

12 predicciones para el sector de las telecomunicaciones en 2026

- *La consultora Nae, empresa de Minsait (Indra Group), anticipa presión competitiva en los precios, consolidación local y en infraestructuras móviles, y una aceleración del uso de la inteligencia artificial en redes y operaciones.*

Barcelona, 15 de diciembre de 2025

El sector de las telecomunicaciones en España afronta 2026 con una combinación de retos estructurales y oportunidades de transformación.

En 2025, la dinámica competitiva mantuvo la presión sobre precios y *churn*, mientras avanzaban nuevas fórmulas de compartición de red, la consolidación entre operadores locales y el despliegue progresivo del 5G. Paralelamente, la demanda de Data Centers continuó creciendo y la inteligencia artificial se consolidó como el principal vector de eficiencia operativa.

Para 2026, según la consultora de telecomunicaciones Nae, empresa de Minsait (Indra Group), se prevé un escenario en el que la eficiencia, la resiliencia y la IA adquirirán un protagonismo creciente.

La competencia podría intensificarse en el segmento más sensible al precio, los operadores locales podrían entrar en una nueva fase de integración y el país podría avanzar hacia un modelo con dos grandes infraestructuras móviles.

Además, la IA transformará de forma tangible la operación, la atención y la gestión de red, mientras el negocio B2B reforzará su crecimiento con líneas “*no comms*”. La expansión de los Data Centers y la madurez de las Non Terrestrial Networks completarán la agenda tecnológica del sector.

Para 2026, estas son las principales predicciones:

1. El mercado español mantendrá su carácter dual. La competencia en el segmento más sensible al precio podría intensificarse y traducirse en una caída media superior al 3%, dependiendo de la evolución del entorno competitivo. El segmento premium seguirá permitiendo priorizar rentabilidad y calidad del servicio.
2. El ecosistema de operadores locales continúa muy fragmentado. Durante 2026 podrían producirse integraciones relevantes entre operadores de tamaño medio y regional como Avatel, Excom o Elanta, entre otros, favoreciendo la adopción de mejores prácticas y una mayor sostenibilidad del segmento.
3. La búsqueda de eficiencia llevará a nuevas fórmulas de cooperación en la RAN. España podría evolucionar hacia un modelo con dos grandes infraestructuras

móviles, ya sea mediante RANCo o integraciones verticales. Esta transición permitiría capturar sinergias significativas y reforzar la resiliencia de la red.

4. A pesar de la creación de MASORANGE, el mercado sigue sometido a una fuerte presión sobre precios y *churn*. En 2026 podría plantearse una operación corporativa relevante que involucre a Vodafone España, dependiendo de la evolución del sector y de sus accionistas.
5. DIGI mantiene un crecimiento sostenido y ha manifestado su interés en estudiar una salida a bolsa en España. Este movimiento podría concretarse durante el primer semestre de 2026, reforzando su compromiso a largo plazo con el país.
6. La creciente dependencia digital subraya la necesidad de reforzar la resiliencia de las infraestructuras. Aunque no es deseable, en 2026 podría registrarse un incidente con impacto relevante en la disponibilidad del servicio. La industria cuenta con bases sólidas para avanzar hacia infraestructuras más robustas.
7. Starlink seguirá creciendo como opción para zonas rurales, usos nómadas y segundas residencias. Además, 2026 podría marcar el lanzamiento comercial en España de servicios de mensajería *direct-to-device*. Europa podría vivir movimientos de consolidación satelital.
8. 2026 será un año clave para la adopción de la IA en la industria telco, con impacto en tres ámbitos:
 - Asistentes en canales atendidos, con eficiencias cercanas al 20% y mejoras en NPS.
 - Automatización parcial del NOC, con eficiencias entre el 20% y el 30%.
 - IA aplicada a planificación y gestión de red, habilitando modelos más preventivos.
9. Las líneas de negocio “*no comms*”, adyacentes a la conectividad (ciberseguridad, *cloud* y defensa) se consolidarán como las principales palancas de crecimiento para el B2B en 2026, incrementando la diversificación de ingresos.
10. La automatización y la IA transformarán modelos operativos y estructuras internas. El *re-skilling* será clave para adoptar la nueva filosofía de red, IT y operación. Perfiles como NetDevOps Engineer o Network Cloud Architect ganarán protagonismo.
11. Las tiendas y el canal telefónico seguirán siendo relevantes, pero emergerán nuevos canales plenamente integrados en la experiencia del cliente: Teams ganará peso en B2B y WhatsApp se consolidará como canal estratégico en B2C.



12. La demanda de Data Centers continuará creciendo, con previsiones de entre 550 y 600 MW IT en 2026 y un CAGR estimado del 16% en los próximos ocho años. Su desarrollo será clave para sostener el ecosistema digital del país.

Desde Nae, se confía en que el sector avance hacia un crecimiento ordenado del tráfico móvil, que podría incrementarse en torno al 15% durante 2026, con el 5G representando entre el 25% y el 30% del total. Esta migración permitiría mejorar la experiencia del cliente y optimizar la eficiencia de las redes móviles.

También se desea que el despliegue de 5G N78 mantenga su ritmo, alcanzando entre 21.000 y 22.000 sitios activos a finales del año y reforzando la capacidad y resiliencia de la infraestructura móvil mediante la adopción progresiva del 5G SA.

Por último, se espera que el país complete la universalización de la fibra con alrededor de 2,8 millones de nuevos hogares pasados, hasta situarse entre los 83 y 84 millones de *sockets*. Este avance permitiría capturar eficiencias de opex asociadas al FTTH y seguir evolucionando la red hacia tecnologías como XGS-PON o 50G-PON.

Sobre Nae

En Nae perseguimos provocar el cambio retando y acompañando en la transformación de las telecomunicaciones, de manera personal y cercana, mediante una consultoría de principio a fin.

Llevamos 20 años desarrollando proyectos de telecomunicaciones por todo el mundo, trabajando codo con codo para acompañar a construir el camino y hacer equipo con cualquier persona relacionada con los proyectos en los que participamos. Acompañamos a nuestros clientes en la toma de decisiones estratégicas para incrementar su valor, superando juntos los retos del negocio, desde la definición estratégica hasta la implementación de las acciones.

Con un equipo de 400 profesionales, contamos con 'hubs' en España, desde donde abordamos proyectos en Europa, y en Colombia, desde donde gestionamos la actividad en Latinoamérica. Creemos que las cosas no deben hacerse siempre igual y que, con creatividad e innovación, podemos conseguir resultados increíbles.

#DareToGoBeyond

<https://nae.global/>