

Estado del *Autónomo Digital*

Datos reales de cómo facturan y gastan los creadores, freelancers, formadores, consultores, ecommerce y profesionales con actividad digital en España. Sin encuestas. Sin estimaciones. Solo facturas.

9.984

FACTURAS DE INGRESOS

9.441

FACTURAS DE GASTOS

6,02 M €

VOLUMEN FACTURADO

28,7%

GASTO SOBRE INGRESOS

El negocio digital ya no cabe solo en la etiqueta de *creador*.

El informe amplía el foco: incluye ingresos de plataformas sociales, suscripciones, marketplaces, afiliación, cobros agregados, servicios profesionales, marcas y clientes directos.

Cómo leer los porcentajes: cuando veas “del volumen”, el porcentaje se calcula sobre la base imponible total de ingresos o gastos. Cuando veas “del nº de facturas”, se calcula sobre el número de facturas. Así evitamos mezclar peso económico con frecuencia.

TICKET MEDIO INGRESO

603 €

Media por factura emitida.

TICKET MEDIANO INGRESO

50 €

La mitad de facturas está por debajo de este importe.

TICKET MEDIO GASTO

183 €

Media por factura recibida.

TICKET MEDIANO GASTO

54 €

La mitad de gastos está por debajo de este importe.

¿De dónde viene *el dinero*?

Ranking por volumen de ingresos facturados. Aquí el peso económico no siempre coincide con el número de facturas: algunas plataformas concentran mucho volumen con pocas facturas, mientras los cobros agregados generan muchas microfacturas.

01 Clientes directos / marcas

6.127 facturas · 61,4% del nº de facturas · ticket medio 373 €

38,0%

DEL VOLUMEN

≈ 2,3M €

02 OnlyFans

426 facturas · 4,3% del nº de facturas · ticket medio 3.510 €

24,8%

DEL VOLUMEN

≈ 1,5M €

03 YouTube / Google

448 facturas · 4,5% del nº de facturas · ticket medio 1.912 €

14,2%

DEL VOLUMEN

≈ 856K €

04 Amazon

130 facturas · 1,3% del nº de facturas · ticket medio 2.918 €

6,3%

DEL VOLUMEN

≈ 380K €

05

TikTok

248 facturas · 2,5% del nº de facturas · ticket medio 1.293 €

5,3%

DEL VOLUMEN

≈ 320K €

06

Patreon

129 facturas · 1,3% del nº de facturas · ticket medio 1.314 €

2,8%

DEL VOLUMEN

≈ 169K €

07

Meta / Instagram

82 facturas · 0,8% del nº de facturas · ticket medio 1.378 €

1,9%

DEL VOLUMEN

≈ 115K €

08

Twitch

97 facturas · 1,0% del nº de facturas · ticket medio 927 €

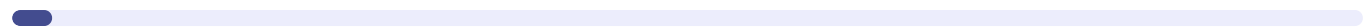
1,5%

DEL VOLUMEN

≈ 90K €

09

Cientes directos / varios



1.075 facturas · 10,8% del nº de facturas · ticket medio 61 €

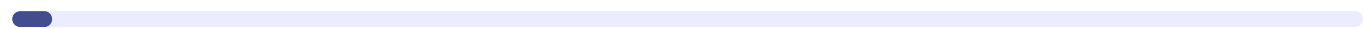
1,1%

DEL VOLUMEN

≈ 66K €

10

Fansly



64 facturas · 0,6% del nº de facturas · ticket medio 905 €

1,0%

DEL VOLUMEN

≈ 60K €

¿Qué *paga más*? Ingreso medio por plataforma y profesión.

Ticket medio real por factura emitida. No es el ingreso anual de nadie: es cuánto cobra de media cada autónomo por cada factura en cada fuente. Un buen indicador de dónde está el dinero grueso y dónde el de goteo.

PLATAFORMAS Y CANALES — TICKET MEDIO POR FACTURA

Amazon AFILIACIÓN	3.619 €
OnlyFans SUSCRIPCIÓN	3.510 €
Chaturbate SUSCRIPCIÓN ADULTOS	2.613 €
DistroKid MÚSICA	2.275 €
YouTube VÍDEO / ADSENSE	1.883 €
Agencias de influencer COLABS	1.773 €
Meta / Facebook SOCIAL	1.436 €
TikTok SOCIAL / CREATOR FUND	1.309 €
Patreon MEMBRESÍA	1.331 €
Twitch STREAMING	1.000 €
X (Twitter) SOCIAL	980 €
Kick STREAMING	439 €
LoverFans SUSCRIPCIÓN ADULTOS	350 €

* Ticket medio calculado sobre facturas con base imponible positiva. Plataformas con menos de 5 facturas excluidas.

PROFESIONES DIGITALES — TICKET MEDIO POR FACTURA

 Creadores de contenido

Música CANTANTES, PROD.	1.332 €
Actor / Presentador	1.025 €
Creación de vídeo STREAMING	932 €
Escritura / Copy	835 €
Arte / Diseño artístico	637 €
Publicidad / Colabs	482 €
Fotografía	260 €
Deporte / Fitness	270 €
Formación / Cursos	113 €

 Profesionales digitales (no creadores)

Otros servicios digitales SAAS, INFOPROD.	4.346 €
E-commerce / Marketplaces	2.628 €
Industria / Manufactura digital	1.832 €
Diseño gráfico	720 €
Servicios técnicos digitales	687 €
Legal / Finanzas	607 €
Otros servicios profesionales	346 €

Programación / Dev	273 €
Consultoría / RRHH	155 €
Salud / Bienestar	157 €

Cómo leer esto:

el ticket medio es el importe promedio de cada factura emitida, no el ingreso mensual ni anual del autónomo. Un creador de vídeo puede emitir 1 factura a YouTube al trimestre (932 € de media) y otras 8 a marcas (482 € de media). La suma de fuentes es lo que define el ingreso real.

38,0%

del volumen facturado viene de marcas, empresas o clientes directos. El negocio digital no depende solo de plataformas de contenido.

La facturación se reparte entre *modelos de negocio* muy distintos.

Agrupar por tipo de cliente ayuda a entender mejor el sector: no es lo mismo monetizar audiencias que vender servicios, cursos, afiliación, consultoría o productos digitales.

CLIENTES DIRECTOS, MARCAS Y SERVICIOS

39,1%

Peso sobre el volumen de ingresos · 7.202 facturas (72,1% del nº de facturas) · ticket medio 327 €

CONTENIDO DE SUSCRIPCIÓN

27,0%

Peso sobre el volumen de ingresos · 627 facturas (6,3% del nº de facturas) · ticket medio 2.595 €

PLATAFORMAS SOCIALES

23,9%

Peso sobre el volumen de ingresos · 975 facturas (9,8% del nº de facturas) · ticket medio 1.477 €

MARKETPLACE / AFILIACIÓN / CURSOS

6,4%

Peso sobre el volumen de ingresos · 195 facturas (2,0% del nº de facturas) · ticket medio 1.970 €

MEMBRESÍAS Y COMUNIDAD

2,8%

Peso sobre el volumen de ingresos · 129 facturas (1,3% del nº de facturas) · ticket medio 1.314 €

COBROS AGREGADOS / PASARELAS

0,8%

Peso sobre el volumen de ingresos · 856 facturas (8,6% del nº de facturas) · ticket medio 57 €

Un sector con clientes *dentro y fuera* de España.

Clasificación orientativa a partir de la información fiscal y el nombre del cliente/plataforma. El objetivo es mostrar el peso fiscal y comercial de vender servicios digitales fuera del mercado nacional.

UNIÓN EUROPEA

31,2%

Peso sobre el volumen de ingresos · 1.210 facturas (12,1% del nº de facturas) · ticket medio 1.553 €

FUERA DE LA UE

28,9%

Peso sobre el volumen de ingresos · 884 facturas (8,9% del nº de facturas) · ticket medio 1.968 €

ESPAÑA

23,1%

Peso sobre el volumen de ingresos · 4.585 facturas (45,9% del nº de facturas) · ticket medio 303 €

SIN IVA / ORIGEN NO IDENTIFICADO

16,8%

Peso sobre el volumen de ingresos · 3.305 facturas (33,1% del nº de facturas) · ticket medio 306 €

FACTURAS SIN IVA

53,7%

78,6% del volumen facturado procede de facturas sin IVA repercutido.

FACTURAS CON IRPF

7,4%

14,7% del volumen lleva retención de IRPF.

MAYOR ORIGEN POR VOLUMEN

Unión Europea

CLIENTES ESPAÑA

45,9%

Del número de facturas, con 23,1% del volumen.

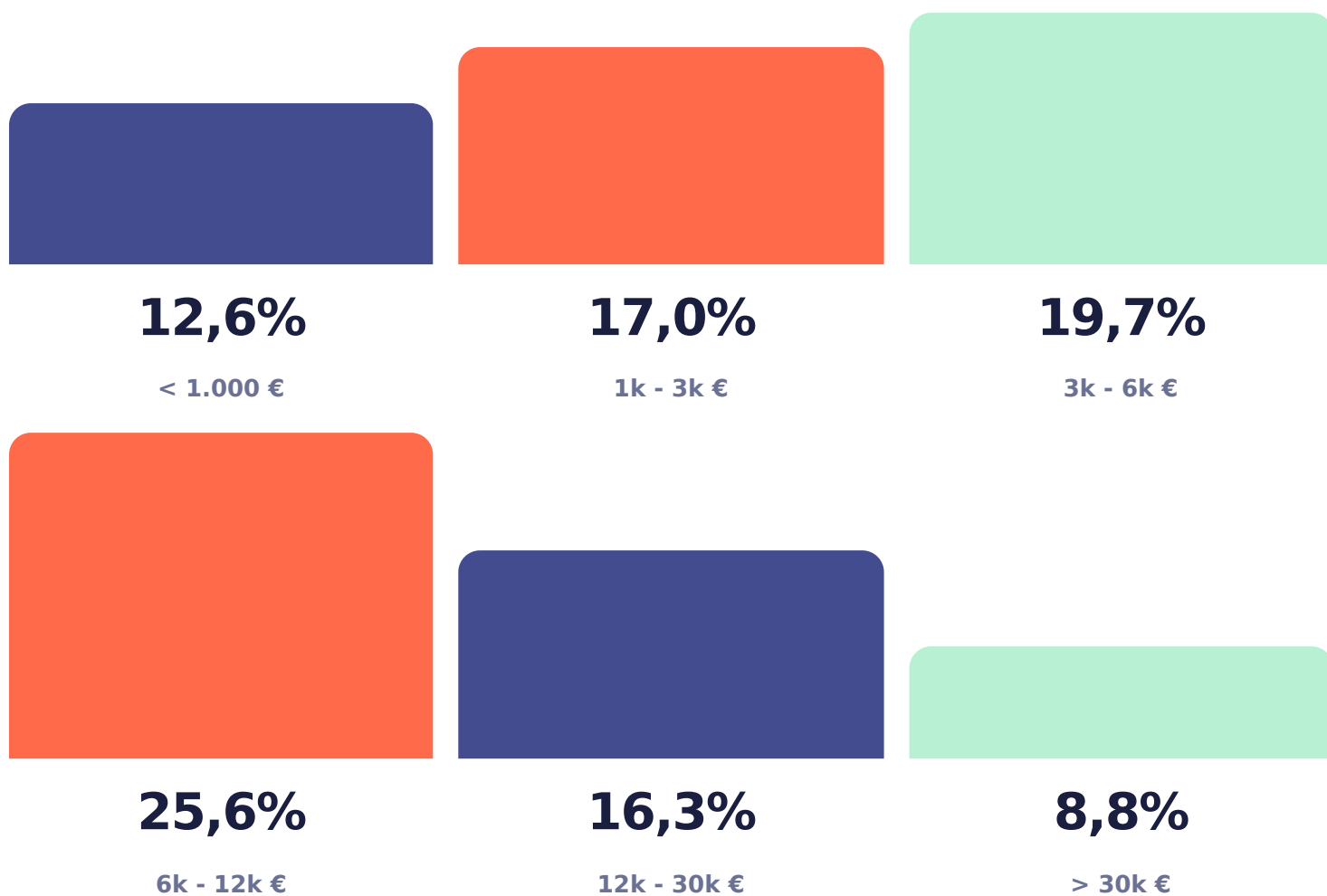
31,2% del volumen de ingresos.

78,6%

del volumen se factura sin IVA repercutido. Para el autónomo digital, entender operaciones nacionales, UE y fuera de la UE es parte del negocio.

La distribución de ingresos muestra un sector *muy desigual*.

Porcentaje de cuentas por tramo de facturación trimestral. Se muestra como distribución, sin publicar el total de perfiles analizados.



MEDIANA TRIMESTRAL

6.107 €

Facturación típica del trimestre por cuenta.

MENOS DE 3.000 €

29,6%

Porcentaje por debajo de 1.000 € mensuales de media.

MÁS DE 12.000 €

25,1%

MÁS DE 30.000 €

8,8%

Tramo profesionalizado o de mayor escala.

Segmento de mayor concentración económica.

¿En qué se invierte para que el negocio digital *funcione*?

Ranking de categorías de gasto por volumen. El porcentaje se calcula sobre la base imponible total de gastos del trimestre.

01 Publicidad (agencia, manager u otros)

646 facturas · 6,8% del nº de facturas · ticket medio 703 €

26,3%

DEL VOLUMEN

≈ 455K €

02 Cuota de autónomo

1.265 facturas · 13,4% del nº de facturas · ticket medio 235 €

17,2%

DEL VOLUMEN

≈ 298K €

03 Otros servicios profesionales

246 facturas · 2,6% del nº de facturas · ticket medio 886 €

12,6%

DEL VOLUMEN

≈ 218K €

04 Asesoría fiscal, laboral y legal

1.374 facturas · 14,6% del nº de facturas · ticket medio 87 €

6,9%

DEL VOLUMEN

≈ 119K €

05

Otros servicios

403 facturas · 4,3% del nº de facturas · ticket medio 273 €

6,4%

DEL VOLUMEN

≈ 111K €

06

Equipos informáticos

339 facturas · 3,6% del nº de facturas · ticket medio 292 €

5,7%

DEL VOLUMEN

≈ 99K €

07

Suscripciones y software creativo

2.091 facturas · 22,1% del nº de facturas · ticket medio 43 €

5,2%

DEL VOLUMEN

≈ 90K €

08

Viajes y transporte

478 facturas · 5,1% del nº de facturas · ticket medio 159 €

4,4%

DEL VOLUMEN

≈ 76K €

09

Formación

86 facturas · 0,9% del nº de facturas · ticket medio 416 €

2,1%

DEL VOLUMEN

≈ 36K €

10

Otros consumos de explotación

418 facturas · 4,4% del nº de facturas · ticket medio 77 €

1,9%

DEL VOLUMEN

≈ 33K €

VOLUMEN DE GASTOS

1,73 M €

Base imponible total de facturas recibidas.

GASTO / INGRESOS

28,7%

Por cada 100 € facturados, se declaran 28,7% en gastos.

SOFTWARE CREATIVO

22,1%

Del nº de facturas de gasto, aunque solo 5,2% del volumen.

IA ESPECÍFICA

271

Facturas de proveedores como OpenAI, Anthropic, ElevenLabs, Midjourney o Runway.

26,3%

del gasto se concentra en publicidad, agencias, managers y servicios de adquisición. En volumen, captar y gestionar demanda pesa más que el software.

Marzo concentra el mayor *cierre económico* del trimestre.

El trimestre gana intensidad al cierre: marzo es el mes con más facturas y más volumen facturado.

ENERO

1,94 M €

2.813 facturas emitidas · 32,1% del volumen trimestral.

FEBRERO

1,82 M €

3.240 facturas emitidas · 30,3% del volumen trimestral.

MARZO

2,26 M €

3.931 facturas emitidas · 37,6% del volumen trimestral.

MES MÁS ACTIVO

Marzo

3.931 facturas emitidas.

VOLUMEN DE MARZO

2,26 M €

37,6% del trimestre.

FACTURAS MARZO

39,4%

Del número de facturas de ingresos.

Q1 COMPLETO

6,02 M €

Base imponible total facturada.

CONCLUSIÓN

El autónomo digital no necesita una gestoría genérica. Necesita *contexto*.

Plataformas internacionales, facturas sin IVA, cobros agregados, microtransacciones, gastos de software, publicidad, formación y herramientas de IA. La fiscalidad del negocio digital tiene patrones propios.

6,03M €

FACTURADOS EN Q1 2026

por autónomos digitales en España: creadores, streamers, músicos, diseñadores, programadores, formadores y ecommerce. Un sector que ya no se puede leer con una sola etiqueta.

28,7%

DE GASTO SOBRE INGRESOS

Por cada 100 € que entra, cerca de 29 € se van en costes deducibles. Cuota de autónomo, publicidad y asesoría acaparan más de la mitad del gasto total.

69,1%

DEL VOLUMEN, FUERA DE ESPAÑA

La mayoría del dinero entra desde plataformas de la UE o de fuera de ella. Entender cómo se declara cada tipo de operación no es opcional: es el trabajo del día a día.

01 La diversificación de fuentes ya no es una ventaja, es el estándar.

El perfil medio no depende de una sola plataforma. Combina ingresos de colabs con marcas (38% del volumen), plataformas de vídeo o suscripción, y canales propios. Quien concentra todo en una fuente asume un riesgo estructural alto ante cambios de algoritmo, políticas de monetización o impagos de plataforma.

02 El ticket medio lo decide el modelo de negocio, no el esfuerzo.

Amazon Afiliados o OnlyFans superan los 3.500 € de ticket medio por factura, mientras que formación o suscripciones de software se quedan en 43–113 €. Esto no significa que unos trabajen más que otros: refleja que algunos modelos consolidan ingresos en pocas facturas grandes y otros generan muchas pequeñas. Conocer tu propia estructura de facturación es clave para planificar liquidez y retenciones.

03 El gasto en publicidad y agencias (455K €) supera con creces al de herramientas.

Las suscripciones y el software creativo representan el 5,2% del gasto ($\approx$ 90K €), pero son el 22% de las facturas. Es el gasto más frecuente pero de menor importe. En cambio, publicidad y agencias concentran el 26,3% del volumen total de gasto. Para muchos creadores, el coste real de crecer no está en las herramientas, sino en la distribución y la gestión de demanda.

04 Los profesionales digitales no-creadores facturan tickets más altos, pero con menor volumen de muestra.

Servicios digitales especializados (SaaS, infoproducto, consultoría técnica) muestran tickets medios de 600–4.000 €, muy por encima de la media de un creador. Sin embargo, programación o diseño siguen con tickets bajos (273–720 €), lo que sugiere que muchos operan con microtarefas o proyectos cortos en lugar de retainer o proyecto cerrado. Subir el ticket medio aquí tiene mucho recorrido.

05 Con 271 facturas de IA en un solo trimestre, la IA ya es un gasto estructural.

OpenAI, ElevenLabs, Midjourney, Runway, HeyGen... no son herramientas experimentales para estos autónomos: son costes recurrentes que aparecen en sus contabilidades cada mes. La buena noticia es que son completamente deducibles

cuando se usan para la actividad. La mala: muchas plataformas emiten facturas sin IVA desde fuera de la UE, lo que implica gestionar la inversión del sujeto pasivo correctamente.

El modelo de cobro fragmentado: mucho trabajo administrativo, poco dinero.

Los datos dejan un patrón claro y preocupante. Las facturas emitidas a través de PayPal, Bizum, Stripe directo o bajo el paraguas de "Clientes Varios" suponen casi la mitad de todas las facturas analizadas — 1.939 documentos — pero solo generan el 3,2% del volumen total de ingresos: 128.000 € frente a 3,8M € que mueven las plataformas consolidadas. El ticket medio de este grupo es de 66 €, con una mediana de 32 €. Hay 3.119 facturas con base imponible inferior a 20 €, y 1.599 de ellas por debajo de 5 €.

FACTURAS FRAGMENTADAS

1.939

49% del total combinado

TICKET MEDIANO

32 €

vs. 502 € en plataformas

VOLUMEN QUE GENERAN

3,2%

128K € de 3,96M €

FACTURAS BAJO 20 €

3.119

21.760 € en total

Hay 31 perfiles que acumulan más de 10 microfacturas fragmentadas por trimestre. El caso más extremo suma 258 facturas de este tipo — el 87% de toda su actividad — con un ticket medio de 37 €. Eso son más de 80 facturas al mes de 37 € de media. La carga administrativa de registrar, conciliar y declarar ese volumen de microtransacciones es completamente desproporcionada respecto al dinero que mueven.

¿Qué se puede hacer?

Las plataformas que actúan como *Merchant of Record* — Gumroad, Lemon Squeezy, Paddle, o la propia Patreon para algunos mercados — consolidan todos los cobros en una sola factura mensual, se encargan de calcular y cobrar el IVA a cada cliente según su localización, y en muchos casos también gestionan los impuestos locales (sales tax en EE.UU., GST en Australia, etc.). La comisión que cobran — habitualmente entre un 3% y un 10% — es con frecuencia inferior al coste real en tiempo y errores de gestionar decenas de microtransacciones individuales. Para cualquier autónomo que cobre a consumidores finales de múltiples países, esta centralización no solo simplifica la contabilidad: también elimina el riesgo de no aplicar correctamente las reglas de IVA OSS o de ignorar umbrales de registro en otros territorios.

Notas para leer bien los datos.

Periodo

Del 1 de enero al 31 de marzo de 2026.

Datos

9.984 facturas de ingresos y 9.441 facturas de gastos. Todas las cifras provienen de facturas reales emitidas o recibidas por clientes de OnlyTax con actividad digital.

Importes

Los volúmenes se calculan sobre base imponible. Los porcentajes indican de forma explícita si se refieren a volumen económico o a número de facturas.

Privacidad

Datos agregados y anonimizados. No se publica el número de perfiles analizados ni información que permita identificar a usuarios concretos.

Representatividad

La muestra refleja la realidad de clientes de OnlyTax, no la totalidad del mercado español. El informe tiene finalidad divulgativa y no sustituye asesoramiento fiscal individual.