

Un 2026 sin sorpresas Alistarnos para lo que viene



Néstor Altuve

Consultor de Negocios y Transformación Digital

13/11/2025

Lo Que Ya Pasó en 2024-2025



Estos hechos recientes definen las decisiones que debes tomar hoy para 2026:

Publicidad al Alza

El mercado publicitario global superó por primera vez el trillón de dólares en 2024, empujado por plataformas digitales y retail media. Para 2025, la publicidad digital alcanzó cerca de tres cuartas partes del total.

Crecimiento Moderado

MAGNA GLOBAL recortó previsiones para 2025: crecimiento más lento y/o moderado, con caída en medios tradicionales y crecimiento concentrado en streaming y digital.

Crisis de Confianza

El Digital News Report 2025 halló engagement en descenso, baja confianza generalizada y suscripciones digitales estables o planas en la mayoría de mercados.

Presión Económica

Reporteros Sin Fronteras advierte deterioro económico sin precedentes que impacta la viabilidad de medios, incluyendo las Américas. La libertad de prensa enfrenta amenazas financieras.

Desinformación: Riesgo Prioritario

El Foro Económico Mundial 2025 ubica la desinformación y el uso malicioso de IA entre los riesgos más urgentes a corto plazo. Esto tiene implicaciones directas para la cobertura periodística y la reputación de los medios.

WAN-IFRA reporta que los medios están diversificando ingresos (menos dependencia del papel) y priorizando inversión en IA y datos. INMA subraya la necesidad de unificar equipos y simplificar la infraestructura tecnológica.

Acción Inmediata:

- Protocolos de verificación
- Disclaimers de uso de IA
- Política de correcciones clara
- Alfabetización mediática con la comunidad

Tres Señales Claras para 2026

Publicidad Digital Fuerte pero Selectiva

El mercado publicitario superó US\$1 trillón en 2024. La publicidad digital representa 73% del total, pero el crecimiento se modera. Los anunciantes exigen performance claro y contexto premium.

Audiencias Desconfiadas

El engagement cae, la confianza disminuye y las suscripciones se estancan. Las audiencias son menos leales a las marcas de noticias y buscan utilidad concreta.

Presión por Eficiencia

La tecnología y la IA obligan a operar con máxima eficiencia. Diversificar ingresos ya no es opcional: es supervivencia. Esto aplica a todos los tamaños de medios.

Proyecciones para 2026

Estas son las pistas que debes considerar para tu presupuesto y estrategia:



Publicidad Seguirá Creciendo

La inversión global continuará su ascenso, con motor en búsqueda, retail media, video y redes sociales. El papel seguirá cediendo terreno.



Más Automatización con IA

Grandes grupos prevén mayor uso de IA en producción de anuncios y targeting. El inventario con datos y contexto premium valdrá más.



Riesgo Informativo Persistente

La desinformación seguirá en el top de riesgos globales. Planifica protocolos, verificación y alfabetización digital.

¿Qué Significa para Tu Medio?

01

Ingresos: Apuesta Digital con Performance

2024-2025 mostraron que publicidad digital y retail media crecen. 2026 premiará paquetes con performance claro (CTR, leads, ventas) y contenidos de nicho con autoridad. Las suscripciones requieren propuestas de valor enfocadas: servicios útiles, comunidades, newsletters especializados.

03

Operación: IA y Unificación

La industria prioriza IA, analítica y unificación de equipos. 2026 demanda redacciones y áreas comerciales trabajando con la misma fotografía de datos (mesa única de ingresos) y un tech stack limpio.

02

Audiencias: Menos Lealtad de Marca

Confianza baja más consumo fragmentado igual a menos lealtad. En 2026 gana quien diseña productos informativos útiles (servicio, guías, verificación, utilidad local) y automatiza distribución sin perder edición humana.

04

Reputación: Protocolos de Integridad

Con presión económica y desinformación en ascenso, 2026 exige protocolos editoriales de integridad, alianzas de verificación y transparencia con la audiencia.

LATAM y Comunidades Hispanas: Necesidades Específicas

Estudios de Pew Research Center muestran barreras de acceso y desconfianza en comunidades hispanas de Estados Unidos. En paralelo, surgen iniciativas para fortalecer el ecosistema latino.

En LatAm y prensa en español: la relevancia local y la construcción de confianza son fundamentales. La accesibilidad y representación importan tanto como el idioma.

Estrategias Clave:

- Formatos optimizados para móvil
- Distribución vía WhatsApp y YouTube
- Contenido en Shorts y video vertical
- Referentes locales visibles
- Cobertura de temas de servicio comunitario

Algunas Señales Accionables para Tu Agenda

1

Para Ventas

Estandariza 3 paquetes digitales 2026: **Performance local** (search + social con historias de servicio), **Video vertical** con datos de audiencia, y **Contenido de comercio** (guías y afiliación).

2

Para Producto y Audiencia

Define 5 "momentos de utilidad" semanales: trámites, subsidios, movilidad, empleo, educación financiera. Esto retiene y da razones de suscripción o donación.

3

Para Redacción y Operaciones

Unifica la mesa de ingresos (publicidad + suscripciones + branded + afiliación) bajo un tablero único con 8 métricas clave. Audita el tech stack y elimina herramientas duplicadas.

4

Para Integridad y Marca

Activa un protocolo anti-desinformación 2026: verificación, disclaimers de IA, política de correcciones y alfabetización mediática con la comunidad.

Estrategia: Decidir Mejor, No Hacer Más

Estrategia no es hacer más, es decidir mejor

Los medios llegan a 2026 con más preguntas que certezas. La buena noticia: la estrategia no necesita un PowerPoint de 50 diapositivas.

Solo claridad en tres cosas: qué sí se va a hacer, qué no se va a hacer, y por qué eso importa para las audiencias y el negocio.

Los años 2024 y 2025 fueron de "aceleración sin dirección" para muchos medios. Se probó de todo: newsletters, podcast, IA, TikTok, campañas de membresías, nuevos CMS. Algunos proyectos funcionaron, otros no dejaron ni huella.

Tres Enfoques Simples para 2026



Fortalecer lo Que Ya Funciona

Haz un corte honesto: ¿Qué productos o contenidos ya te dan retorno? ¿Qué formatos engancharon a la audiencia o atrajeron ingresos? WAN-IFRA reporta que los medios con más estabilidad mantuvieron 30-40% del presupuesto en productos ya rentables.



Corregir o Eliminar lo Que Drena

Pregúntate: ¿Qué área genera más esfuerzo y menos retorno? ¿Qué proyectos nacieron como "moda digital" pero no traen resultados? Medios que recortaron 15% de productos de bajo rendimiento vieron aumento del 12% en productividad.




Probar Algo Nuevo con Propósito

Innovar sigue siendo vital, pero no por impulso. La tendencia 2025-2026 es "innovación útil": un proyecto nuevo por semestre, prototipos rápidos con costo bajo, orientados a monetizar o fidelizar.

Cinco Preguntas para Definir Tu Dirección

- 1 **¿Qué problema real del medio quieres resolver este año?**
No más de uno o dos problemas principales. La dispersión mata la ejecución.
- 2 **¿Qué segmento de audiencia vas a priorizar?**
No puedes servir a todos. Define tu público principal con claridad.
- 3 **¿Qué canal o formato vas a potenciar?**
Y cuáles dejarás descansar. El foco multiplica resultados.
- 4 **¿Qué capacidad interna debes fortalecer?**
Personas, tecnología o procesos. Identifica la inversión crítica.
- 5 **¿Cómo sabrás si estás avanzando?**
Elige tres indicadores simples: suscriptores, ingresos por evento, visitas directas.

 **Consejo práctico: Si no puedes explicar la estrategia en una servilleta, no tienes una estrategia. Tienes un deseo.**

Comunicar la Estrategia al Equipo

Los estudios de cultura organizacional en medios (INMA, WAN-IFRA, Mercer) mostraron que la claridad interna vale más que cualquier software nuevo.

Las redacciones que entendían sus prioridades trabajaban más motivadas y producían mejor contenido.

Claves para 2026:

- Explica "el porqué" de cada cambio
- Muestra cómo el trabajo conecta con la sostenibilidad
- Reconoce resultados visibles (audiencia, ingresos, impacto)
- Repite el mensaje hasta que todos lo recuerden

Mini Mapa de Estrategia 2026 - Ilustrativo

Eje Estratégico	Objetivo Claro	Meta Medible	Ejemplo 2026
Audiencia	Fortalecer relación directa	+20% usuarios registrados	Campaña de registro simple y newsletter personalizado
Contenido	Aumentar valor percibido	+10% suscriptores activos	1 reportaje útil semanal por segmento clave
Ingresos	Diversificar fuentes	3 fuentes nuevas activas	Eventos, consultorías, podcasts con marca
Tecnología	Ganar eficiencia	-15% costo operativo TI	Integrar IA para automatizar clips y resúmenes
Cultura	Equipo alineado	100% conoce objetivos 2026	Sesiones trimestrales de revisión estratégica

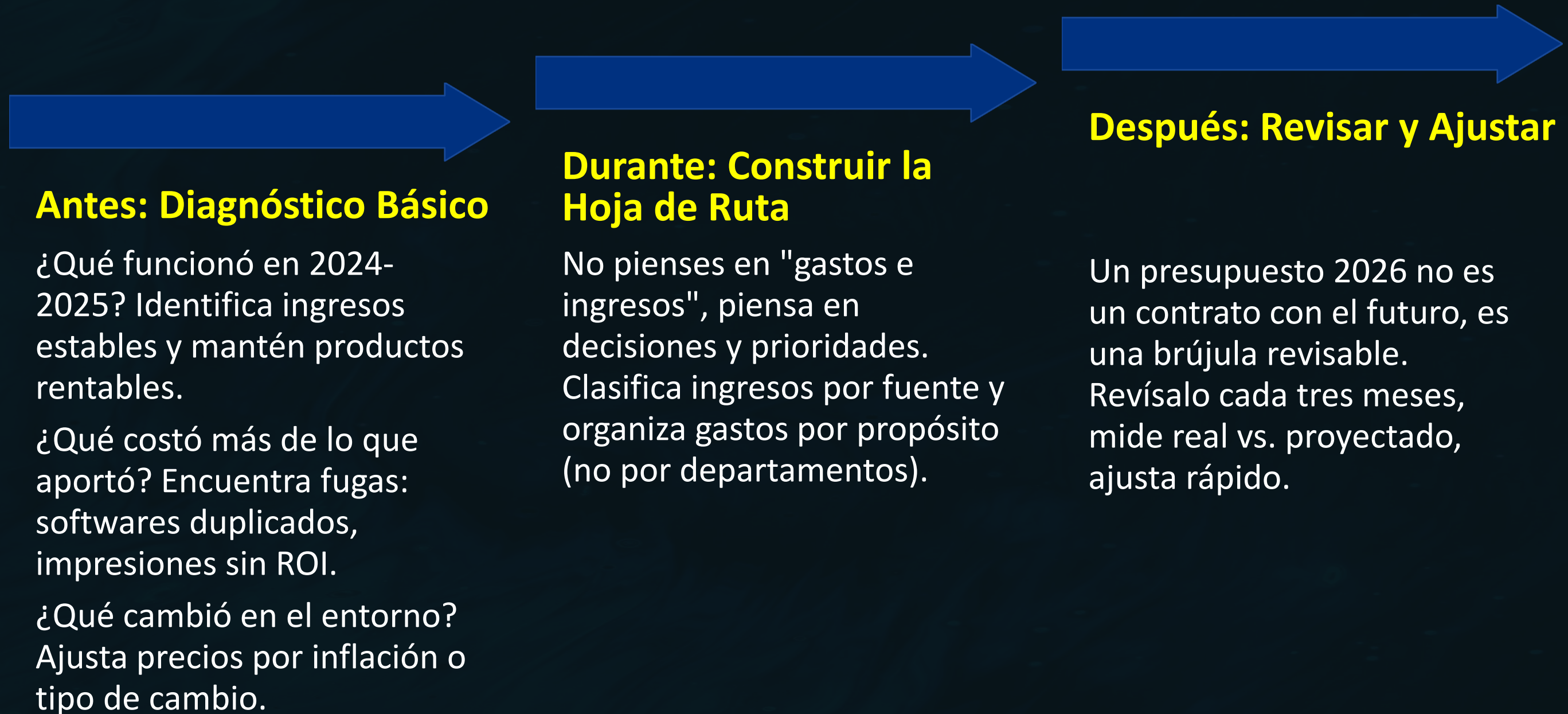
Presupuestar sin Dolor de Cabeza

Un buen presupuesto no adivina el futuro:
te prepara para cualquier versión de él

Durante 2024 y 2025, los medios vivieron realidades que dejan lecciones concretas: **ingresos menos predecibles, costos que no bajan solos, y la IA como inversión real (no experimento).**

En 2026, el control de costos pasa por eficiencia operativa, no por recortes humanos indiscriminados. La mayoría de medios ya incorporó IA para algo: transcripciones, edición, clipping, análisis. Ahora toca presupuestar tecnología como se presupuestan las cámaras.

Método de Tres Pasos: Antes, Durante, Después

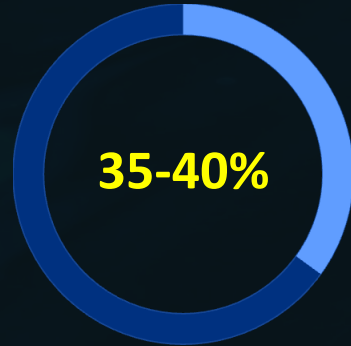


Clasificación de Ingresos 2026 – Algunas Tendencias

Fuente	Dato 2024-2025	Proyección 2026	Acción
Publicidad digital	Crece, pero más lenta	+3 a +5%	Ofrecer productos locales con data
Suscripciones	Estables o leve alza	+2 a +4%	Enfocarse en renovar antes que atraer
Branded content	Alta demanda 2025	+5%	Historias útiles, éticas y con propósito
Eventos	En auge postpandemia	+10%	1 evento rentable al año mínimo
Donaciones/grants	En aumento	Estables	Informes de impacto y transparencia
E-commerce	Creciendo en nichos	+5-8%	Evaluar credibilidad de marca

Dato clave WAN-IFRA: Los medios más resilientes ya tienen entre 3 y 5 fuentes activas de ingreso. En 2026, ese equilibrio será el nuevo estándar.

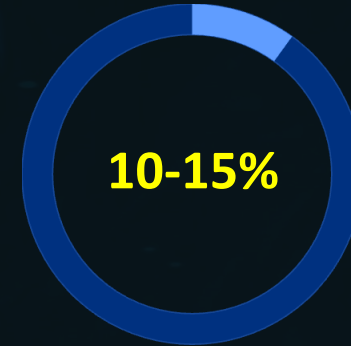
Organizar Gastos con Sentido (Depende de Cada Medio)



35-40%

Contenido / Redacción

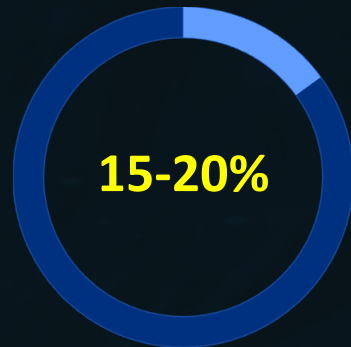
Inversión, no gasto. Más en calidad y diferenciación.



10-15%

Tecnología y Plataformas

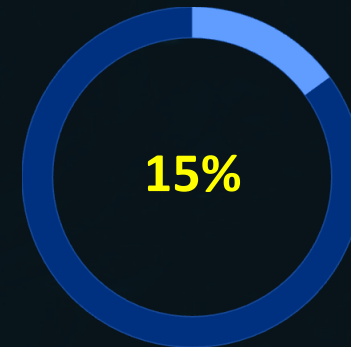
Reducir licencias duplicadas. Pagar solo lo que se usa.



15-20%

Comercial y Marketing

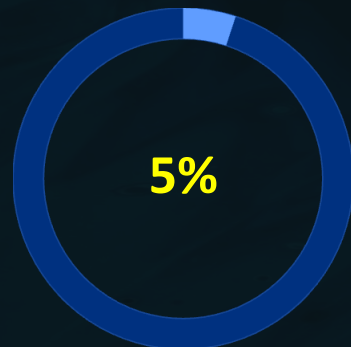
Medir costo de adquisición (CAC) por suscriptor o anunciante.



15%

Administración

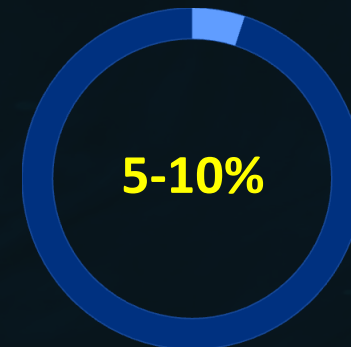
Automatizar tareas repetitivas para ganar eficiencia.



5%

Formación

Capacitar en IA, datos, video y ventas.



5-10%

Innovación

Testear prototipos pequeños con ROI claro.

Tres Errores Comunes al Presupuestar

Presupuestar por Costumbre

"Así se hizo el año pasado."
Error. 2026 es diferente: IA, inflación, nuevos formatos y cambios de consumo exigen rediseñar prioridades.

Depender de Una Sola Fuente

Los medios que basan más del 70% de su facturación en publicidad siguen siendo los más vulnerables (dato 2025 – Reuters Institute).

No Medir el Retorno

En 2025, muchos medios recortaron iniciativas "bonitas" que no daban retorno: apps sin usuarios, podcasts sin sponsors, boletines que no convertían. En 2026, todo proyecto debe tener un indicador de éxito simple.

Aprovechar la IA sin Miedo

No necesitas ser ingeniero para usar IA

Solo tener claro para qué la necesitas.

Durante 2024-2025, los medios pasaron de la curiosidad por la IA a la integración real. Las cifras lo confirman:

- **2024:** +70% de medios globales experimentaba con IA
- **2025:** +80% con salto en automatización de texto, clipping, traducción y análisis
- **2026:** Se proyecta que 100% de medios sostenibles usará IA en alguna parte de su operación

📄 Traducción simple: La IA ya no es el futuro, es el nuevo Internet. Y quien no la usa, está compitiendo con alguien que sí.

IA para Ahorrar Tiempo - Ejemplos

Tarea	Antes (manual)	Ahora (con IA)	Resultado
Transcripción	1 hora por audio	10 min con Whisper	Ahorro 80%
Resúmenes	30 min por nota	2-3 min con ChatGPT	+40% productividad
Etiquetado multimedia	Manual en CMS	Automático con IA	Organización inmediata
Corrección de estilo	Varias revisiones	Instantáneo con IA	+20% calidad
Programación	Manual	Automatización por tráfico	+15% engagement

Dato 2025 (INMA): Los medios que adoptaron IA para tareas repetitivas ahorraron entre 8 y 12 horas semanales por periodista. Eso equivale a recuperar 1,5 días productivos a la semana.

IA para Mejorar Contenido y Generar Ingresos

Valor Editorial

La IA no reemplaza al periodista. Lo potencia con supervisión humana:

- **Títulos y resúmenes:** Probar variaciones para SEO
- **Traducción:** Medios hispanos traducen automáticamente con revisión posterior
- **Guías de servicio:** IA genera primeras versiones que el editor valida
- **Verificación:** Reducción de tiempos de factchecking de horas a minutos

Dato 2025: Medios que combinaron IA con revisión humana reportaron mejoras del 30% en precisión.

Impacto Financiero

Ahorro directo:

- **Reducción 10-25% del gasto operativo**
- **Optimización de campañas publicitarias**
- **Menos dependencia de agencias externas**

Generación de ingresos:

- **Segmentación avanzada de audiencias**
- **Paywalls inteligentes con ofertas dinámicas**
- **Publicidad personalizada y contextual**

Proyección 2026: Medios que integren IA podrán aumentar hasta 15% su margen operativo sin incrementar plantilla.

Tres Reglas de Oro para Usar IA

Siempre con Propósito

No uses IA "por moda". Úsala si ahorra tiempo, mejora calidad, o aumenta ingresos/reduce costos. Si no cumple al menos una condición, no la necesitas.

Siempre con Supervisión Humana

La IA puede escribir, analizar o resumir, pero la responsabilidad editorial sigue siendo del periodista. Proyección 2026: +90% de medios adoptarán políticas de IA responsable con revisión humana obligatoria.

Siempre con Transparencia

Si un contenido tiene intervención de IA, revélalo. Las audiencias confían más cuando el medio reconoce el uso ético de tecnología.

Hoja Rápida para Aprovechar IA en 2026

01

Identificar Tres Tareas Repetitivas

Ejemplo: clipping, corrección, publicación, reportes que se puedan automatizar.

02

Seleccionar Herramienta de Bajo Costo

ChatGPT, Notion AI, Canva Magic Write, o funciones integradas en tu CMS.

03

Crear Protocolo Interno

Qué tareas se pueden hacer con IA, qué requiere revisión humana, qué nunca debe hacerse automáticamente.

04

Capacitar al Equipo

Una hora de taller vale más que semanas de prueba y error.

05

Evaluar el Retorno

Mide cuánto tiempo o dinero ahorras. Si no hay mejora visible, ajusta o descarta.

"La IA no reemplazará al periodista. Pero el periodista que no la use será reemplazado por quien sí la entienda."

Lista de Chequeo 2026



Cada ítem vale un punto. Si marcas menos de 10 de los 15, necesitas ajustar el plan antes de cerrar el año.

#	Área	Pregunta Clave	✓
1	Estrategia	¿Tenemos claro en una frase qué queremos lograr en 2026?	<input type="checkbox"/>
2	Estrategia	¿Sabemos qué dejaremos de hacer para enfocarnos mejor?	<input type="checkbox"/>
3	Audiencia	¿Tenemos identificados nuestros tres públicos principales?	<input type="checkbox"/>
4	Audiencia	¿Medimos su comportamiento con datos reales?	<input type="checkbox"/>
5	Ingresos	¿Nuestro presupuesto incluye al menos tres fuentes activas?	<input type="checkbox"/>
6	Ingresos	¿Tenemos metas trimestrales, no solo anuales?	<input type="checkbox"/>
7	Costos	¿Sabemos qué gastos reducir sin afectar calidad?	<input type="checkbox"/>
8	Eficiencia	¿Eliminamos herramientas duplicadas o poco usadas?	<input type="checkbox"/>
9	Tecnología	¿Usamos IA en al menos una tarea repetitiva?	<input type="checkbox"/>
10	Tecnología	¿Tenemos reglas claras sobre uso ético de IA?	<input type="checkbox"/>
11	Contenido	¿Publicamos contenidos útiles y relevantes?	<input type="checkbox"/>
12	Cultura	¿El equipo entiende hacia dónde vamos?	<input type="checkbox"/>
13	Innovación	¿Destinamos al menos 5% a probar nuevas ideas?	<input type="checkbox"/>
14	Riesgos	¿Tenemos protocolo para crisis o desinformación?	<input type="checkbox"/>
15	Evaluación	¿Tenemos calendario de revisión trimestral?	<input type="checkbox"/>

Tu Medio Está Listo para 2026

Planificar no es adivinar el futuro

Es tener la madurez de decidir cómo quieres enfrentarlo.

13-15

Puntos

Excelente. Estás en control
y listo para escalar.

9-12

Puntos

Buen punto de partida,
pero falta enfoque.

<9

Puntos

Urge replantear prioridades
antes de cerrar Q1 2026.

Cinco Hábitos de los Medios que Llegarán Fuertes a 2026:

1. Planifican con realismo (no sobreestiman ingresos ni subestiman costos)
2. Tienen mentalidad de laboratorio (prueban, miden, aprenden, ajustan)
3. Cuidan a su gente (equipos formados y motivados producen mejor que software nuevo)
4. Hablan el lenguaje del valor (cada inversión genera valor a audiencia o negocio)
5. Se anticipan, no reaccionan (ven venir los cambios y llegan preparados)

Reflexión final: "No importa el tamaño de tu medio, importa el tamaño de tu claridad. Si sabes a dónde vas, el 2026 no será una amenaza, será una oportunidad."

¡Gracias!

Néstor Altuve

Consultor Medios Informativos

Email: info@nestoraltuve.com

Móvil/Whatsapp: +507 6604 5172

Web: www.nestoraltuve.com

nestoraltuve

