nae

#BarómetroTelcoColombia T2-2026

Informe sobre el sector de las telecomunicaciones en Colombia



nae

2026 Nae Comunicacions S.L.
Las fuentes utilizadas en el informe Barómetro Telco Colombia proceden del MinTIC (Boletín Trimestral del Sector TIC) y de la CRC (Postdata/Dataflash). Este documento se publica bajo licencia Creative Commons Atribución – CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-SA 4.0).

Contenido

01 Resumen ejecutivo

02 Ingresos del sector

03 Banda ancha móvil

04 Banda ancha fija

05 Portabilidad

06 Nuestra visión

01 Resumen ejecutivo

Un segundo trimestre marcado por el crecimiento del acceso fijo

El mercado de las telecomunicaciones en Colombia mantiene una evolución positiva de los ingresos, aunque con ritmos de crecimiento distintos entre segmentos.

La banda ancha móvil continúa siendo la principal fuente de ingresos del sector, con 3,19 BCOP en T2-2026, un 11,14 % más que un año antes. Sin embargo, la banda ancha fija registra un crecimiento interanual del 26,60 %, hasta alcanzar los 2,76 BCOP, consolidándose como uno de los segmentos más dinámicos del mercado.

Esta evolución se produce en un contexto de expansión de la conectividad fija, transformación tecnológica y cambios en la estructura competitiva del sector.

El mercado móvil avanza gradualmente hacia la suscripción

La modalidad prepago, denominada “a demanda” por el regulador, continúa concentrando la mayor parte de las líneas móviles, con 26,58 M de clientes en T2-2026, aunque registra un descenso interanual del 1,73 %.

Por su parte, el pospago alcanza los 23,04 M de clientes, con un crecimiento interanual cercano al 6 %. Su peso relativo aumenta hasta el 46,4 % del mercado, frente al 44,5 % registrado un año antes.

Estos datos apuntan a una evolución gradual hacia modalidades de suscripción, aunque el prepago continúa siendo mayoritario.

Los operadores móviles muestran trayectorias diferentes

Claro mantiene el liderazgo en los principales segmentos móviles y alcanza los 12,05 M de líneas pospago, con un crecimiento interanual del 10,95 %. Movistar se sitúa en 5,55 M y Tigo en 4,06 M, con incrementos más moderados.

La integración de Tigo y Movistar reúne bases de clientes con perfiles distintos de consumo, captación y monetización. También presenta retos operativos y comerciales que van más allá de la suma de sus respectivas cuotas de mercado.

Por su parte, WOM continúa ajustando su base móvil, aunque muestra señales de mejora en algunos indicadores. Recupera una portabilidad neta positiva de 50 K líneas y reduce su *churn* por portabilidad hasta el 11,6 ‰ mensual, mientras sus altas netas móviles siguen siendo negativas.

El tráfico crece, pero la monetización evoluciona de forma desigual

El tráfico total de datos móviles crece un 17,3 % interanual en T2-2026, una tasa prácticamente equivalente a la registrada en España durante el mismo periodo.

El consumo medio también aumenta en ambas modalidades y alcanza los 8,2 GB mensuales por cliente en prepago y los 19,9 GB en pospago, ampliando la brecha de uso hasta los 11,7 GB mensuales.

Sin embargo, los ingresos unitarios muestran comportamientos diferentes. El ingreso por GB crece un 4,8 % en prepago, hasta los 1.421 COP/GB, mientras que en pospago desciende un 9,4 %, hasta los 1.635 COP/GB.

Esta evolución pone de manifiesto que el crecimiento del consumo no se traduce necesariamente en una mejora equivalente de la monetización del tráfico.

La banda ancha fija gana escala y consolida la transición hacia la fibra

El número de accesos fijos a internet alcanza los 10,80 M en T2-2026, con un crecimiento interanual cercano al 11 %.

La expansión del mercado está acompañada por una transformación tecnológica. Las redes FTTH alcanzan los 6,23 M de accesos y amplían su ventaja sobre HFC, que desciende hasta los 3,71 M.

Las trayectorias de los operadores muestran diferencias. Claro continúa ampliando su base FTTH, mientras que Tigo mantiene un mayor peso de HFC. Por su parte, Movistar y ETB concentran gran parte de sus accesos fijos en redes de fibra.

Estas diferencias adquieren especial relevancia en el contexto de la integración de Tigo y Movistar, cuyas infraestructuras presentan perfiles tecnológicos distintos.

La nueva definición de banda ancha introduce un nuevo marco tecnológico

La Comisión de Regulación de Comunicaciones (CRC) aprobó en julio de 2026 una actualización de la definición de banda ancha, que establece nuevos umbrales de velocidad para comercializar los servicios bajo esta denominación.

Desde octubre de 2026, los municipios con mercados de internet fijo más desarrollados deben alcanzar 300 Mbps de descarga y 150 Mbps de subida. En los municipios con menor desarrollo, la aplicación será gradual hasta 2028.

La regulación también actualiza la definición de ultra banda ancha, con velocidades mínimas de 1 Gbps de descarga y 500 Mbps de subida.

Este cambio no impone una tecnología específica ni prohíbe comercializar conexiones de menor velocidad, pero establece nuevas referencias para las ofertas de conectividad. En este escenario, FTTH, HFC, FWA y las soluciones satelitales podrán desempeñar papeles distintos según las características y necesidades de cada zona.

Un mercado con nuevas dinámicas competitivas

La evolución del T2-2026 refleja un sector en transformación, donde el crecimiento de la conectividad fija, la expansión de la fibra, la integración de operadores y los cambios en los patrones de consumo conviven con nuevas exigencias tecnológicas.

La oportunidad de ampliar el acceso a la conectividad continúa siendo uno de los principales motores de crecimiento, mientras que la diferenciación comercial, la evolución de las redes y la monetización de los servicios adquieren una relevancia creciente.



Jorge Alfonso Leal
Director de Nae LatAm
jorge.leal@nae.global

02 Ingresos del sector

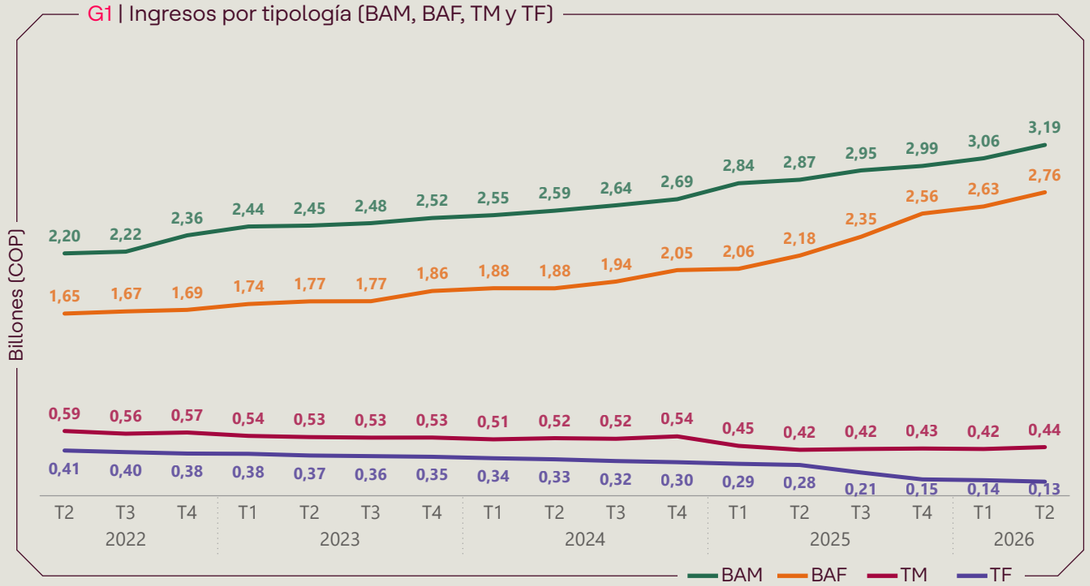
La banda ancha móvil supera los 3 BCOP en ingresos

Los ingresos de **banda ancha móvil** alcanzan los **3,19 BCOP** en el T2-2026 y se mantienen como la principal fuente de ingresos del sector de las telecomunicaciones en Colombia.

Esta evolución supone un **crecimiento interanual del 11,14 %**, mientras que **la banda ancha fija alcanza los 2,76 BCOP, con un incremento del 26,60 %** respecto al mismo periodo del año anterior.

La banda ancha fija mantiene un comportamiento similar al observado en 2025, con un crecimiento más moderado durante el primer trimestre y una aceleración en el segundo.

G1 | Ingresos por tipología (BAM, BAF, TM y TF)



03 Banda ancha móvil

El pospago gana peso en el mercado móvil

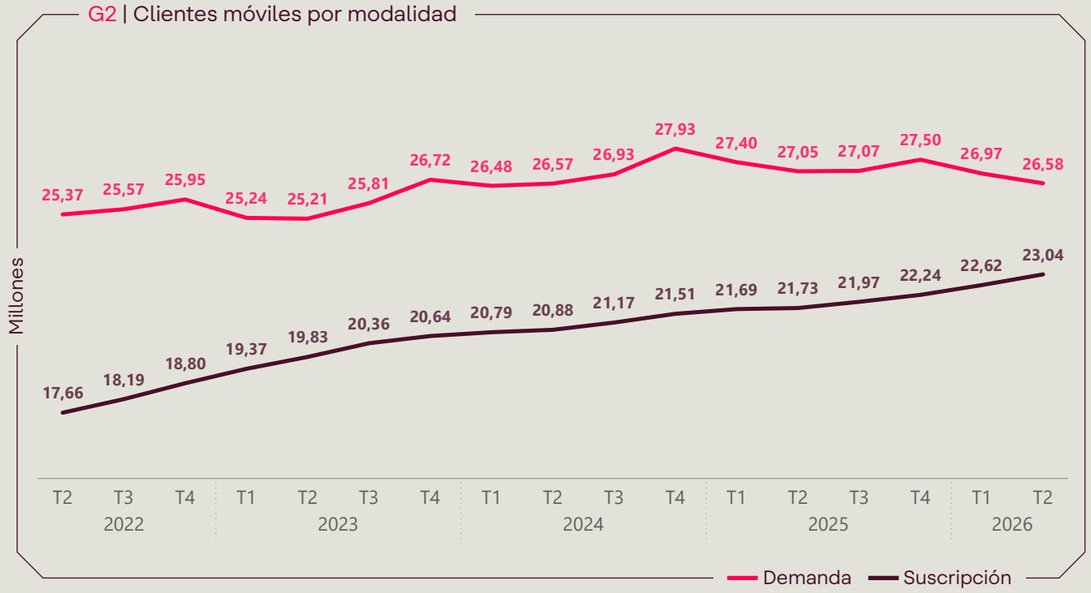
La banda ancha móvil prepago, o modalidad "a demanda" según la terminología del regulador, continúa siendo la principal vía de acceso móvil a internet en Colombia, **con 26,58 M de líneas en T2-2026**.

Tras el incremento asociado a la campaña de final de año, el prepago mantiene una evolución descendente y se sitúa un **1,73 % por debajo del dato de un año antes**.

Por su parte, **el pospago supera los 23 M de líneas alcanza los 23,04 M, con un crecimiento interanual cercano al 6%**.

Esta evolución incrementa el peso relativo del pospago dentro del mercado móvil, aunque el prepago continúa concentrando la mayor parte de las líneas del país.

G2 | Clientes móviles por modalidad



La distancia entre modalidades se reduce a 7,2 puntos

La diferencia entre las cuotas de mercado de prepago y pospago pasa de 11 a 7,2 puntos porcentuales entre T2-2025 y T2-2026.

El prepago mantiene la mayor participación, con el 53,6 % de las líneas, mientras que el pospago incrementa su peso relativo hasta el 46,4 %.

T2-2025	T2-2026
55,5 % Prepago	53,6 % Prepago
44,5 % Suscripción	46,4 % Suscripción

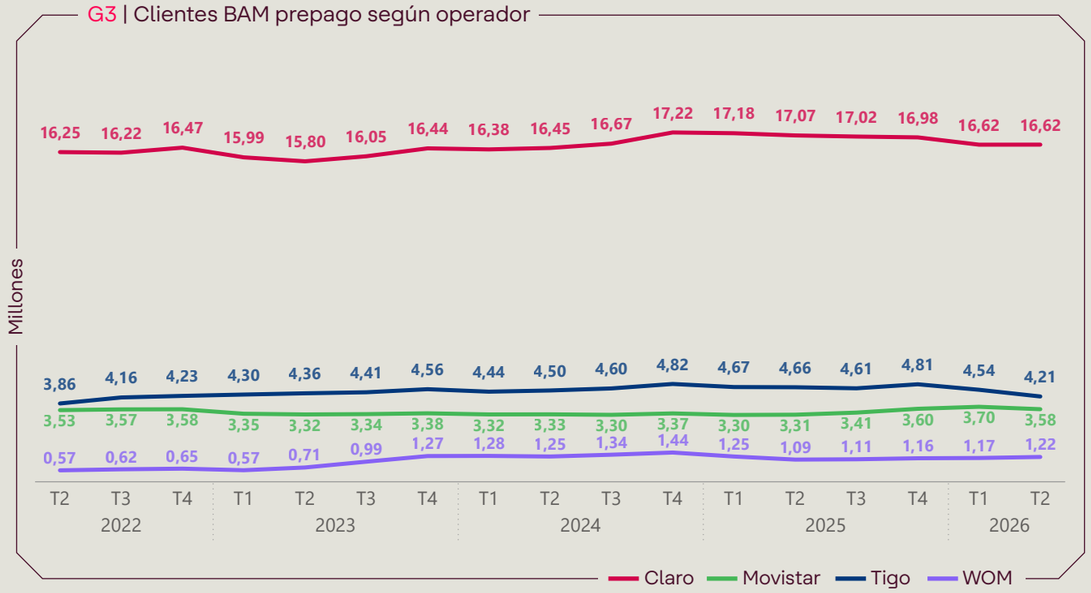
El ajuste del prepago se concentra en Claro y Tigo

En T2-2026, el ajuste interanual del segmento prepago se concentra principalmente en **Claro y Tigo, que registran descensos del 2,7 % y del 9,7 %**, respectivamente.

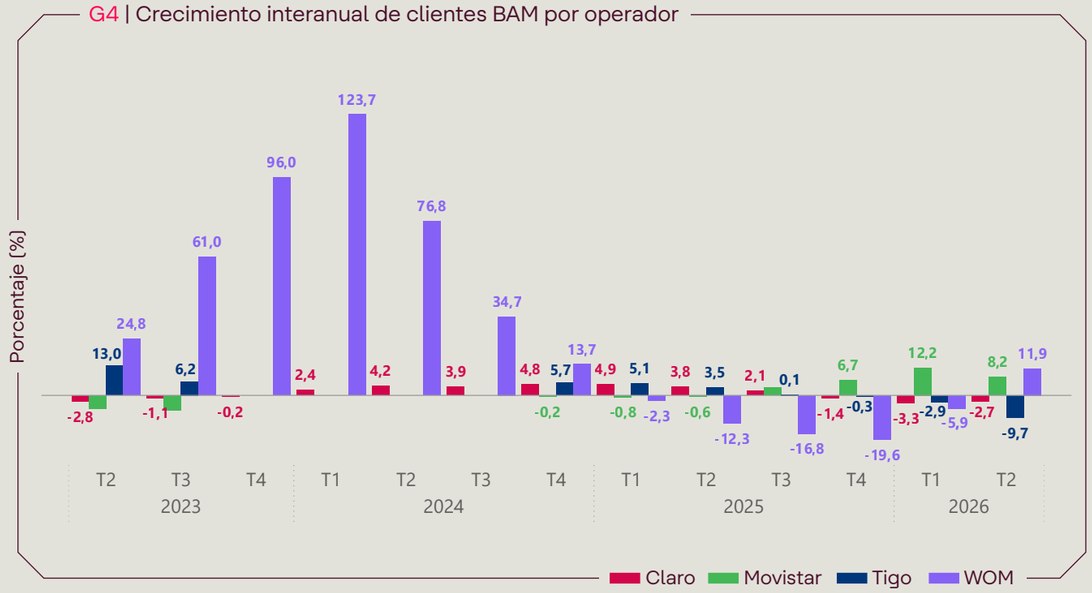
Claro, con 16,62 M de líneas, mantiene el liderazgo del segmento, mientras que **Tigo se sitúa en 4,21 M**.

Por su parte, **Movistar alcanza 3,58 M de líneas**, con un crecimiento interanual del 8,2 %. **WOM registra 1,22 M de clientes**, con un incremento del 11,9 % respecto al mismo periodo del año anterior, tras las variaciones observadas durante 2025.

G3 | Clientes BAM prepago según operador



G4 | Crecimiento interanual de clientes BAM por operador



Movistar y WOM ganan participación en el prepago

Claro reduce ligeramente su participación del 63,1 % al 62,5 %, mientras que Tigo pasa del 17,2 % al 15,8 %.

Movistar incrementa su peso relativo del 12,2 % al 13,5 % y WOM del 4,0 % al 4,6 %. El grupo “Otros” también registra un ligero aumento, del 3,5 % al 3,6 %.

	Claro	Movistar	Tigo	WOM	Otros
T2-2025	63,1 %	12,2 %	17,2 %	4,0 %	3,5 %
T2-2026	62,5 %	13,5 %	15,8 %	4,6 %	3,6 %

Claro impulsa el crecimiento del pospago

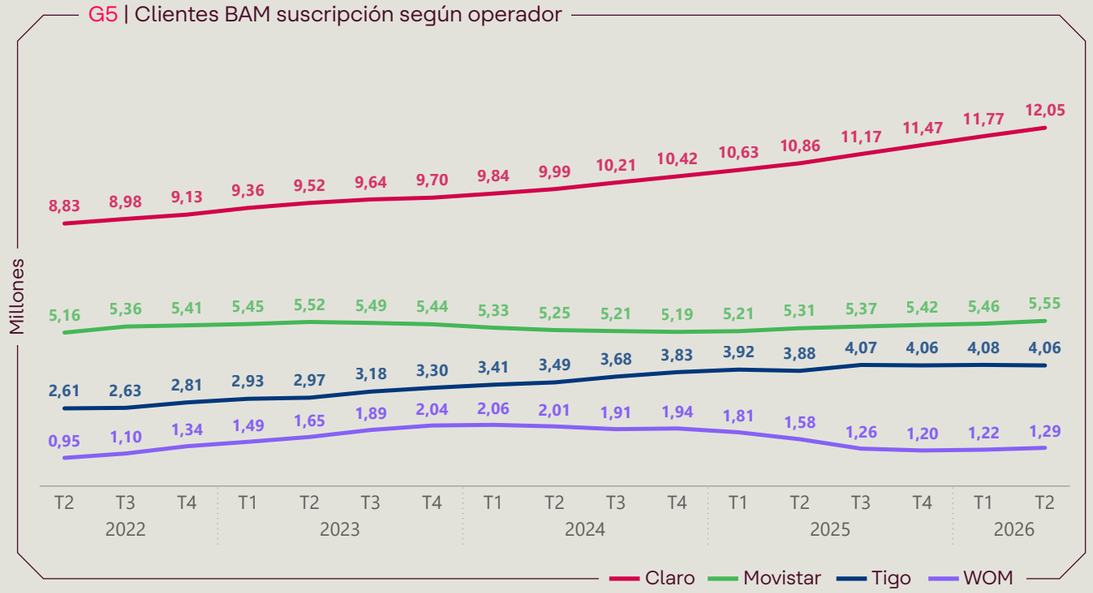
El segmento pospago mantiene una evolución positiva en T2-2026, con Claro como principal impulsor del crecimiento entre los operadores móviles.

Claro alcanza los 12,05 M de líneas, con un crecimiento interanual del 10,95 %, y aumenta su peso dentro de esta modalidad.

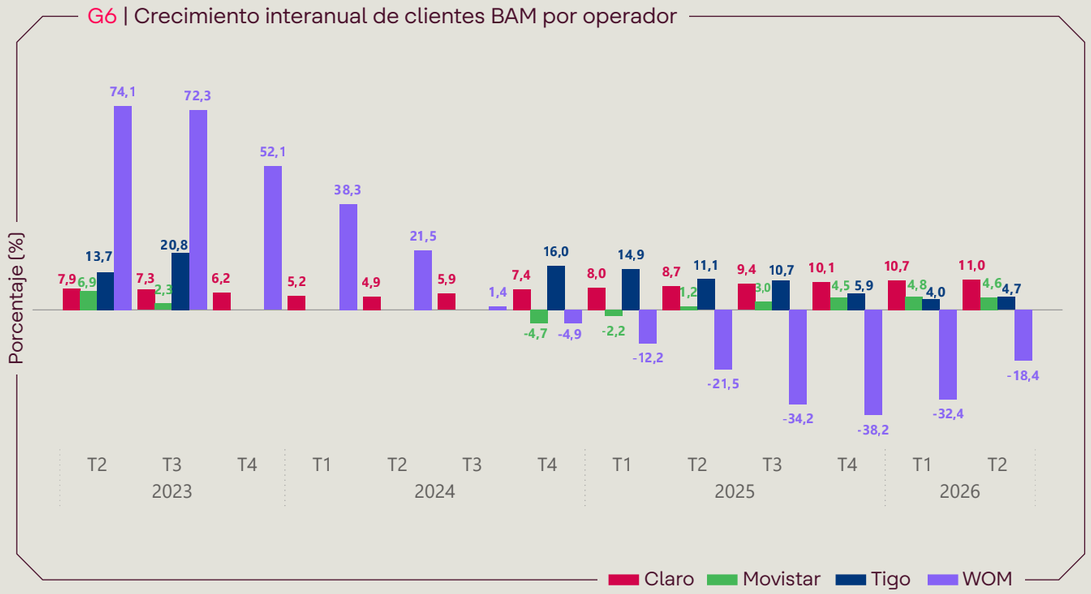
Movistar se sitúa en 5,55 M de líneas, mientras que **Tigo alcanza los 4,06 M**. Ambos operadores registran crecimientos interanuales más moderados, en torno al 4-5 %.

Por su parte, **WOM alcanza los 1,29 M de líneas** y, aunque mantiene una variación interanual negativa, reduce la intensidad del descenso observado en trimestres anteriores y aumenta su base respecto al T1-2026.

G5 | Clientes BAM suscripción según operador



G6 | Crecimiento interanual de clientes BAM por operador



El 52,3 % de las líneas prepago corresponde a Claro

La distribución del mercado pospago muestra un incremento del peso relativo de Claro, que pasa del 50,0 % al 52,3 % entre T2-2025 y T2-2026.

Movistar se sitúa en el 24,1 % y Tigo en el 17,6 %, con ligeros descensos de participación. Por su parte, WOM pasa del 7,3 % al 5,6 %, mientras que el grupo “Otros” se sitúa en el 0,4 %.

	Claro	Movistar	Tigo	WOM	Otros
T2-2025	50,0 %	24,4 %	17,8 %	7,3 %	0,5 %
T2-2026	52,3 %	24,1 %	17,6 %	5,6 %	0,4 %

Tigo se acerca al equilibrio entre prepago y pospago

La proporción entre clientes prepago y pospago continúa reduciéndose en Claro y Tigo, aunque ambos operadores mantienen una mayor base de líneas prepago.

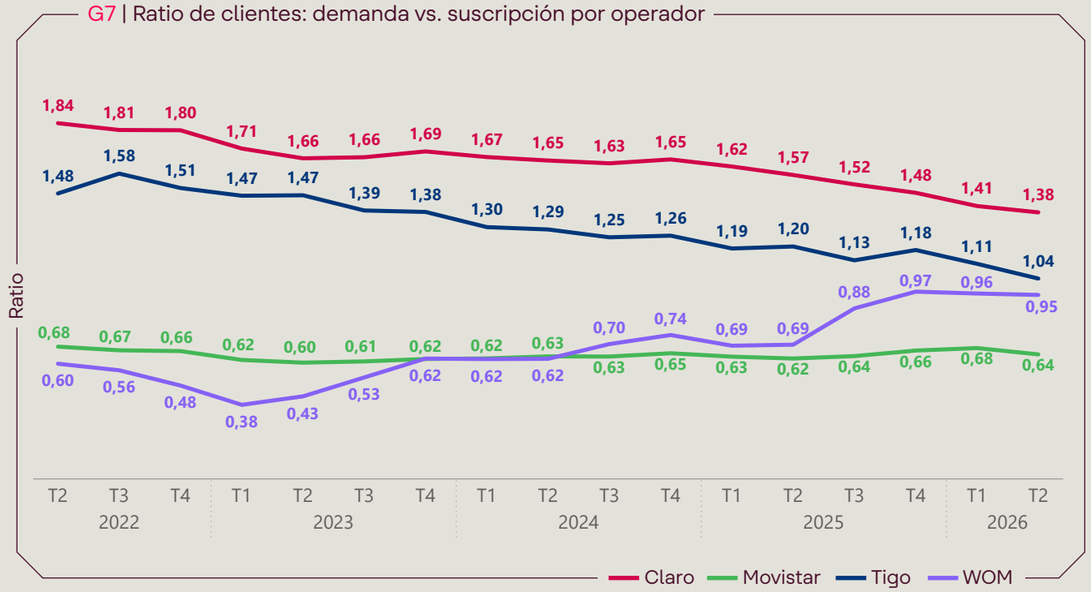
En **Claro, por cada cliente pospago hay 1,38 clientes prepago** en T2-2026.

Mientras, **Tigo reduce este ratio hasta 1,04**, acercándose al equilibrio entre ambas modalidades.

Movistar registra un ratio de 0,64, con una base de clientes más orientada al pospago.

Por su parte, **WOM alcanza un ratio de 0,95**, frente al 0,69 registrado un año antes.

G7 | Ratio de clientes: demanda vs. suscripción por operador



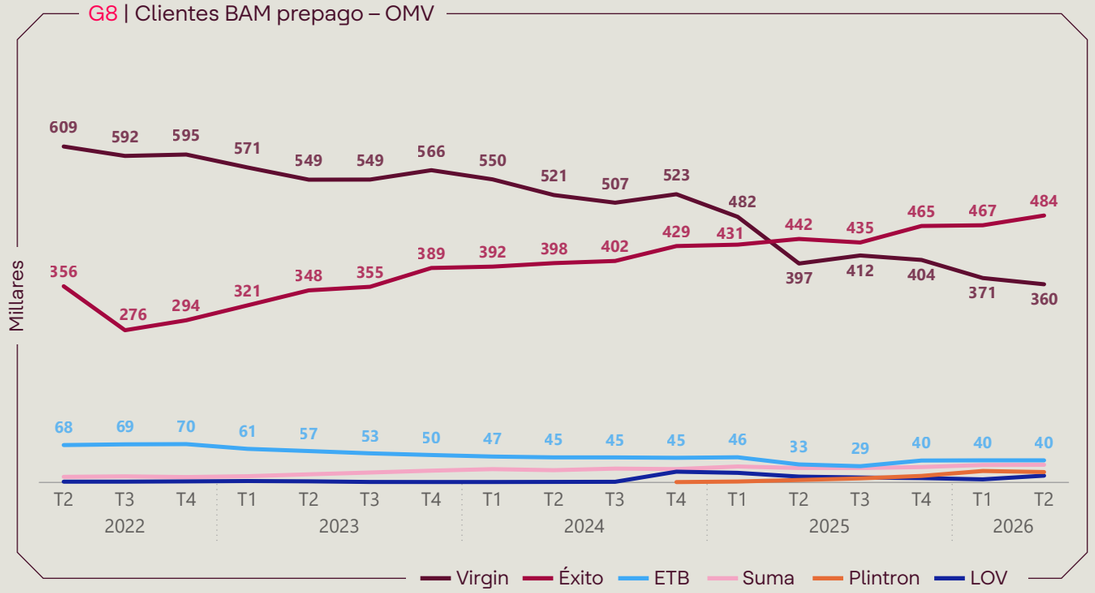
Móvil Éxito mantiene la mayor base de clientes entre los OMV

El segmento de operadores móviles virtuales mantiene una escala limitada dentro del mercado prepago y continúa concentrado principalmente en Móvil Éxito y Virgin Mobile.

Móvil Éxito alcanza los 484 K clientes en T2-2026, frente a los 442 K registrados un año antes. Por su parte, **Virgin Mobile se sitúa en 360 K clientes**, por debajo de los 397 K de T2-2025.

En conjunto, los **OMV mantienen una base inferior a 1 M de líneas prepago**, frente a los 26,58 M registrados en el total del mercado colombiano.

G8 | Clientes BAM prepago – OMV



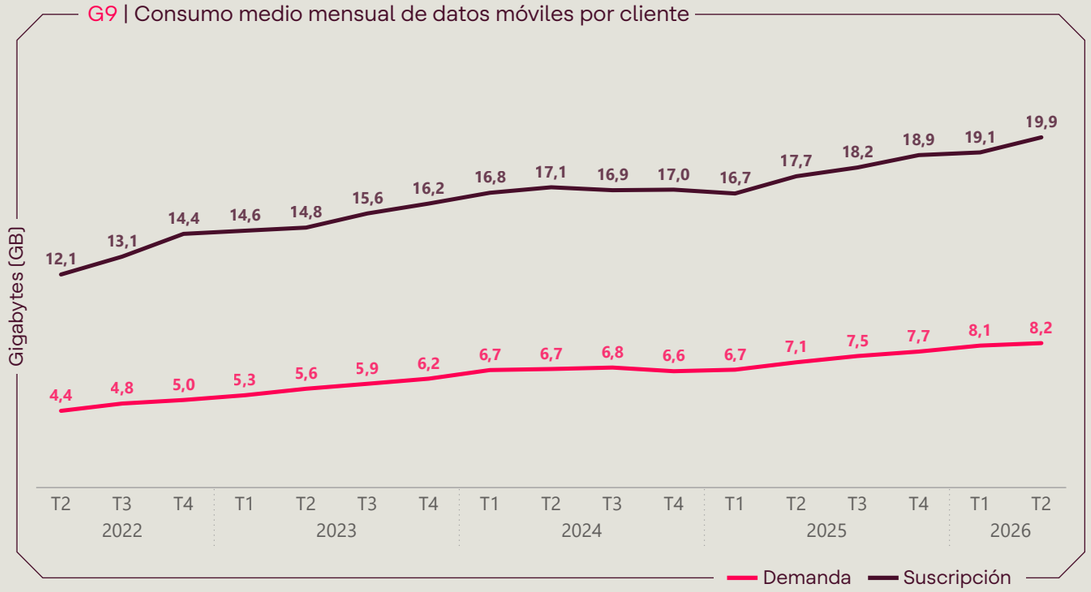
El consumo móvil sigue creciendo, pero a menor ritmo

La diferencia de consumo entre clientes prepago y pospago continúa siendo uno de los rasgos característicos del mercado móvil colombiano.

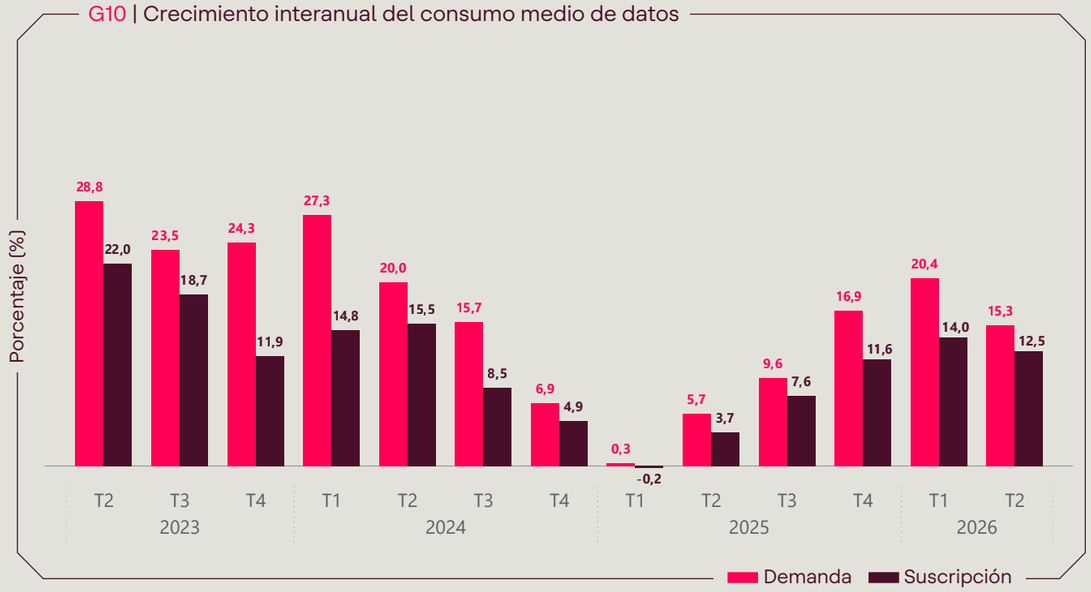
En T2-2026, **el consumo medio mensual alcanza los 8,2 GB por cliente en prepago y los 19,9 GB en pospago**, lo que sitúa **la brecha de uso en 11,7 GB mensuales por cliente**, frente a los 10,6 GB registrados un año antes.

Ambas modalidades mantienen **crecimientos interanuales de dos dígitos, con un 15,3 % en prepago y un 12,5 % en pospago**, aunque moderan su ritmo respecto al trimestre anterior.

G9 | Consumo medio mensual de datos móviles por cliente



G10 | Crecimiento interanual del consumo medio de datos



La relación entre consumos medios apenas varía

En la comparación del consumo medio mensual por cliente de ambas modalidades, **el prepago pasa del 28,7 % en T2-2025 al 29,2 % en T2-2026**, mientras que **el pospago pasa del 71,3 % al 70,8 %.**

La **variación es de apenas 0,5 puntos porcentuales** en cada modalidad, manteniéndose una diferencia considerable entre sus niveles de consumo medio.

T2-2025		T2-2026	
28,7 %	Prepago	29,2 %	Prepago
71,3 %	Suscripción	70,8 %	Suscripción

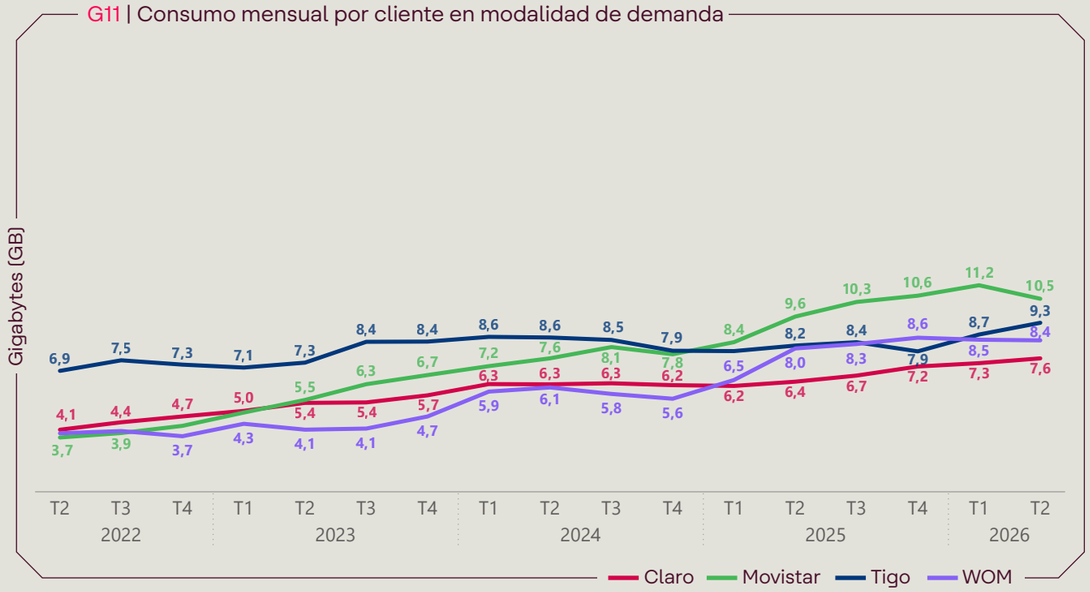
El consumo prepago aumenta en los cuatro operadores

El consumo medio mensual en modalidad prepago registra incrementos interanuales en los cuatro principales operadores, aunque mantiene diferencias en los niveles de uso.

Movistar alcanza los 10,5 GB por cliente, el valor más elevado del segmento, aunque desciende respecto a los 11,2 GB registrados en T1-2026.

Por su parte, **Tigo registra 9,3 GB, WOM alcanza 8,4 GB y Claro se sitúa en 7,6 GB mensuales por cliente**, manteniendo la mayor base de líneas prepago.

G11 | Consumo mensual por cliente en modalidad de demanda



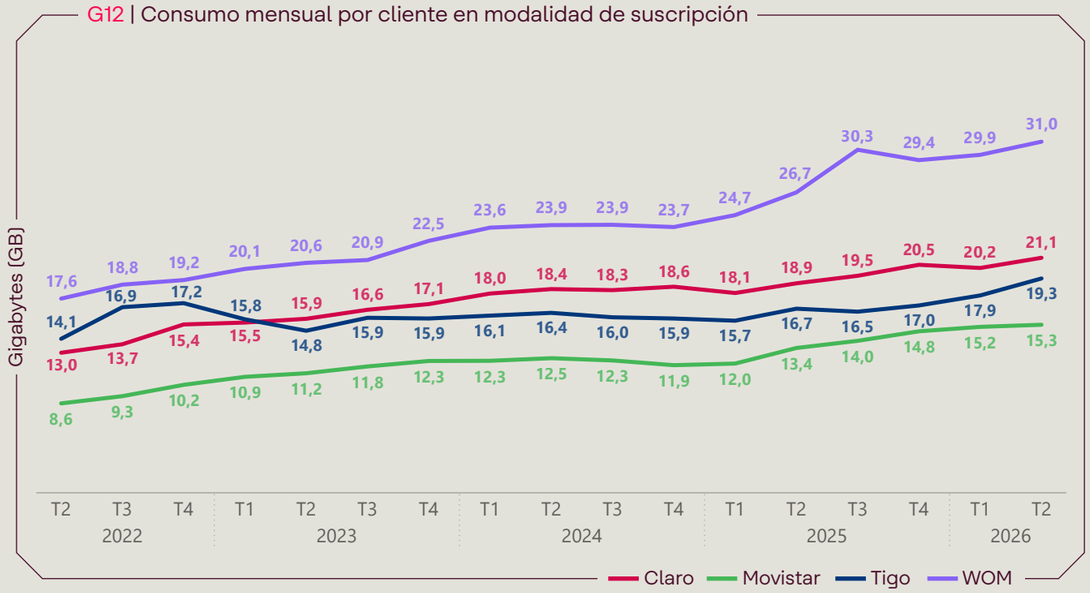
WOM mantiene el mayor consumo medio en pospago

En la modalidad pospago, las diferencias de consumo medio entre operadores siguen siendo más acusadas que en prepago.

WOM registra 31,0 GB mensuales por cliente en T2-2026 y mantiene el nivel más elevado del segmento. **Claro alcanza los 21,1 GB**, mientras que **Tigo se sitúa en 19,3 GB y Movistar en 15,3 GB**.

Los cuatro operadores registran incrementos interanuales del consumo medio en esta modalidad, con niveles superiores a los observados en T2-2025.

G12 | Consumo mensual por cliente en modalidad de suscripción

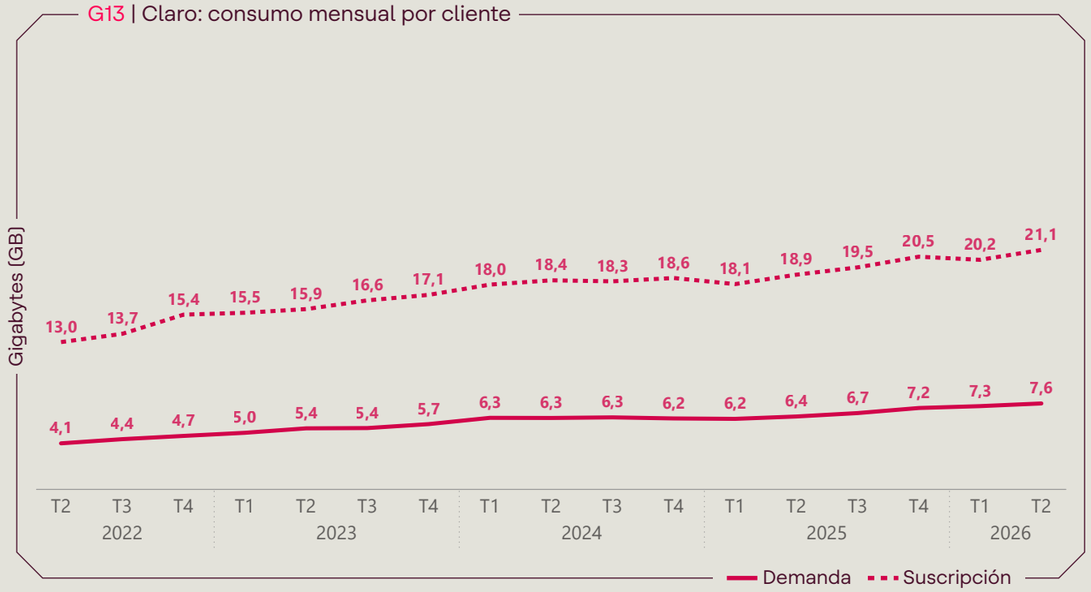


Del 4,8 a los 22,6 GB: cuatro brechas de consumo distintas

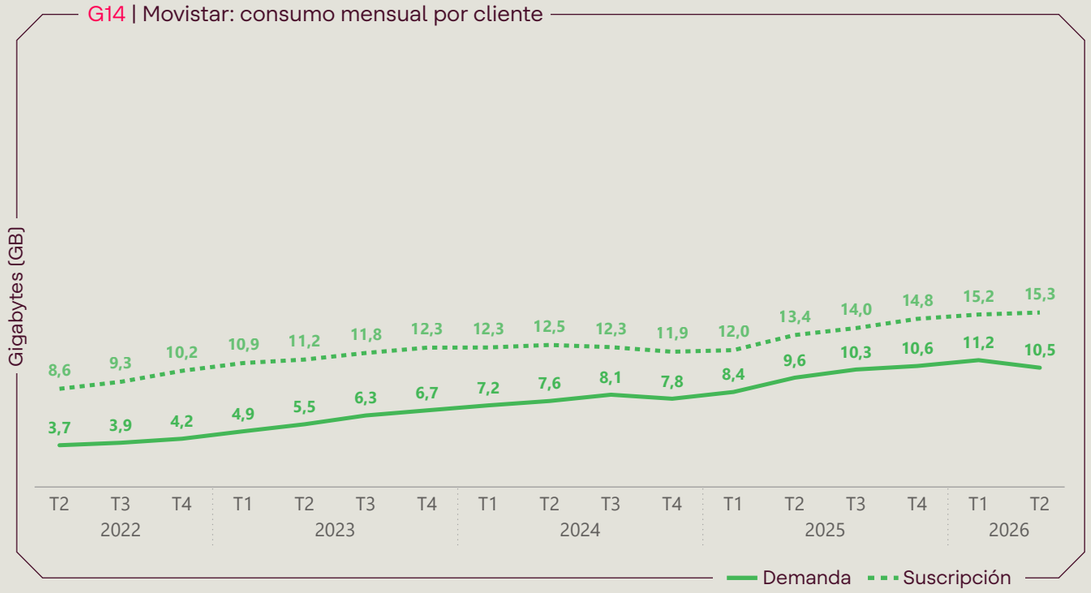
En **Claro, la brecha alcanza los 13,5 GB mensuales por cliente**, con un consumo de 7,6 GB en prepago y 21,1 GB en pospago. **WOM presenta la mayor diferencia, de 22,6 GB**, con consumos de 8,4 GB y 31 GB, respectivamente.

Por su parte, **Tigo registra una brecha de aproximadamente 10 GB mensuales**, mientras que **Movistar presenta la menor distancia entre modalidades, con 4,8 GB**.

G13 | Claro: consumo mensual por cliente

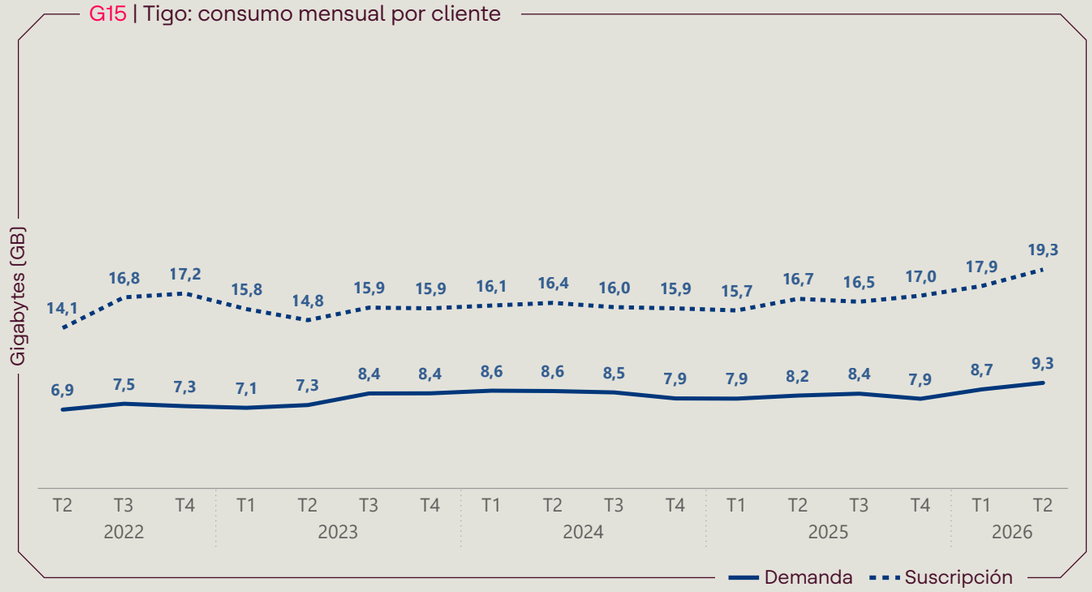


G14 | Movistar: consumo mensual por cliente

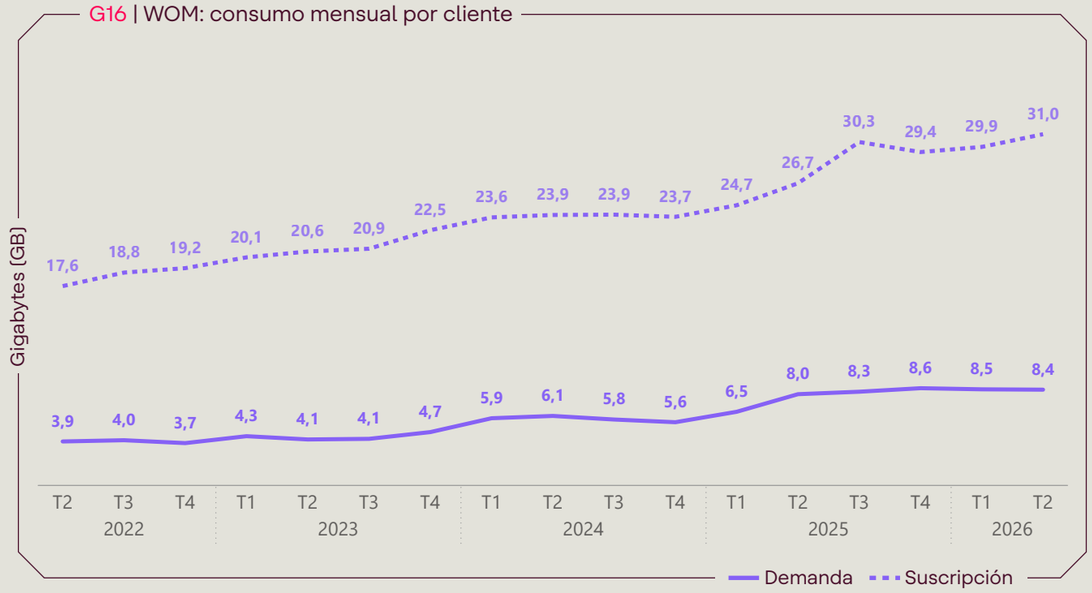


Estas diferencias adquieren especial relevancia ante la integración de Tigo y Movistar, que reúne bases de clientes con patrones de consumo distintos. Su evolución permitirá analizar cómo cambia el perfil de uso de la compañía combinada.

G15 | Tigo: consumo mensual por cliente



G16 | WOM: consumo mensual por cliente

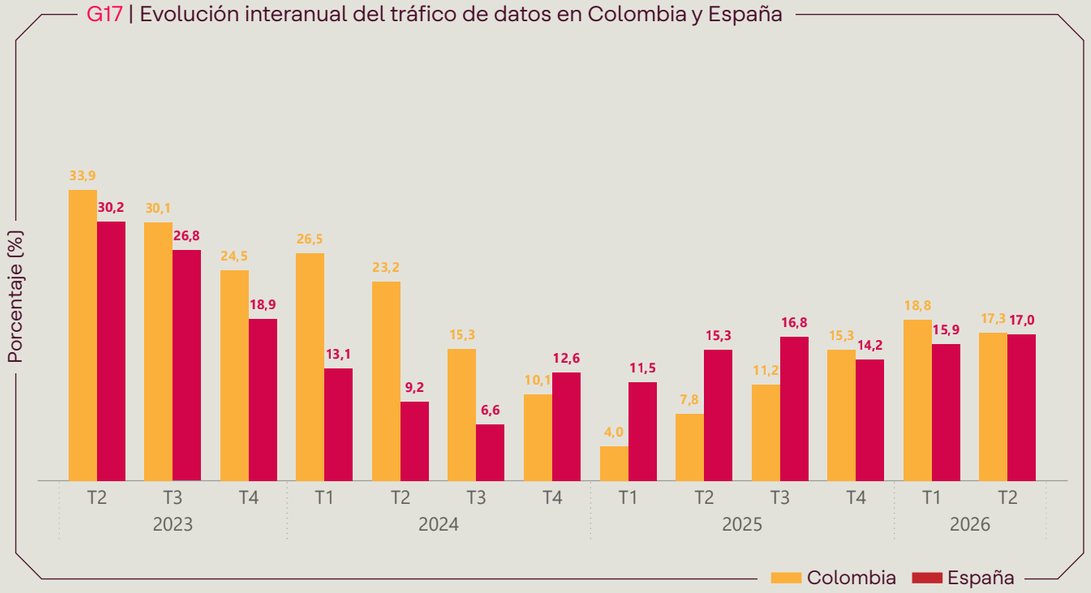


Colombia y España convergen en el crecimiento del tráfico móvil

El tráfico de datos móviles registra un **crecimiento interanual del 17,3 % en Colombia** durante el T2-2026, **prácticamente igual al 17,0 % registrado en España** durante el mismo periodo.

Ambos mercados han recuperado ritmo de crecimiento tras los mínimos de la serie, aunque en momentos distintos. En España, **la tasa interanual descendió hasta el 6,6 % en T3-2024, mientras que en Colombia alcanzó su mínimo del 4,0 % en T1-2025**, dos trimestres después. Desde entonces, ambos mercados muestran una recuperación del crecimiento, hasta situarse en niveles muy próximos al cierre del periodo analizado.

G17 | Evolución interanual del tráfico de datos en Colombia y España



Origen de datos (G17) España: Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC Data).

Tres operadores crecen a doble dígito en tráfico móvil

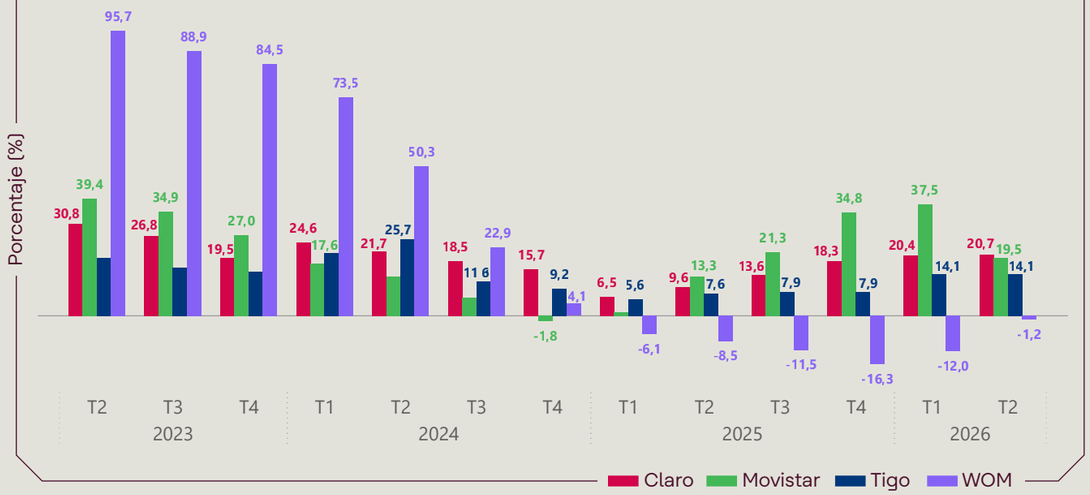
El tráfico de datos móviles mantiene tasas de crecimiento interanual de dos dígitos en tres de los principales operadores durante T2-2026.

Claro registra un crecimiento del 20,7 %, mientras que **Movistar se sitúa en el 19,5 %**, tras el 37,5 % alcanzado en el trimestre anterior. Por su parte, **Tigo mantiene una tasa de crecimiento del 14,1 %**.

En paralelo, **WOM registra una variación interanual del -1,2 %**, moderando el descenso del 12,0 % observado en T1-2026.

La evolución de Tigo y Movistar adquiere especial interés en el contexto de su integración, al presentar trayectorias de crecimiento del tráfico diferentes durante el periodo analizado.

G18 | Evolución interanual del tráfico por operador

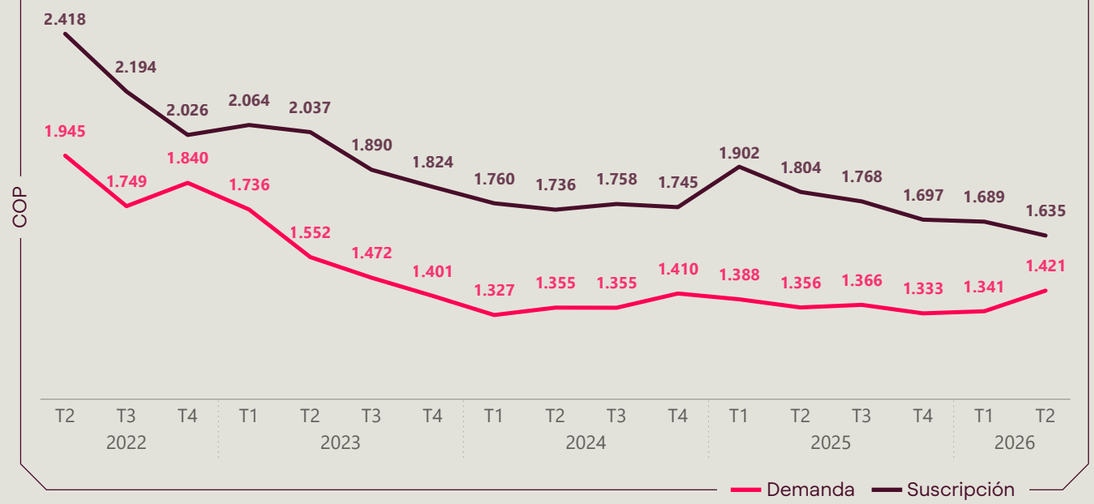


El ingreso por GB repunta en prepago y desciende en pospago

El ingreso unitario por GB muestra una evolución diferente entre las modalidades prepago y pospago durante el T2-2026.

En **prepago, el ingreso por GB alcanza los 1.421 COP**, frente a los 1.356 COP registrados un año antes, con un **crecimiento interanual del 4,8 %**. Este incremento supone una recuperación respecto al trimestre anterior, tras un periodo de relativa estabilidad durante 2025.

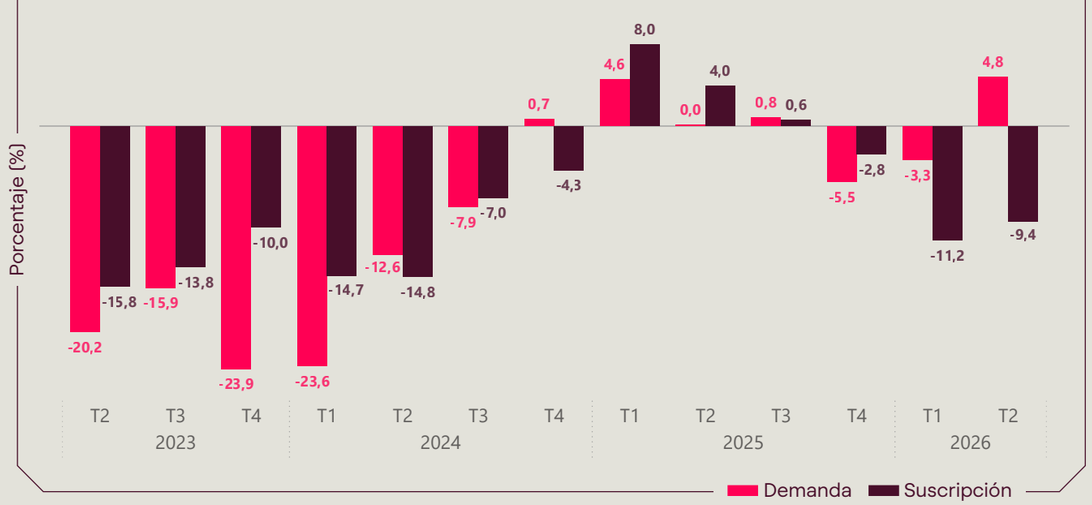
G19 | Evolución mensual del ingreso y tráfico



Por su parte, el **pospago se sitúa en 1.635 COP/GB**, frente a los 1.804 COP del T2-2025, lo que supone una **reducción interanual del 9,4 %**.

La evolución de ambas modalidades reduce la diferencia de ingreso unitario entre prepago y pospago, que pasa de aproximadamente **448 COP/GB en T2-2025 a 214 COP/GB en T2-2026**.

G20 | Variación interanual del ingreso por GB

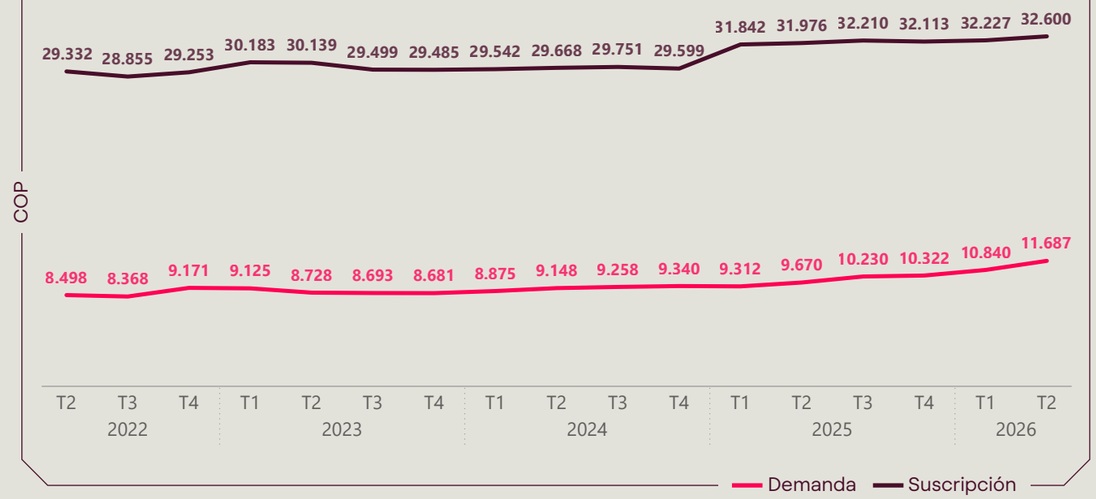


El ingreso por cliente crece a mayor ritmo en prepago

El ingreso mensual promedio por cliente mantiene diferencias relevantes entre prepago y pospago, aunque ambas modalidades presentan ritmos de crecimiento distintos en T2-2026.

En prepago (demanda), el ingreso medio alcanza los 11.687 COP mensuales por cliente, frente a los 9.670 COP registrados un año antes, con un **crecimiento interanual del 20,9 %**.

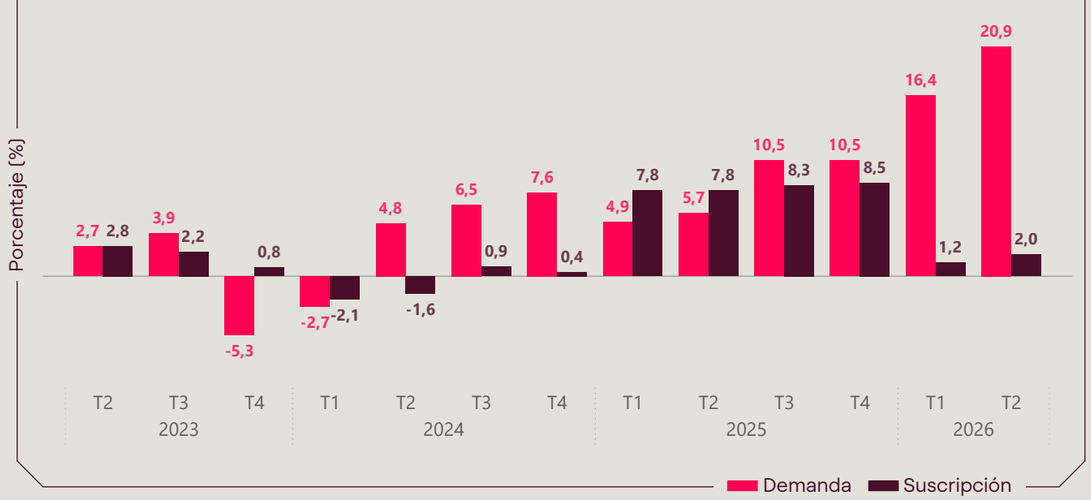
G21 | Ingresos mensuales promedio por cliente



Por su parte, **el pospago (suscripción) se sitúa en 32.600 COP mensuales por cliente**, frente a los 31.976 COP de T2-2025, lo que representa un **incremento interanual del 2,0 %**.

El mayor crecimiento del ingreso medio en prepago reduce la distancia entre ambas modalidades, aunque los clientes pospago continúan generando un ingreso mensual considerablemente superior.

G22 | Variación interanual del ingreso mensual por cliente



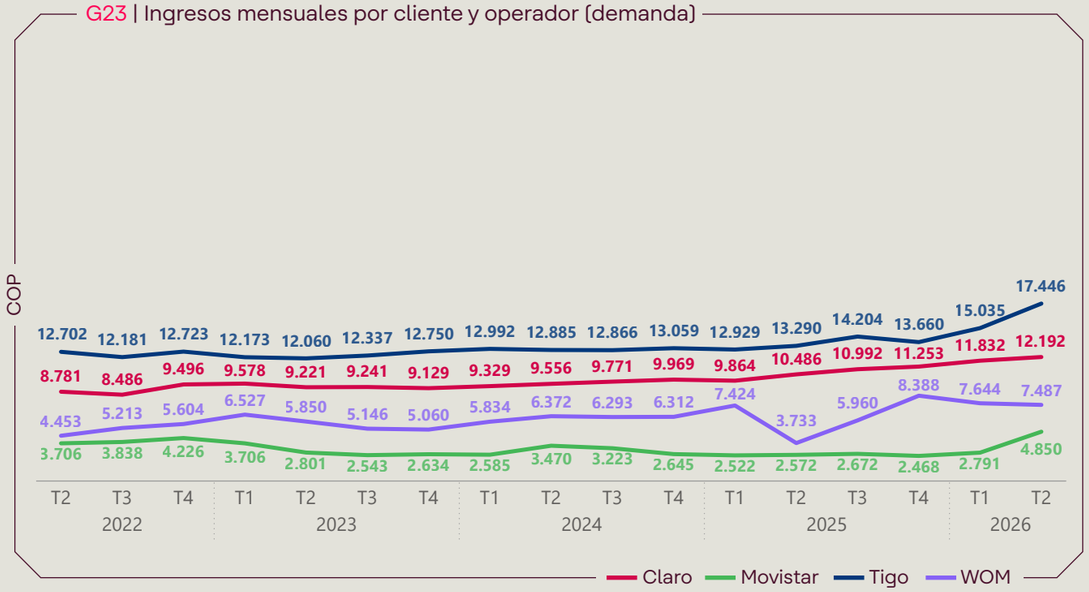
Movistar y Tigo registran los mayores avances trimestrales en el ingreso medio prepago

El ingreso mensual promedio por cliente en modalidad prepago muestra diferencias relevantes entre operadores, con una evolución mayoritariamente positiva durante el primer semestre de 2026.

Tigo registra el ingreso más elevado, con 17.446 COP mensuales por cliente en T2-2026, seguido de **Claro, con 12.192 COP**. Ambos operadores incrementan sus valores respecto al trimestre anterior.

Por su parte, **Movistar alcanza los 4.850 COP mensuales por cliente**, tras el aumento registrado en el segundo trimestre, mientras que **WOM se sitúa en 7.487 COP**, con una ligera reducción intertrimestral, aunque por encima del nivel observado un año antes.

G23 | Ingresos mensuales por cliente y operador (demanda)



Tigo reduce la distancia con Claro en ingresos por cliente pospago

El ingreso mensual promedio por cliente en modalidad pospago muestra trayectorias diferentes entre operadores durante el periodo analizado.

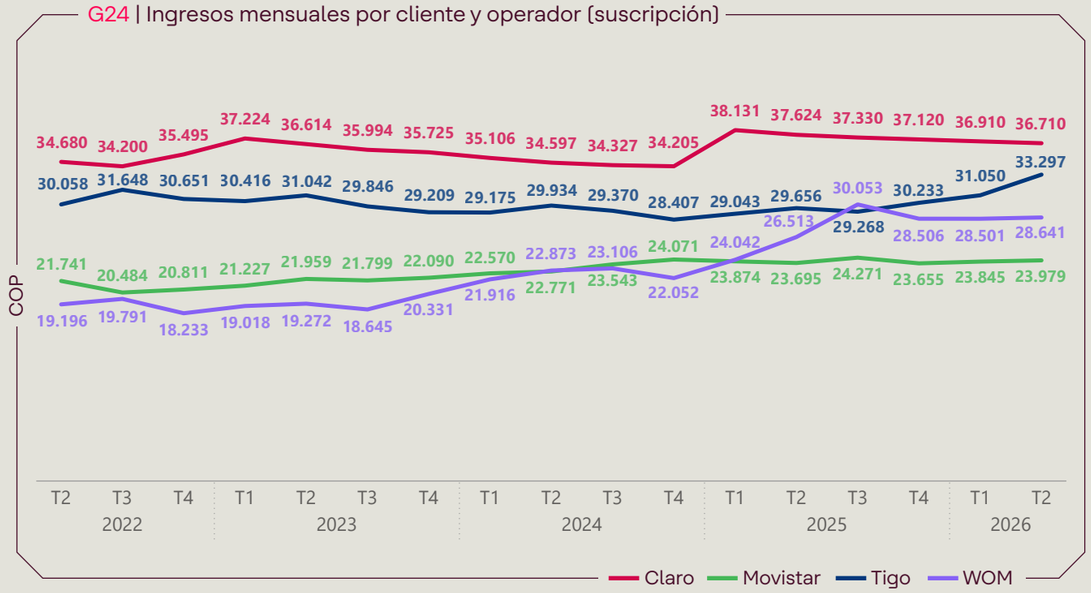
Claro mantiene el ingreso más elevado, con 36.710 COP mensuales por cliente en T2-2026, aunque registra una ligera reducción respecto al mismo trimestre del año anterior.

Por su parte, **Tigo alcanza los 33.297 COP mensuales por cliente**, tras una trayectoria de crecimiento que reduce progresivamente la distancia respecto a Claro.

WOM se sitúa en 28.641 COP mensuales por cliente, mientras que **Movistar registra 23.979 COP**, con una evolución más estable.

La aproximación entre los niveles de ingreso de Tigo y Claro adquiere especial interés ante la integración de Tigo y Movistar, cuyas bases de clientes mantienen perfiles de monetización distintos.

G24 | Ingresos mensuales por cliente y operador (suscripción)



El ingreso por GB en prepago oscila entre 462 y 1.874 COP

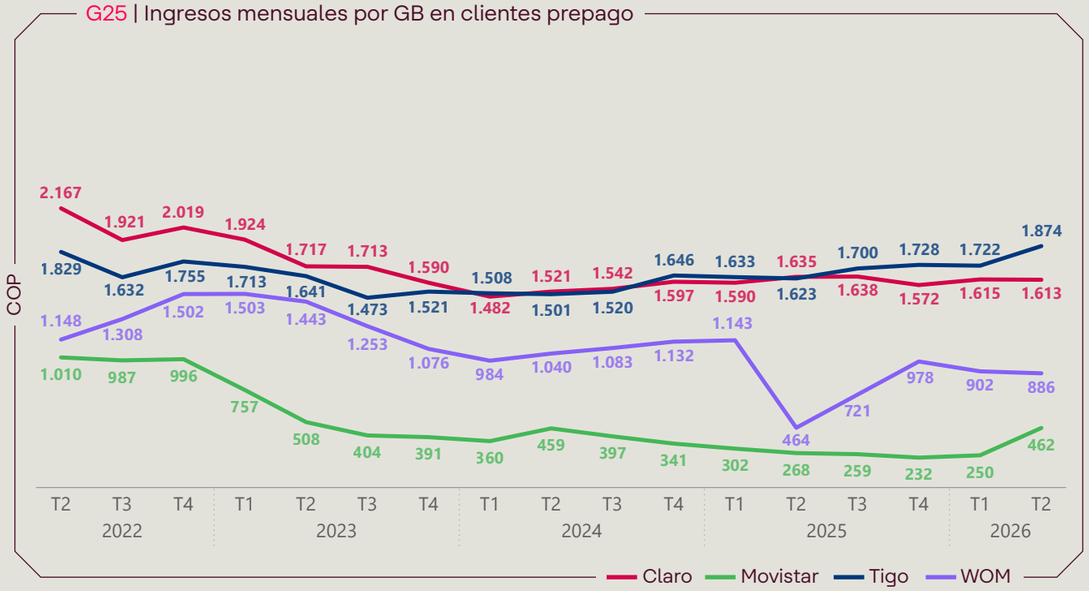
El ingreso unitario por GB en modalidad prepago presenta diferencias relevantes entre operadores durante el T2-2026.

Tigo registra 1.874 COP/GB y Claro se sitúa en 1.613 COP/GB, los niveles más elevados del segmento.

Por su parte, **WOM alcanza 886 COP/GB**, mientras que **Movistar registra 462 COP/GB**.

Respecto al trimestre anterior, el ingreso unitario aumenta en Tigo y Movistar, mientras que Claro mantiene valores prácticamente estables y WOM presenta una ligera reducción.

G25 | Ingresos mensuales por GB en clientes prepago



Tres operadores convergen en ingresos por GB en pospago

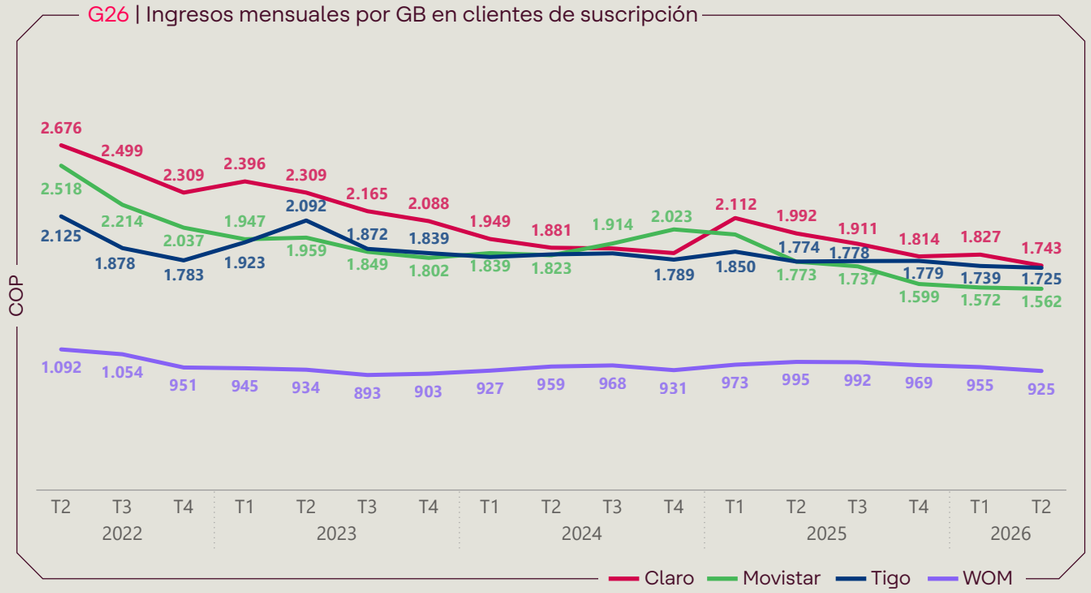
El ingreso unitario por GB en modalidad pospago mantiene una tendencia de aproximación entre Claro, Tigo y Movistar durante el periodo analizado.

En T2-2026, **Claro registra 1.743 COP/GB y Tigo alcanza 1.725 COP/GB**, con una diferencia de apenas 18 COP entre ambos operadores. Por su parte, **Movistar se sitúa en 1.562 COP/GB**.

WOM registra 925 COP/GB, un nivel inferior al del resto de operadores, aunque con una evolución relativamente estable durante los últimos años.

En términos interanuales, los cuatro operadores reducen su ingreso unitario respecto a T2-2025, aunque con intensidades diferentes.

G26 | Ingresos mensuales por GB en clientes de suscripción



04 Banda ancha fija

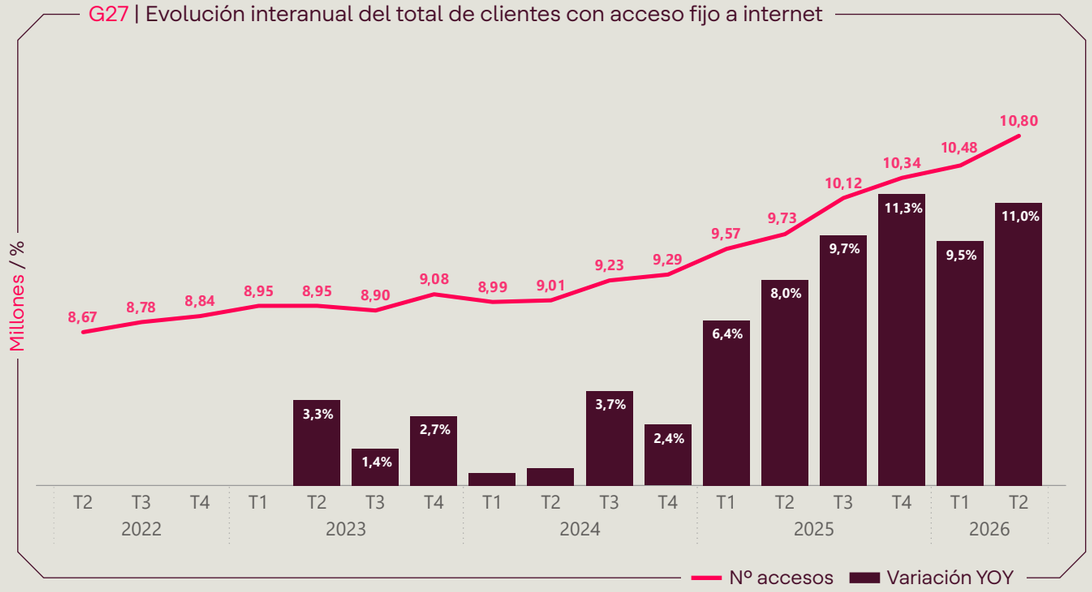
El acceso fijo alcanza los 10,8 M de conexiones

El número de accesos fijos a internet en Colombia alcanza los **10,80 M en T2-2026, con un crecimiento interanual cercano al 11 %.**

Esta evolución supone **un incremento de aproximadamente 1,07 M de accesos** respecto a los 9,73 M registrados en T2-2025.

La banda ancha fija mantiene su trayectoria de crecimiento, con una aceleración de la tasa interanual respecto al trimestre anterior, cuando se situaba en el 9,5 %.

G27 | Evolución interanual del total de clientes con acceso fijo a internet



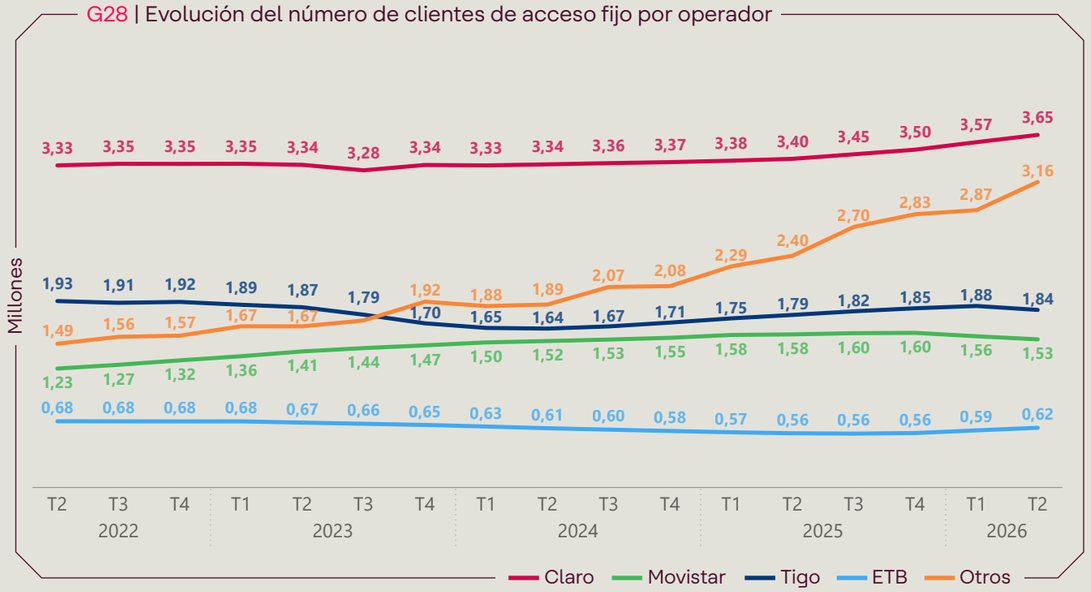
El grupo “Otros” se acerca a los 3 M de accesos fijos

Claro mantiene el liderazgo del mercado de acceso fijo, con 3,65 M de conexiones en T2-2026, mientras que **el grupo “Otros” alcanza los 3,16 M**, tras incrementar su base en aproximadamente 670 K accesos respecto al mismo trimestre del año anterior.

Por su parte, **Tigo se sitúa en 1,84 M de accesos**, con un ligero crecimiento interanual, mientras que **Movistar registra 1,53 M**, con un descenso respecto a T2-2025. **ETB alcanza los 0,62 M**, tras aumentar su base durante el último año.

La evolución del grupo “Otros” confirma su creciente peso dentro del mercado, reduciendo la distancia respecto a Claro, que conserva la mayor base de clientes.

G28 | Evolución del número de clientes de acceso fijo por operador



Distintas trayectorias de crecimiento entre los operadores de menor escala

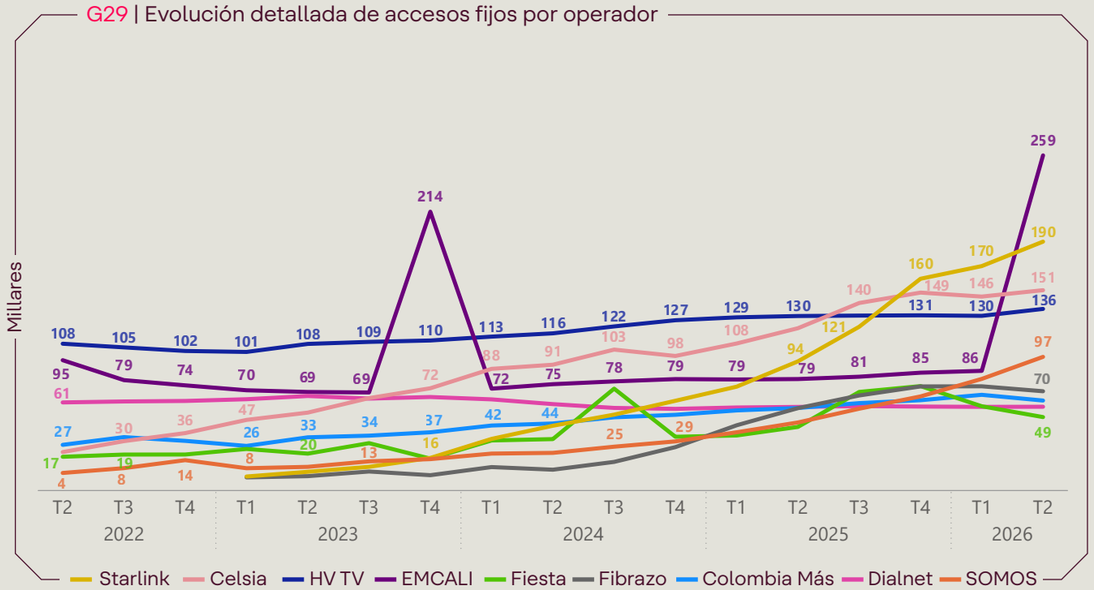
El grupo “Otros” mantiene una estructura fragmentada, con operadores que presentan trayectorias de crecimiento diferenciadas dentro del mercado de banda ancha fija.

En T2-2026, varios actores destacan por su evolución. **Starlink llega a los 190 K clientes**, mientras que **Celsia alcanza los 151 K accesos y SOMOS se sitúa en 97 K**, reflejando el dinamismo de este segmento.

Por su parte, **EMCALI registra 259 K accesos** y se mantiene como el operador con mayor base entre los representados en la gráfica.

Estas evoluciones reflejan la diversidad de actores que participan en el crecimiento del acceso fijo en Colombia.

G29 | Evolución detallada de accesos fijos por operador



Nota: Se observan variaciones atípicas en los accesos reportados por EMCALI al MinTIC, similares a las registradas en T4-2023, que podrían responder a ajustes en el reporte de información.

La captación neta se concentra en operadores de menor escala

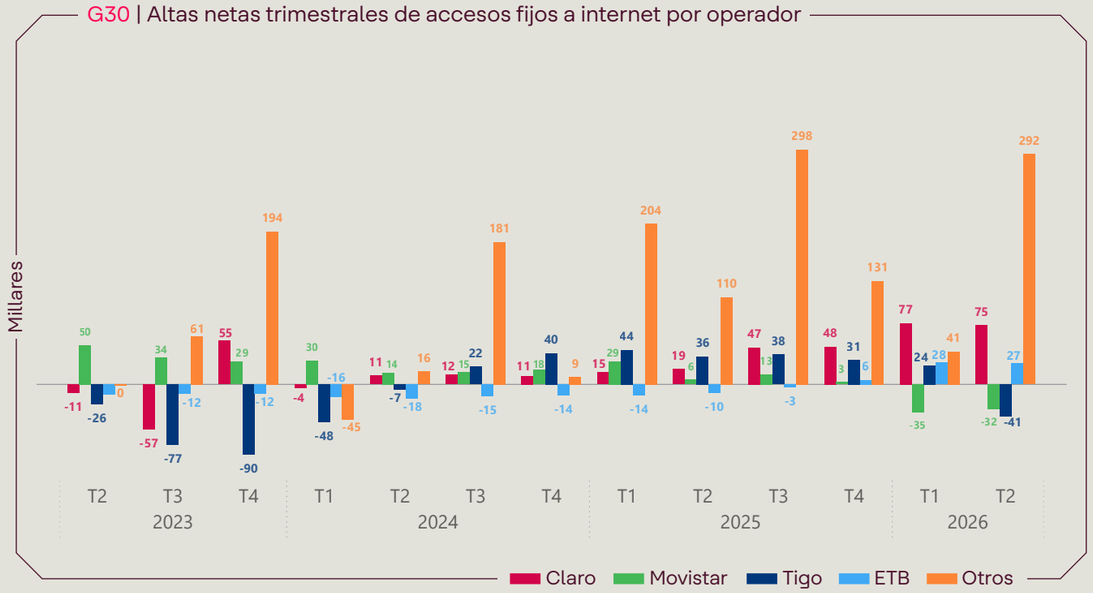
La captación neta de accesos fijos muestra diferencias relevantes entre operadores durante el T2-2026, con el grupo “Otros” concentrando el mayor incremento de líneas.

El grupo “Otros” registra 272 K altas netas durante el trimestre, mientras que **Claro alcanza las 75 K**, manteniendo una evolución positiva en su base de clientes.

Por su parte, **ETB suma 27 K accesos netos**, mientras que **Movistar registra –32 K y Tigo presenta un saldo negativo próximo a 41 K** durante el mismo periodo.

Estas cifras reflejan la distinta contribución de los operadores a la evolución trimestral del mercado de banda ancha fija.

G30 | Altas netas trimestrales de accesos fijos a internet por operador



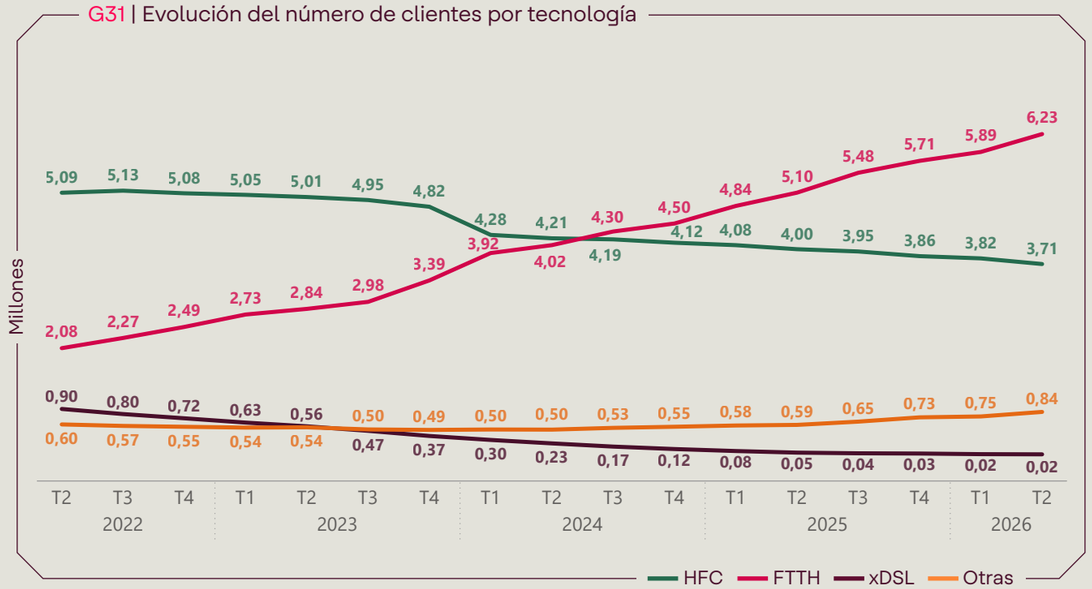
La fibra supera los 6 M de accesos y amplía su ventaja sobre HFC

La evolución de la banda ancha fija en Colombia continúa marcada por **el crecimiento de las redes FTTH, que alcanzan los 6,23 M de accesos en T2-2026**, frente a los 5,10 M registrados un año antes.

En paralelo, **las conexiones HFC descienden hasta los 3,71 M**, desde los 4,00 M de T2-2025, mientras que **las tecnologías xDSL** mantienen su tendencia descendente y **se sitúan en 0,02 M de accesos**.

El grupo **“Otras tecnologías” también registra un crecimiento relevante, hasta alcanzar los 0,84 M de accesos**, frente a los 0,59 M de un año antes. En esta categoría destacan soluciones satelitales como Starlink, que alcanza aproximadamente 190 K clientes.

G31 | Evolución del número de clientes por tecnología

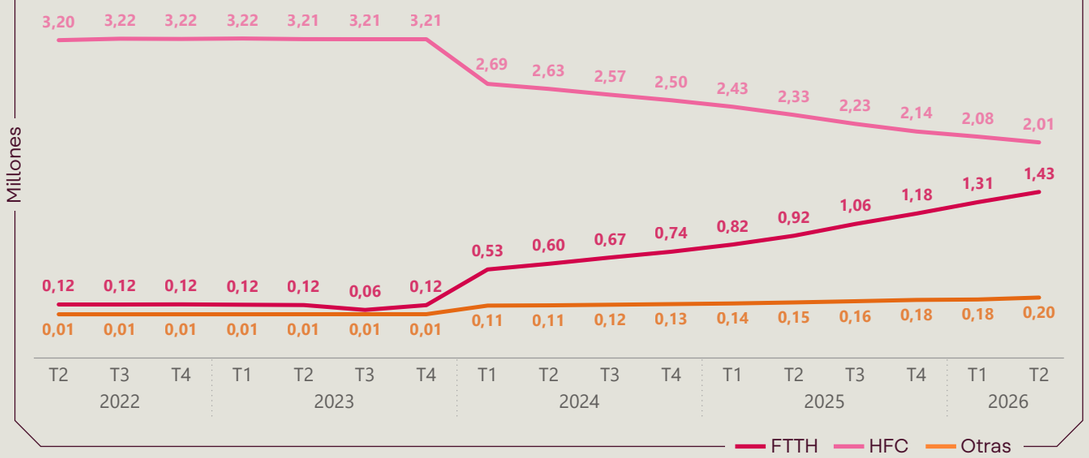


FTTH y HFC marcan perfiles distintos entre operadores

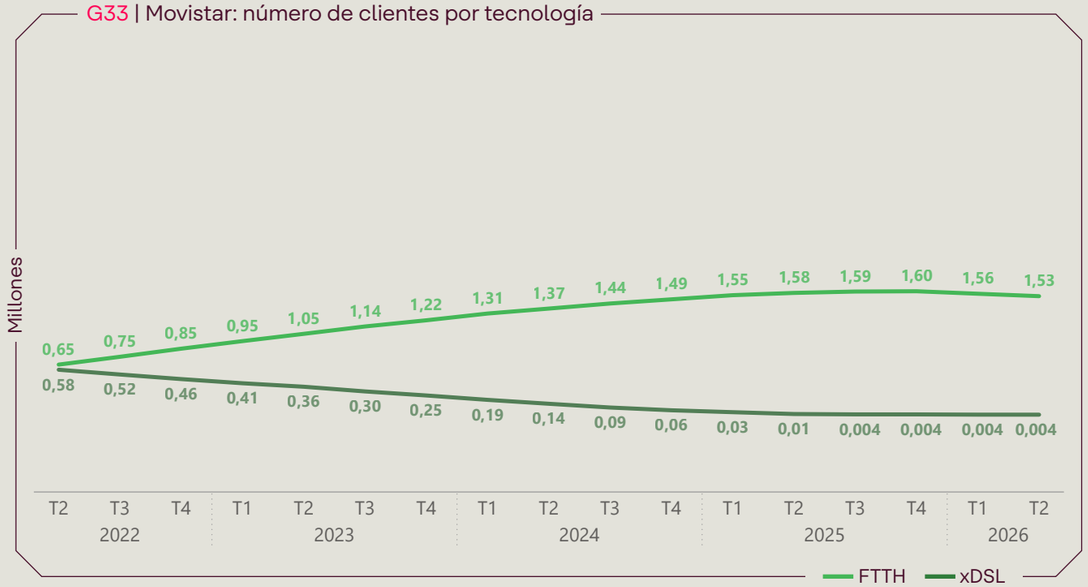
Claro alcanza 1,43 M de accesos FTTH en T2-2026, mientras que **su base HFC se reduce hasta los 2,01 M**, manteniendo una transición progresiva hacia la fibra.

Por su parte, **Tigo registra 1,56 M de accesos HFC, frente a los 0,24 M de FTTH**. Su base HFC crece respecto al mismo trimestre de 2025, aunque desciende ligeramente frente al T1-2026.

G32 | Claro: número de clientes por tecnología



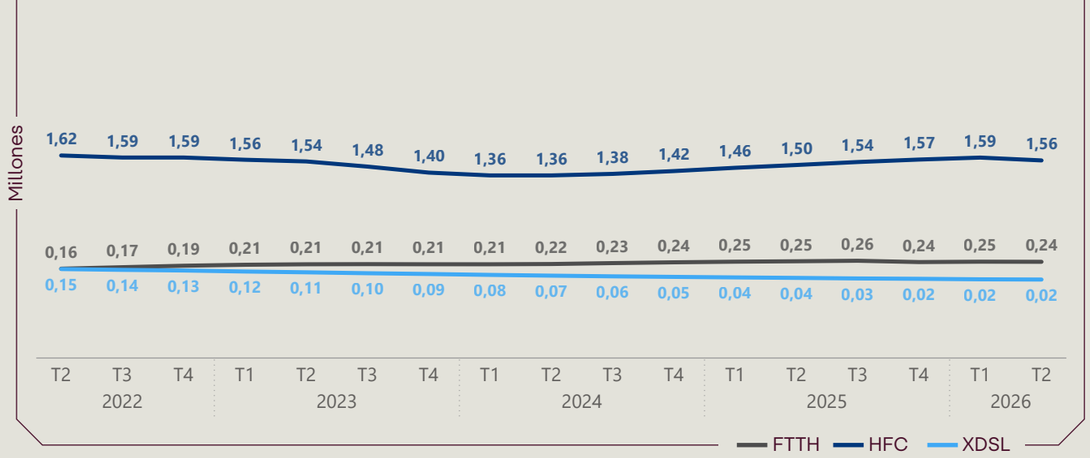
G33 | Movistar: número de clientes por tecnología



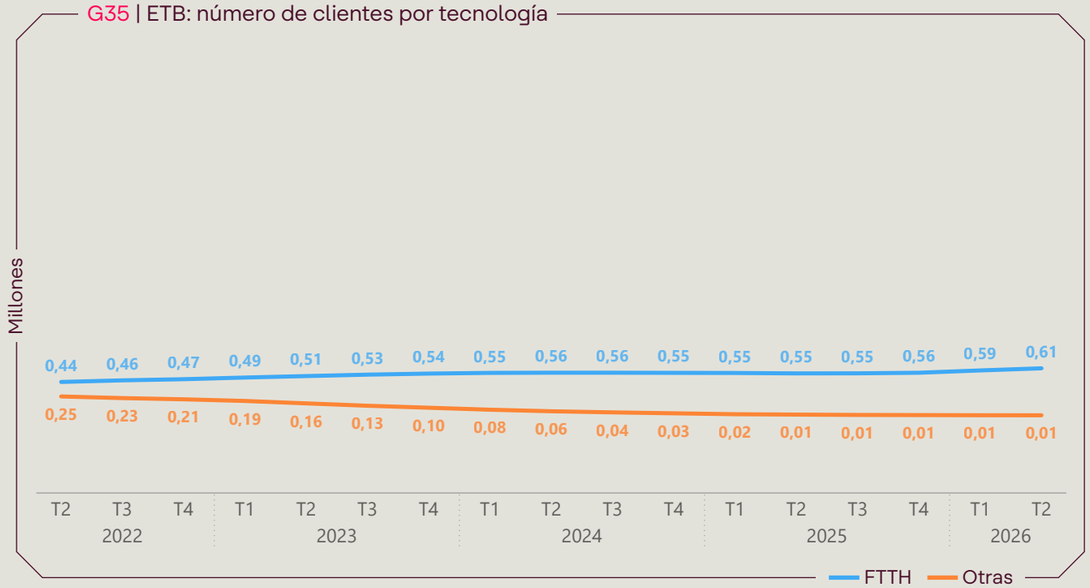
Movistar mantiene 1,53 M de accesos FTTH, con un ligero descenso interanual, mientras que **ETB alcanza los 0,61 M**, continuando su trayectoria de crecimiento.

Estas diferencias en la composición tecnológica de las redes adquieren especial relevancia ante la integración de Tigo y Movistar, que presentan perfiles de acceso fijo distintos.

G34 | Tigo: número de clientes por tecnología



G35 | ETB: número de clientes por tecnología



El ingreso medio por acceso fijo alcanza los 85.050 COP mensuales

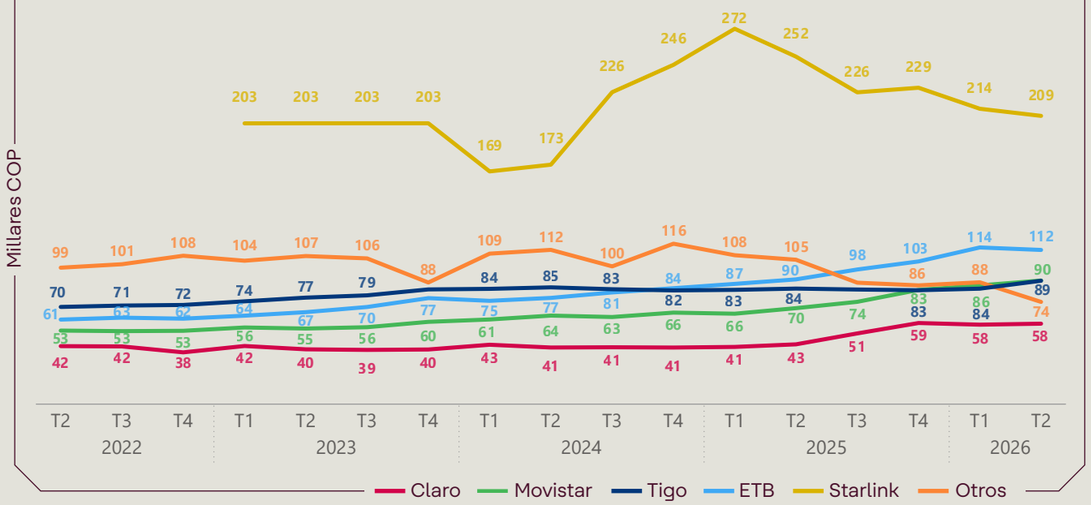
El ingreso mensual promedio por acceso fijo en **Colombia alcanza los 85.050 COP en T2-2026**, frente a los 74.710 COP registrados un año antes, **lo que supone un crecimiento interanual del 13,8 %**.

Por operador, **ETB registra 111.704 COP mensuales por acceso**, uno de los niveles más elevados del mercado y por encima del promedio nacional. **Movistar se sitúa en 89.542 COP**, mientras que **Tigo alcanza los 89.385 COP y Claro en 58.287 COP**.

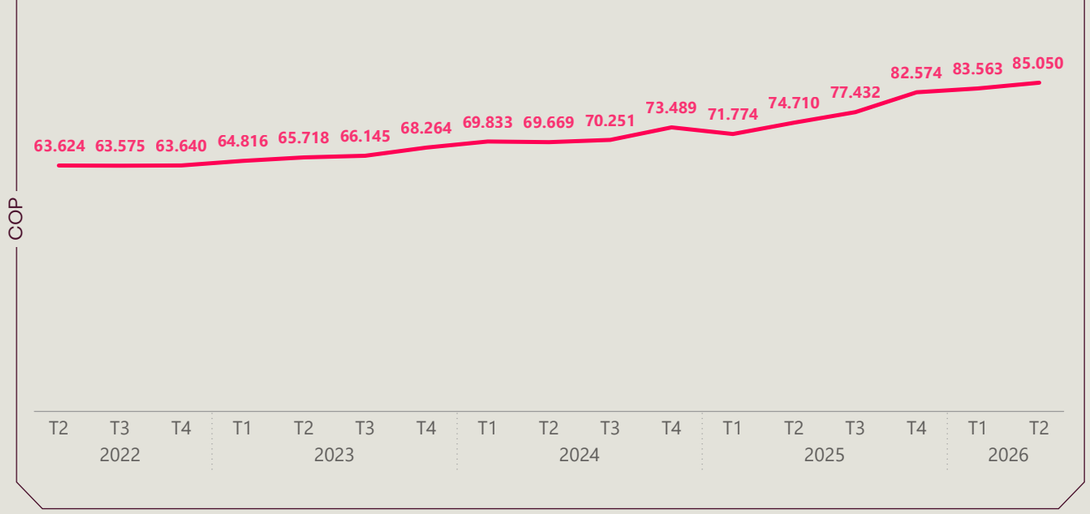
Dentro del grupo “Otros”, **Starlink registra 208.833 COP mensuales por acceso**, una cifra que supera ampliamente el doble del promedio del mercado. Por su parte, **los operadores agrupados en “Otros”, excluyendo Starlink, se sitúan en 74.061 COP**.

Estas diferencias reflejan distintos niveles de ingreso medio por acceso entre los operadores del mercado de banda ancha fija.

G36 | Ingresos mensuales por acceso



G37 | Ingresos mensuales promedio mercado



El liderazgo del acceso fijo cambia según el estrato

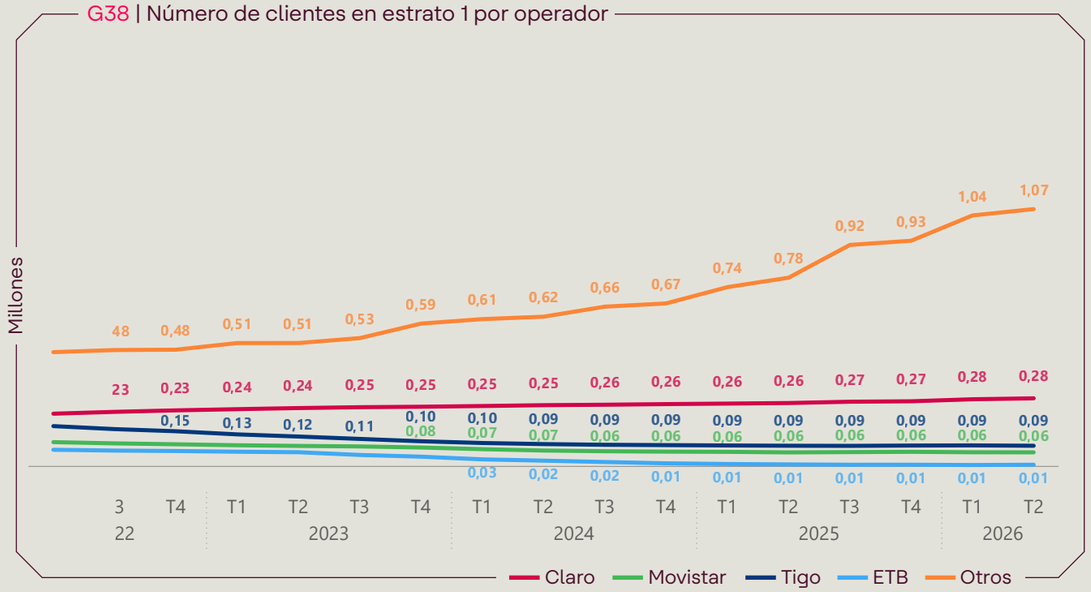
La distribución de los accesos fijos a internet muestra diferencias relevantes entre los primeros estratos socioeconómicos de Colombia.

En el **estrato 1, el grupo "Otros" concentra la mayor base, con 1,07 M de accesos** en T2-2026, frente a los 0,78 M registrados un año antes. Claro se sitúa en segundo lugar, con 0,28 M de conexiones.

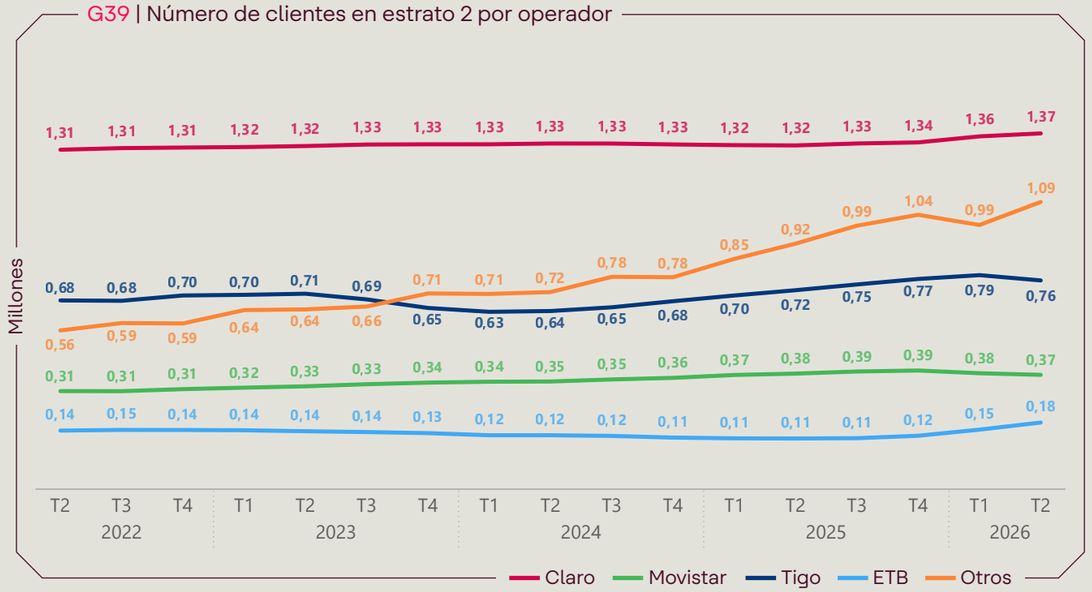
En el **estrato 2, Claro mantiene el liderazgo con 1,37 M de accesos**, mientras que el grupo "Otros" alcanza 1,09 M, tras mantener una trayectoria de crecimiento durante los últimos trimestres.

Por su parte, en el **estrato 3, Claro alcanza 1,11 M de accesos**, seguido de Movistar, con 0,64 M, y Tigo, con 0,57 M. El grupo "Otros" también incrementa su presencia hasta situarse en 0,39 M de conexiones.

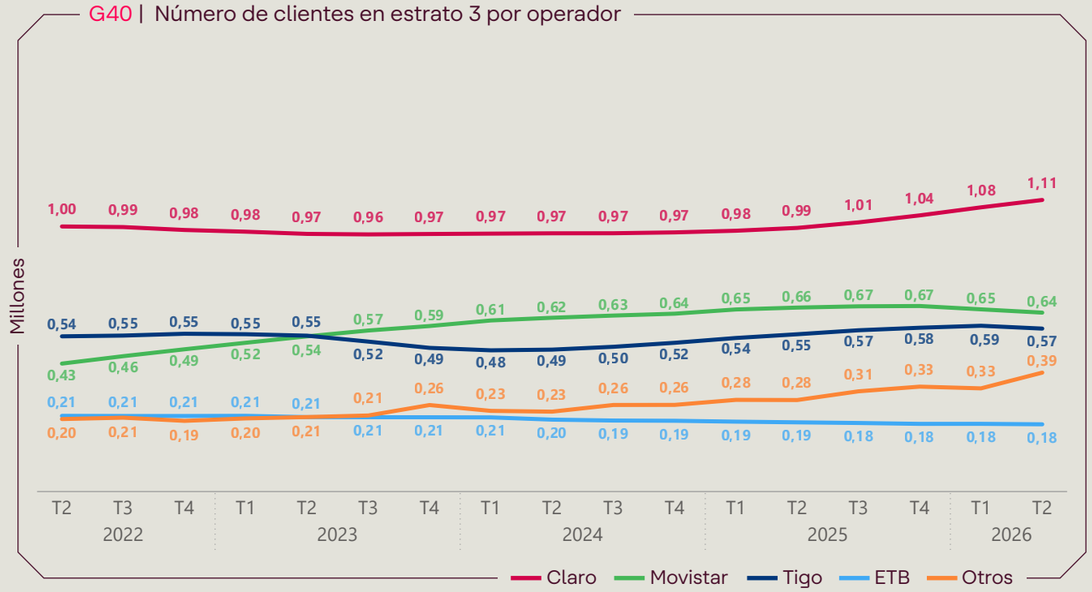
G38 | Número de clientes en estrato 1 por operador



G39 | Número de clientes en estrato 2 por operador



G40 | Número de clientes en estrato 3 por operador



Claro lidera los estratos altos y “Otros” amplía su presencia

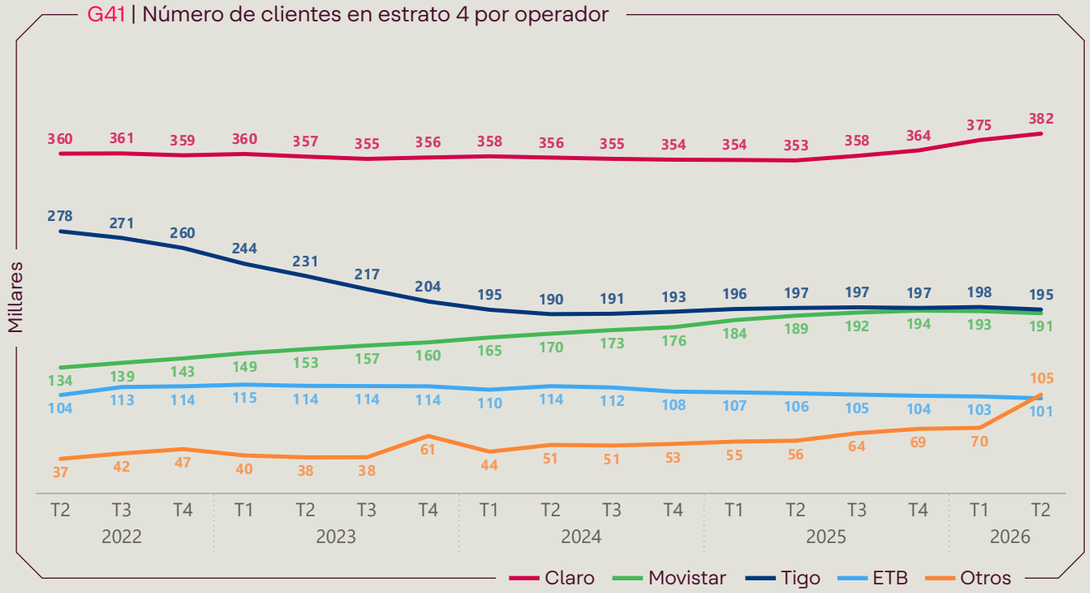
Los estratos 4, 5 y 6 presentan un menor volumen de accesos fijos que los primeros estratos socioeconómicos, con **Claro como operador con mayor base de clientes en los tres segmentos**.

En el **estrato 4, Claro alcanza los 382 K accesos**, seguido de Tigo, con 195 K, y Movistar, con 191 K. El grupo “Otros” se sitúa en 105 K, frente a los 56 K registrados un año antes.

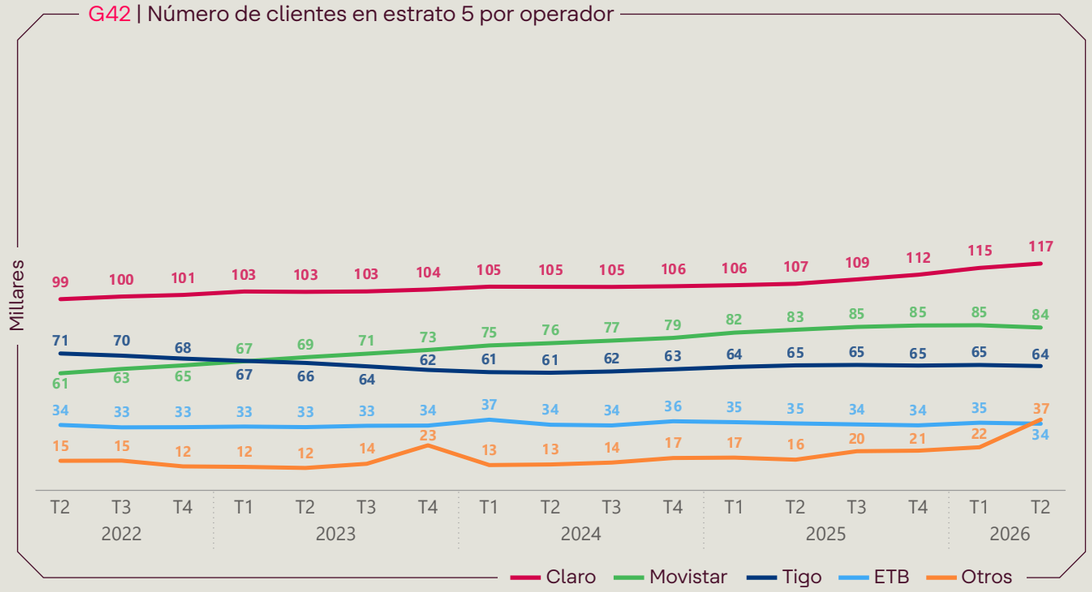
En el **estrato 5, Claro mantiene el liderazgo con 117 K accesos**, mientras que Movistar alcanza los 84 K y Tigo se sitúa en 64 K. Por su parte, el grupo “Otros” llega a 37 K.

En el **estrato 6, Claro registra 80 K accesos**, mientras que ETB (45 K), Movistar (41 K) y Tigo (40 K) presentan bases de clientes próximas entre sí. El grupo “Otros” alcanza los 24 K, tras registrar un incremento durante los últimos trimestres.

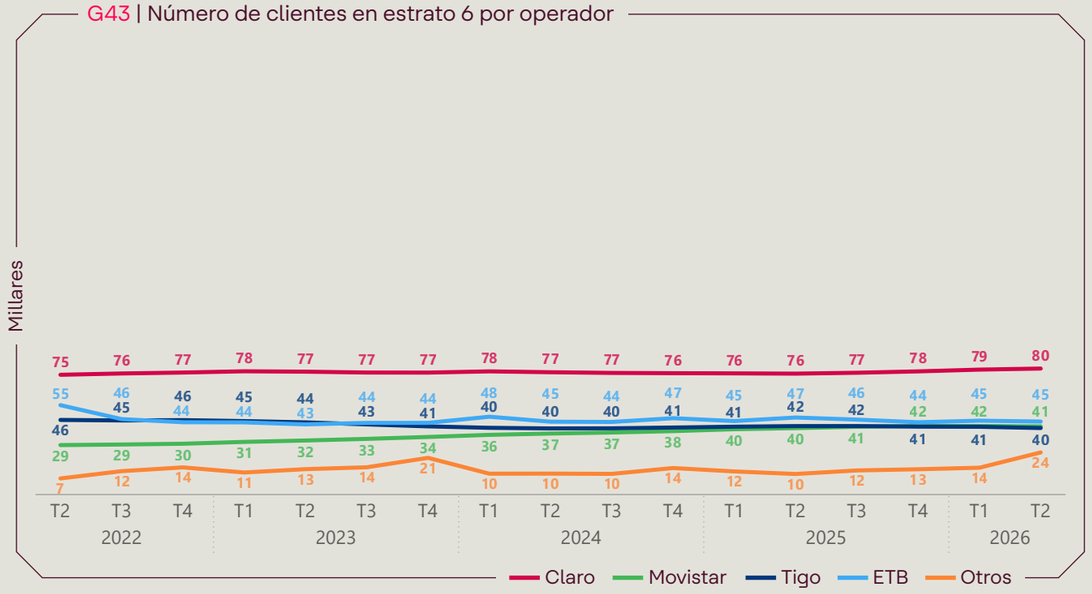
G41 | Número de clientes en estrato 4 por operador



G42 | Número de clientes en estrato 5 por operador



G43 | Número de clientes en estrato 6 por operador



05 Portabilidad

Las tasas más altas de *churn* por portabilidad descienden

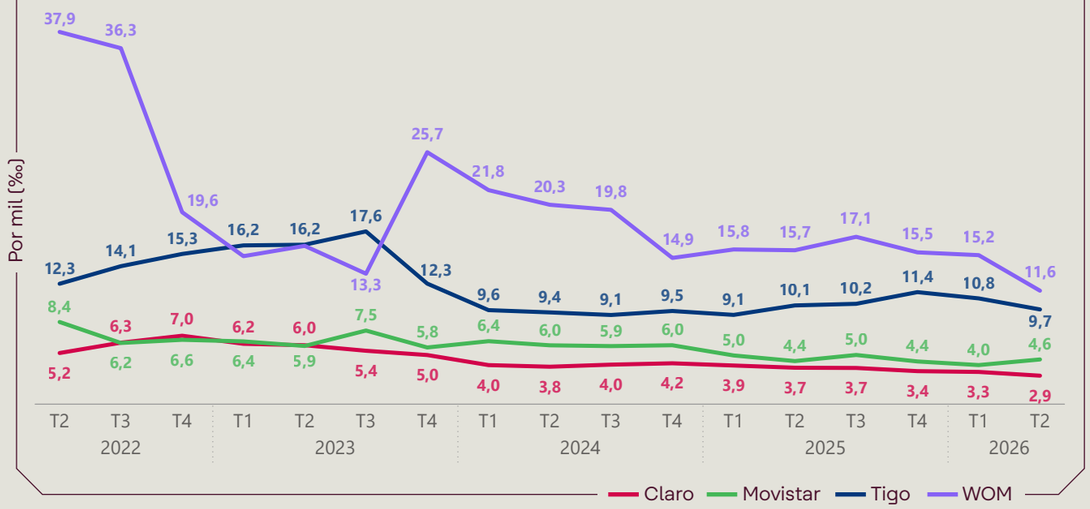
El *churn* por portabilidad mantiene diferencias entre operadores en T2-2026, aunque las tasas más elevadas registran descensos respecto al trimestre anterior.

WOM presenta la tasa más alta, con un 11,6 ‰ mensual, frente al 15,2 ‰ registrado en T1-2026. Por su parte, **Tigo reduce su tasa hasta el 9,7 ‰**, tras varios trimestres con valores superiores.

En el otro extremo, **Claro alcanza el 2,9 ‰ mensual**, el mínimo de la serie histórica analizada, mientras que **Movistar se sitúa en el 4,6 ‰**, con un ligero incremento respecto al trimestre anterior.

La distancia entre las tasas más alta y más baja se reduce de 11,9 a 8,7 puntos por mil entre T1-2026 y T2-2026.

G44 | Evolución de la media mensual del churn por portabilidad

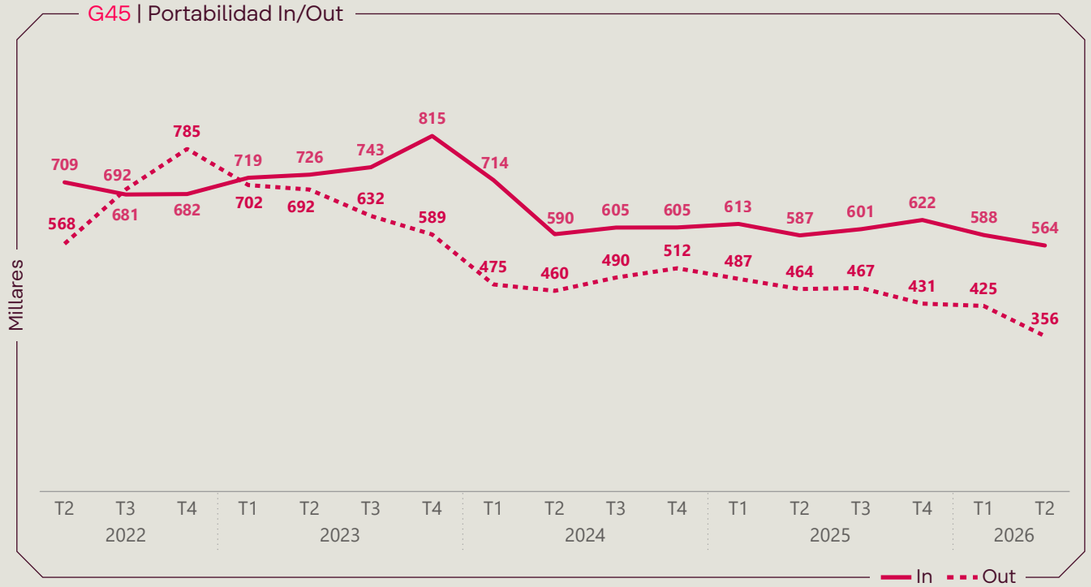


Claro mantiene una portabilidad neta positiva pese al descenso de su base móvil

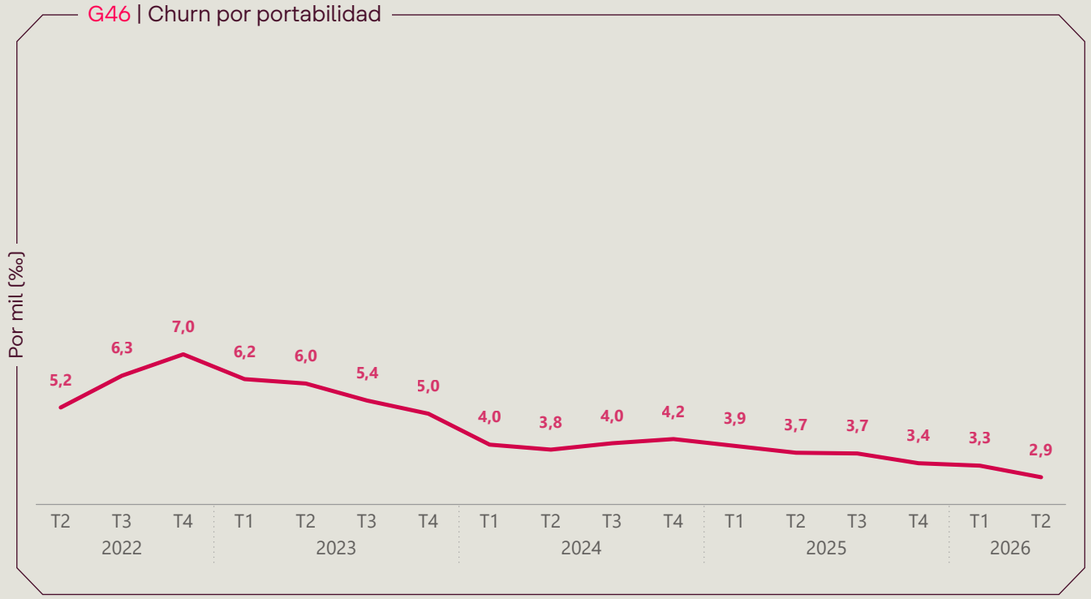
Claro registra una portabilidad neta positiva de 208 K líneas en T2-2026, uno de los valores más elevados de los últimos trimestres, con **564 K portabilidades entrantes y 356 K salientes**.

En paralelo, s**u tasa media mensual de *churn* por portabilidad desciende hasta el 2,9 ‰**, el mínimo de la serie histórica analizada.

G45 | Portabilidad In/Out



G46 | Churn por portabilidad



Sin embargo, **las altas netas móviles se sitúan en –748 K líneas** durante el trimestre, un descenso excepcional que contrasta con la evolución positiva de la portabilidad y no se refleja en la misma medida en la base de clientes de banda ancha móvil.

Esta diferencia requiere un análisis específico para determinar el origen y alcance de los cambios registrados en la base de líneas móviles.

G47 | Portabilidad neta



G48 | Altas netas

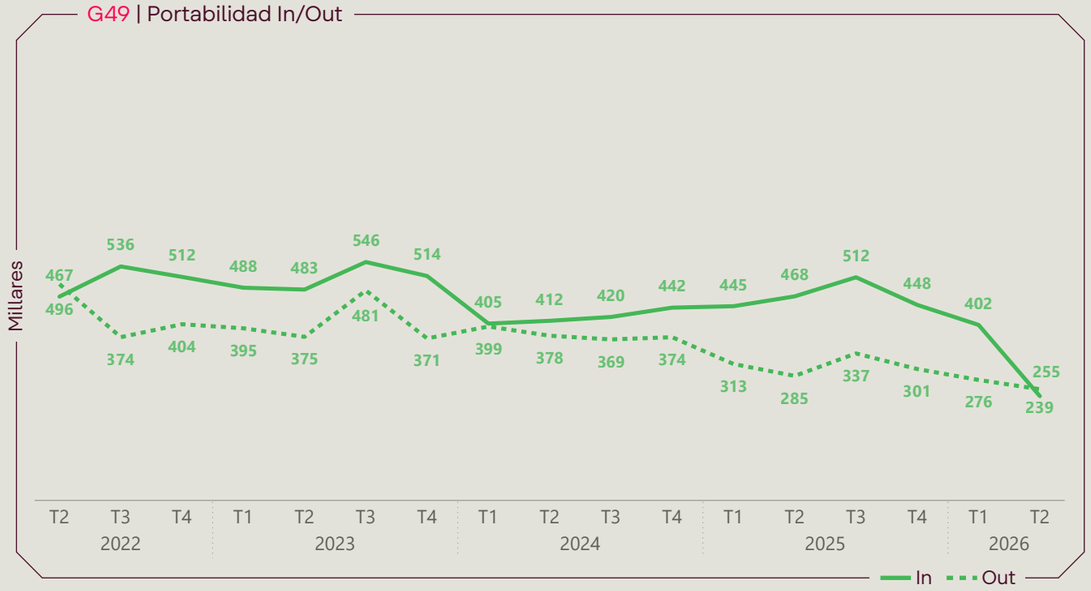


Movistar registra saldos negativos en portabilidad y altas netas

En T2-2026, **Movistar registra 239 K portabilidades entrantes y 255 K salientes, con un saldo neto de –16 K líneas**, el primero negativo desde T2-2022.

La caída de la portabilidad entrante, desde las 402 K operaciones del trimestre anterior, contrasta con una reducción más moderada de la saliente. En paralelo, **su tasa mensual de *churn* por portabilidad aumenta hasta el 4,6 ‰**, frente al 4,0 ‰ de T1-2026.

G49 | Portabilidad In/Out



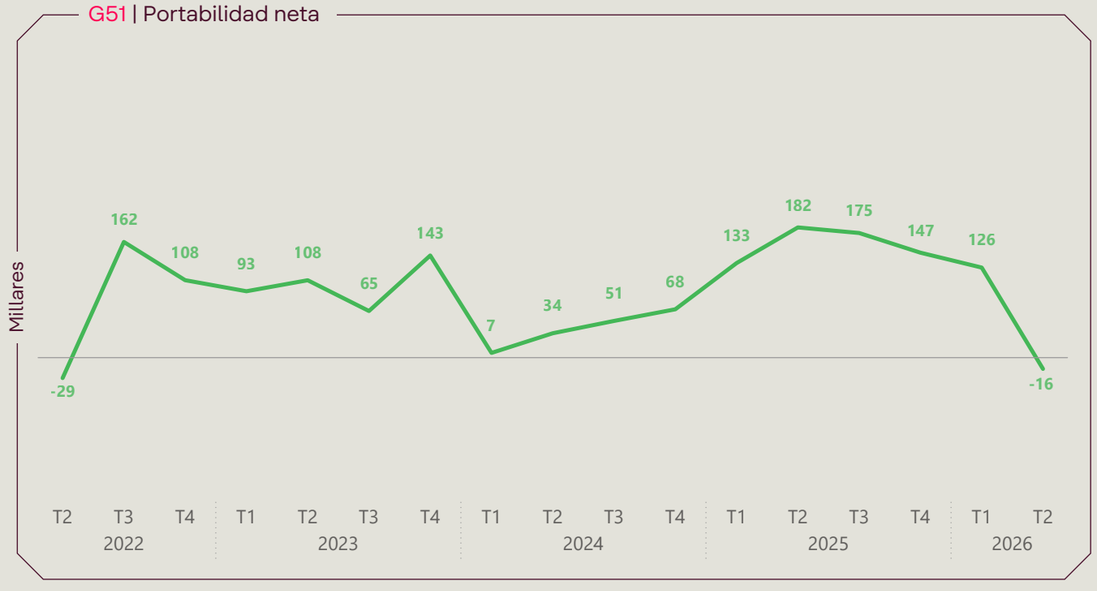
G50 | Churn por portabilidad



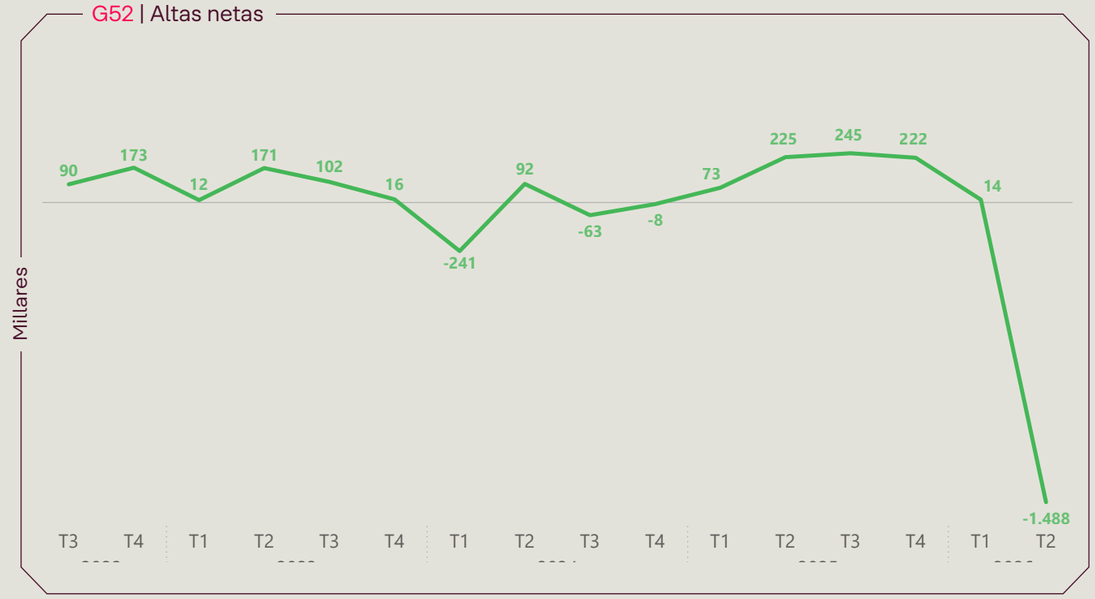
Por su parte, **las altas netas móviles se sitúan en -1.488 K líneas**, un descenso excepcional dentro de la serie histórica que contrasta con los registros de trimestres anteriores.

La magnitud de esta variación requiere un análisis específico para determinar el origen y alcance de los cambios registrados en la base de líneas móviles.

G51 | Portabilidad neta



G52 | Altas netas

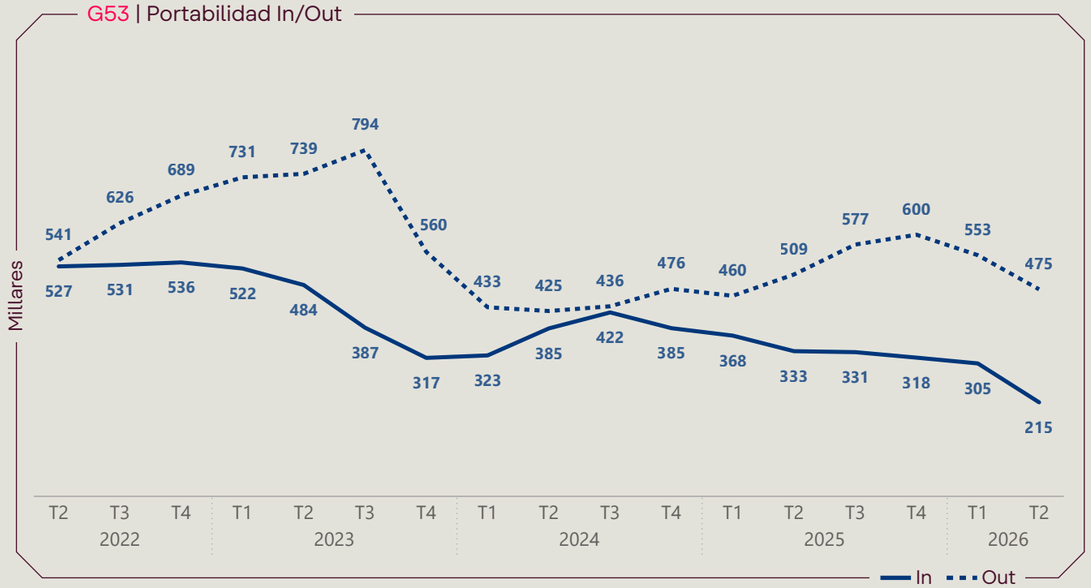


Tigo mantiene un saldo negativo de portabilidad desde 2022

Tigo registra una portabilidad neta de –259 K líneas en T2-2026, manteniendo los saldos negativos observados de forma ininterrumpida desde T2-2022.

Durante el trimestre, **las portabilidades entrantes descienden hasta las 215 K operaciones**, mientras que **las salientes se sitúan en 475 K**. En paralelo, **la tasa mensual de *churn* por portabilidad se reduce hasta el 9,7 ‰**, frente al 10,8 ‰ del trimestre anterior.

G53 | Portabilidad In/Out



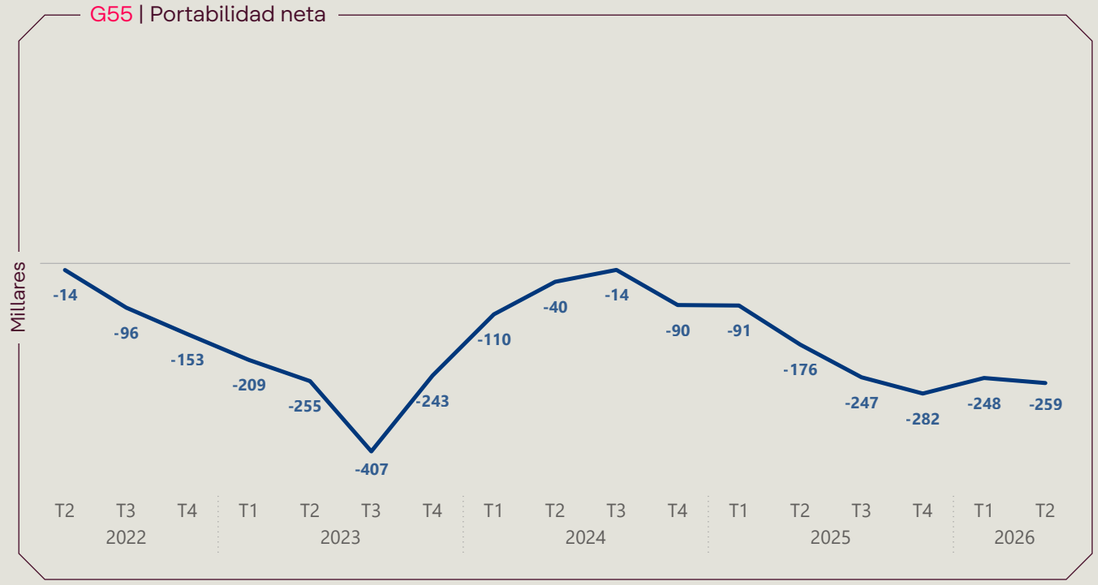
G54 | Churn por portabilidad



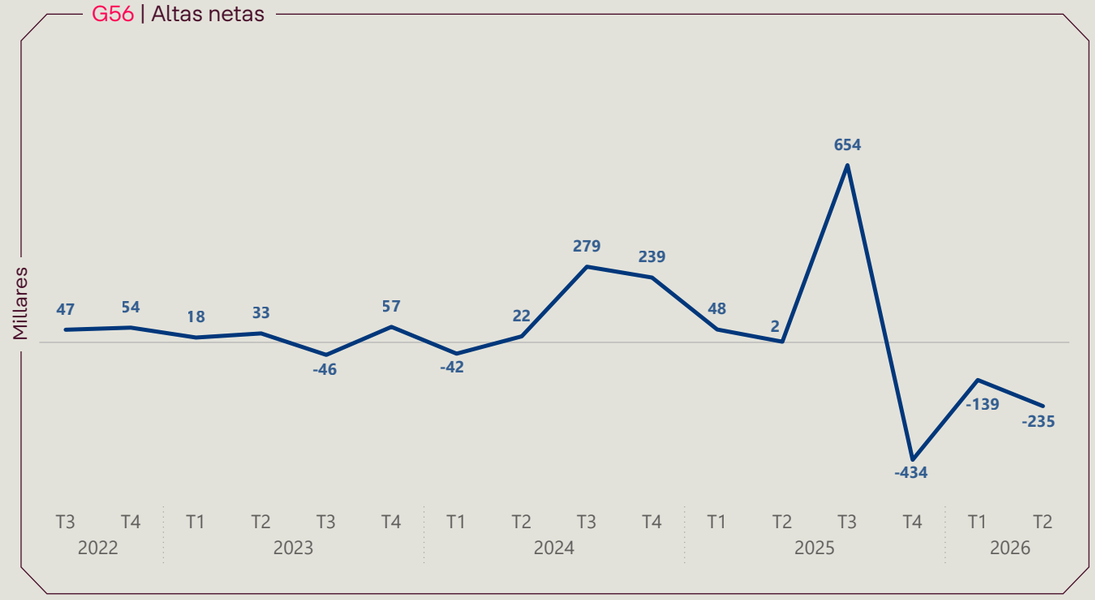
Por su parte, **las altas netas móviles registran un saldo negativo de 235 K** líneas, frente a las -139 K de T1-2026. Esta evolución contrasta con otros periodos de la serie en los que Tigo mantuvo una captación neta positiva pese a registrar saldos negativos de portabilidad.

Las diferencias entre ambos indicadores muestran que la evolución de la base móvil no responde exclusivamente a los movimientos de portabilidad.

G55 | Portabilidad neta



G56 | Altas netas



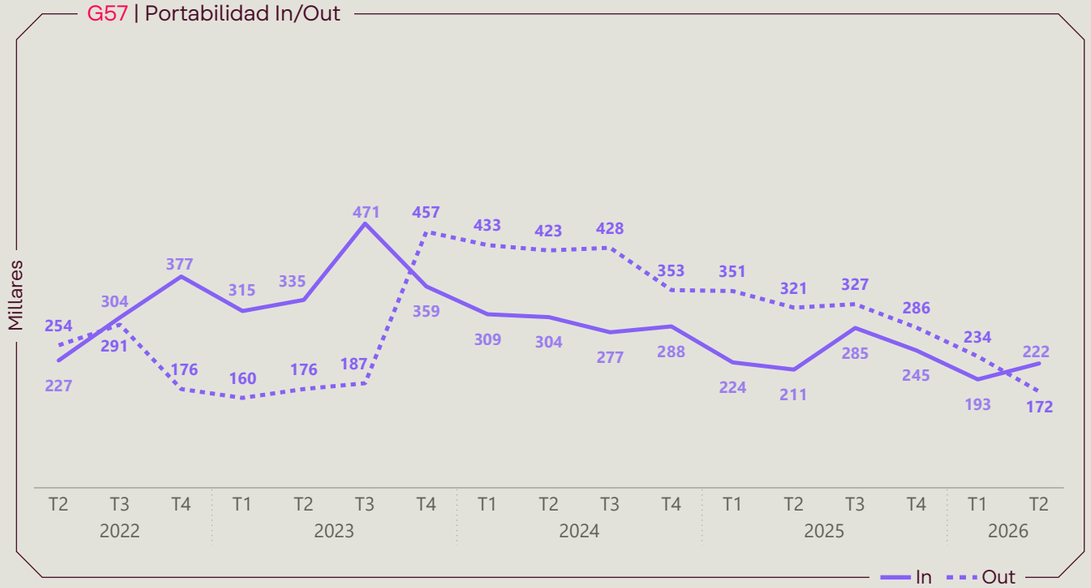
WOM recupera el saldo positivo de portabilidad

WOM registra una portabilidad neta positiva de 50 K líneas en T2-2026, el primer saldo positivo desde T4-2023, con **222 K portabilidades entrantes y 172 K salientes**.

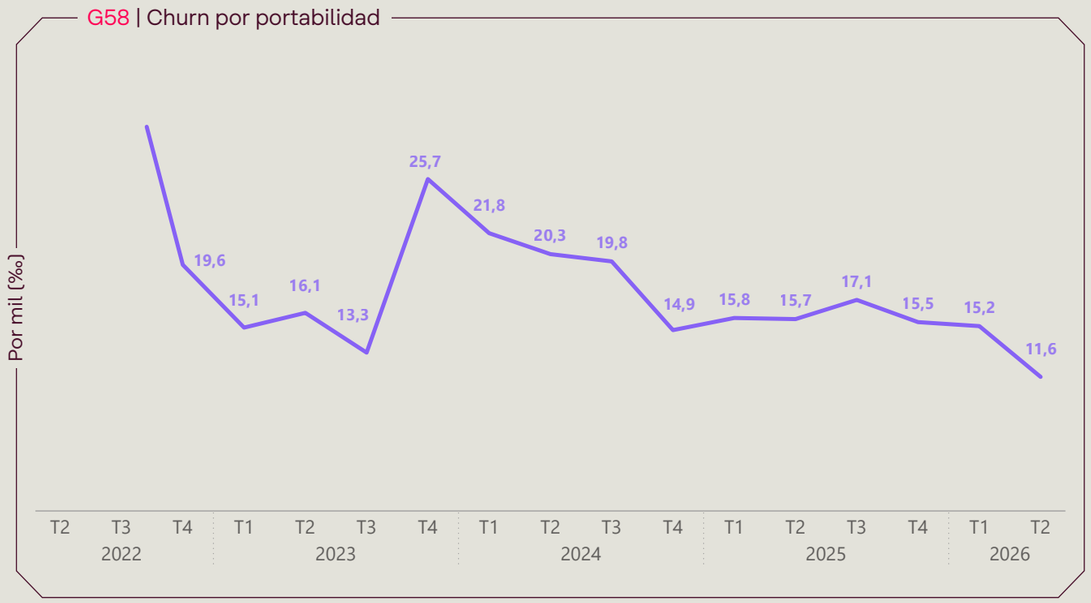
En paralelo, **su tasa mensual de *churn* por portabilidad desciende hasta el 11,6 ‰**, frente al 15,2 ‰ del trimestre anterior, alcanzando el nivel más bajo de la serie analizada.

Por su parte, **las altas netas móviles se sitúan en -64 K líneas**, frente a las -338 K de T1-2026. Aunque la captación neta continúa siendo negativa, su evolución muestra una moderación considerable de los descensos registrados en trimestres anteriores.

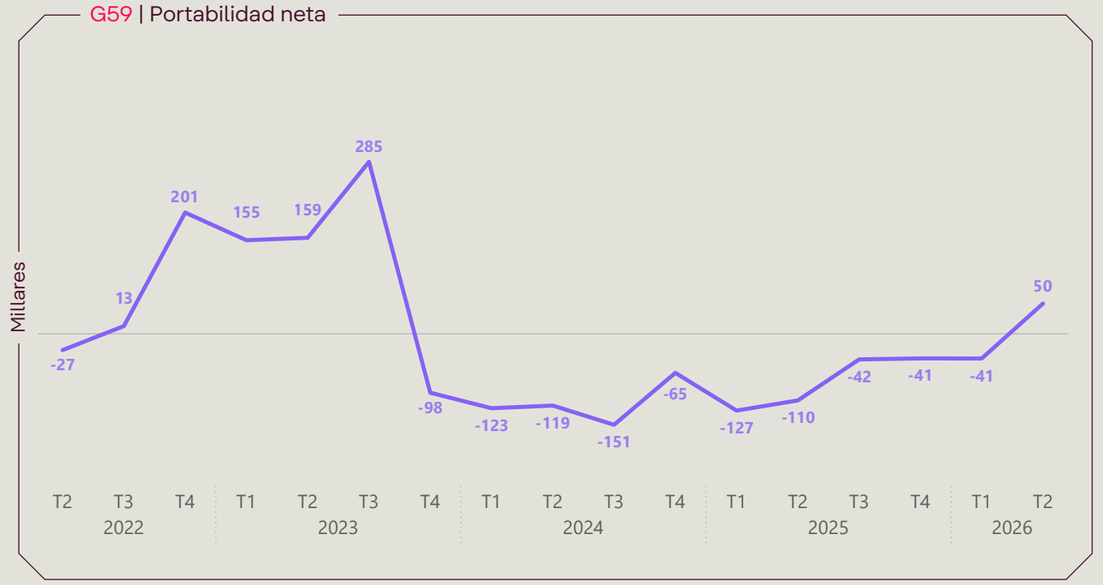
G57 | Portabilidad In/Out



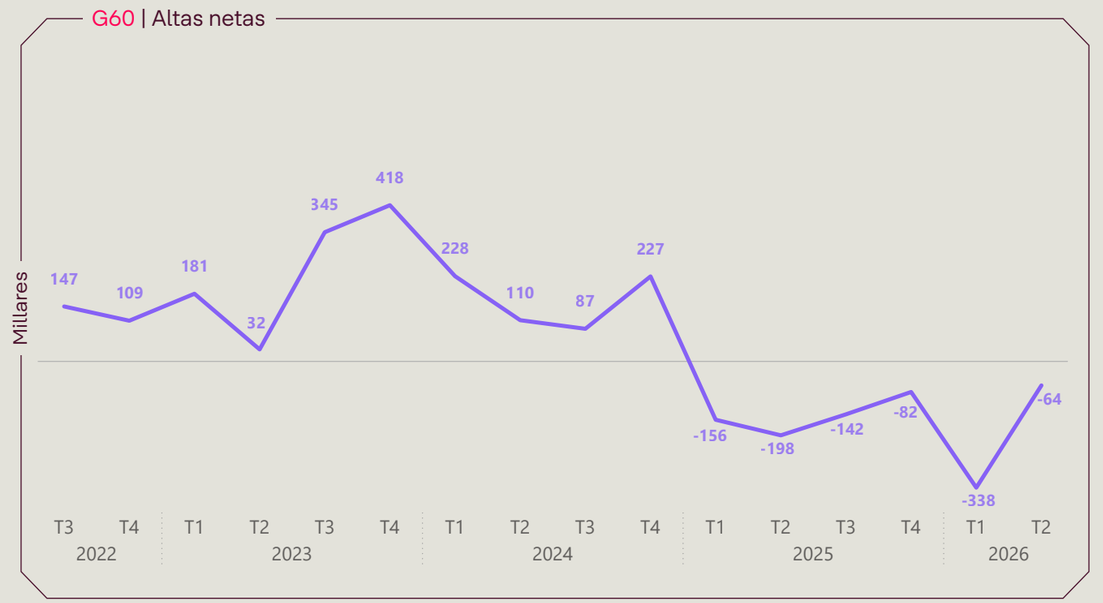
G58 | Churn por portabilidad



G59 | Portabilidad neta



G60 | Altas netas



06 Nuestra visión

Claro refuerza su posición en suscripción y fibra

Mantiene el liderazgo en los principales segmentos del mercado, con un mayor peso del pospago en su base móvil y un crecimiento sostenido de los accesos FTTH. Ante la integración de Tigo y Movistar, la competencia dependerá no solo de la escala, sino también de cómo evolucionen las redes, los servicios y la experiencia de los clientes.

El tráfico crece, pero la monetización evoluciona de forma desigual

El tráfico móvil aumenta un 17,3 % interanual, mientras que el ingreso por GB desciende un 9,4 % en pospago y crece un 4,8 % en prepago. Esta divergencia muestra que un mayor consumo no implica necesariamente una mejora equivalente de la monetización, una variable relevante para la evolución del sector.

Tigo y Movistar afrontan una integración compleja

La operación reúne bases de clientes con patrones distintos de consumo y monetización, además de redes fijas con mayor peso de FTTH en Movistar y de HFC en Tigo. El reto estará en integrar tecnologías, ofertas y operaciones, manteniendo la calidad del servicio y evitando que la complejidad del proceso afecte a los clientes.

La fibra gana protagonismo en un mercado tecnológicamente diverso

Con 6,23 M de accesos, FTTH se consolida como la principal tecnología de banda ancha fija en Colombia. Su expansión y la nueva definición regulatoria de banda ancha plantean retos en capacidad y calidad del servicio. HFC, FWA y satélite también pueden desempeñar un papel relevante según las necesidades de cobertura y las características de cada zona.

WOM muestra señales de mejora mientras ajusta su base móvil

Recupera un saldo positivo de portabilidad y reduce su tasa de abandono por esta vía, aunque las altas netas móviles siguen siendo negativas. Al mismo tiempo, mantiene el mayor consumo medio de datos por cliente pospago. Estas señales de mejora conviven con una reducción de su base de clientes, cuya evolución seguirá siendo relevante para el equilibrio competitivo.

Los operadores regionales amplían su protagonismo

El grupo “Otros” alcanza los 3,16 M de accesos fijos, con una presencia especialmente destacada en el estrato 1. El crecimiento de operadores regionales y proveedores especializados amplía la diversidad de actores y modelos de conectividad. Su evolución introduce nuevas dinámicas competitivas en un mercado donde los grandes operadores nacionales continúan teniendo un peso relevante.

nae

Glosario de términos

Acceso fijo: conexión que permite acceder al servicio de internet desde una ubicación determinada, mediante tecnologías cableadas o inalámbricas. El número de accesos no equivale necesariamente al número de hogares únicos conectados.

Altas netas: diferencia entre las nuevas líneas activadas y las líneas dadas de baja en un periodo determinado.

ARPU (Average Revenue Per User): ingreso mensual promedio generado por cada usuario o línea activa durante un periodo determinado. También denominado ingreso medio por cliente.

BAF (banda ancha fija): servicio de acceso a internet mediante redes fijas, cableadas o inalámbricas, que proporciona conectividad desde una ubicación determinada.

BAM (banda ancha móvil): servicio de acceso a internet a través de redes móviles, que permite conectarse desde diferentes ubicaciones siempre que exista cobertura.

BCOP (billones de pesos colombianos): unidad utilizada para expresar importes monetarios en billones de pesos colombianos. Un BCOP equivale a un billón de COP (10^{12} COP).

Churn por portabilidad: tasa que relaciona las líneas que abandonan un operador mediante portabilidad con su base de líneas móviles. En este informe se presenta como tasa media mensual expresada en tantos por mil (‰).

Cuota de mercado: participación porcentual de un operador respecto al total del mercado (clientes, ingresos, etc.).

Demanda (prepago): modalidad de acceso móvil en la que el consumo se paga de forma anticipada o mediante recargas, sin una facturación periódica propia del pospago.

Estrato socioeconómico: clasificación utilizada en Colombia para agrupar inmuebles residenciales en seis estratos, del 1 al 6, de acuerdo con sus características y las de su entorno. Se utiliza, entre otros fines, para establecer subsidios y contribuciones en los servicios públicos.

FTTH (Fiber To The Home): fibra óptica hasta el hogar, una tecnología de acceso de banda ancha que proporciona conexiones de alta velocidad utilizando cables de fibra óptica directamente a los hogares.

FWA (Fixed Wireless Access): solución de acceso fijo a internet mediante tecnología inalámbrica, habitualmente apoyada en redes móviles, sin necesidad de una conexión fija cableada hasta el punto de servicio.

HFC (Hybrid Fiber Coaxial): red de telecomunicaciones que combina fibra óptica y cable coaxial para brindar servicios de banda ancha y televisión por cable.

Ingreso por acceso fijo: ingreso mensual promedio generado por cada acceso de banda ancha fija. Permite comparar los niveles de ingreso por conexión entre operadores y su evolución temporal.

Ingreso por GB: indicador que relaciona los ingresos generados con el volumen de datos consumidos, expresado en COP/GB. Permite analizar la evolución de la monetización del tráfico.

OMV (operador móvil virtual): empresa de telecomunicaciones que ofrece servicios de telefonía móvil sin poseer su propia infraestructura de red.

Portabilidad entrante (in): número de líneas que un operador recibe mediante portabilidad desde otros operadores.

Portabilidad neta: balance entre líneas ganadas y perdidas por portabilidad.

Portabilidad saliente (out): número de líneas que un operador pierde por portabilidad hacia otros operadores.

Suscripción (pospago): modalidad de acceso móvil asociada a un plan de servicios con facturación periódica.

TF (telefonía fija): servicio de comunicaciones de voz prestado mediante redes o accesos fijos.

TM (telefonía móvil): servicio de comunicaciones de voz y otros servicios móviles prestado a través de redes celulares.

xDSL: conjunto de tecnologías que permiten ofrecer acceso a internet mediante líneas de cobre, como ADSL o VDSL.

nae

#BarómetroTelcoColombia
T2-2026

Informe sobre el sector de las telecomunicaciones en Colombia

Oficinas centrales
Calle 93 # 16 - 25
Bogotá D.C. Colombia

nae.global