avala esta demanda de las empresas e indica que el 72 % pide estabilidad y un 63 % seguridad a esta tecnología. En este contexto, Luigi Salmoiraghi, director de desarrollo de negocio para Europa de Keenetic, considera que la diferencia técnica del wifi 7 será definitiva si va acompañada de un sistema operativo de red moderno y modular y anticipa que "la adopción masiva se



Luigi Salmoiraghi, director de desarrollo de negocio para Europa de **Keenetic**

prevé progresiva, pero el canal se decantará por soluciones preparadas para el futuro".

Frenos y aceleradores

A pesar a las ventajas que presenta esta tecnología, todavía hay frenos que dificultan su adopción. Uno de ellos es la brecha de cono-

cimiento porque hay un desfase entre la disponibilidad de la tecnología y la capacidad para adoptarla de manera sencilla. Al mismo tiempo, según señala el directivo, muchas empresas creen de manera errónea que para sacar el máximo partido a esta tecnología necesitan que todos los dispositivos finales o la mayoría de ellos sean compatibles con wifi 7. A esta creencia se suma la infraestructura existente porque "muchas pymes temen que el cambio implique una complejidad técnica inasumible y un coste que no tienen presupuestado".

La existencia de estos frenos se compensa con otros factores que acelerarán su implantación como la necesidad de renovación del equipamiento porque han pasado seis años desde que, por la pandemia de la covid-10, las empresas tuvieron que actualizar su infraestructura para adaptarse al modelo de trabajo híbrido. Y ahora se encuentran con más servicios en la nube, nuevas necesidades de sus trabajadores y requisitos normativos que cumplir.

A esto se une "la necesidad de la continuidad operativa —para evitar cortes en aplicaciones críticas— que está moviendo a las empresas hacia estándares más robustos", destaca Salmoiraghi.

Junto a estos factores, wifi 7 es capaz de resolver algunos de los problemas que tienen las empresas en su actividad diaria como la inestabilidad de la conexión y la seguridad. En este sentido, el responsable de Keenetic cree que "wifi 7, junto con un sistema operativo de red moderno, es la solución que el cliente necesita".

Nuevos modelos

Keenetic para ayudar a las empresas a adoptar esta tecnología de manera sencilla está renovando su propuesta de wifi 7 con nuevos modelos. El mercado demanda la evolu-



ción de la gama que contará con *routers* más "potentes" con el uso de las tres bandas (2,4 GHz, 5 GHz y 6 GHz) con el Peak SE wifi 7 14000.

El fabricante también actualizará sus productos existentes de wifi 6 a wifi 7 como el modelo "Hero" y lanzará productos de entrada

"La magia la hace el sistema operativo"

para ofrecer prestaciones a un precio competitivo. A la vez tiene previsto lanzar nuevos puntos de acceso, entre los que destacan el Orbiter 7 con prestaciones de 3600Mbps y el Voyager, que es un producto tri-

banda de hasta 14000 Mbps. Al final de este año, durante el último trimestre, lanzará los nuevos puntos de acceso de la serie Lander, que se pue-

den montar en pared, que cubrirán desde wifi 5 hasta wifi 7. Estas soluciones están pensadas para hostelería para ofrecer más servicios digitales.

Salmoiraghi señala que la gran ventaja de estas novedades es que se adaptan a cada segmento. Y, además, cuentan como elemento diferencial las funcionalidades de su

sistema operativo KeeneticOS. "A nivel empresarial ofrece estabilidad, segmentación de redes o VPN avanzadas sin costes de licencia", recalca.

El sistema operativo KeeneticOS aporta numerosas ventajas a los clientes como una gestión sencilla, a través de una *app*, y funciones que mejoran la experiencia de uso en aplicaciones de *gaming* o *streaming*, por ejemplo.

El objetivo de la compañía es que sus clientes no tengan que preocuparse si han elegido el producto con las características adecuadas. "La magia la hace el sistema operativo", insiste el directivo.

Oportunidad de negocio para el canal

Keenetic con esta nueva oferta brinda al canal una nueva oportunidad de negocio que tiene una doble vertiente. Una es la que ofrece la propia marca que no sufre de "sobredistribución" y pone a disposición de sus *partners* mejores márgenes y menor competencia. La

"Wifi 7, junto con un sistema operativo de red moderno, es la solución que el cliente necesita"

otra es un modelo de gestión *cloud* simplificado. "Los *partners* pueden ofrecer soluciones con servicios de alta gama a precios competitivos, reduciendo sus costes de soporte técnico gracias a la gestión remota y la fiabilidad del hardware con una tasa de fallo inferior a la media del sector".

Esta propuesta abre nuevas vías de negocio a su red de socios en sectores verticales como el sector *Horeca*, *Hospitality* y oficinas inteligentes. Y supone un paso más dentro de la estrategia de la compañía para dar a conocer las ventajas de su marca en el mercado español.

Keenetic tiene previsto dar a conocer su oferta en eventos claves del sector como las principales ferias y, además, como recuerda

el responsable a través de su programa Keenetic Partner Programme ofrece a sus socios kits de demostración sin compromiso para el distribuidor, documentación localizada y formación técnica directa para preventa y postventa.

Este lanzamiento también le permite cumplir otro de sus objetivos que es ofrecer soluciones reales a sus clientes y proporcionarles una herramienta que les permita diferenciarse de su competencia. "Queremos estar al lado del canal y le pedimos que nos ayude a afianzar la marca en España, ofreciéndole una nueva oportunidad real, que ofrece una rentabilidad diferente gracias a los servicios *cloud* de nuestro ecosistema", concluye el directivo.