

Estado del *Autónomo Digital*

Segundo trimestre de 2026. Datos reales de cómo facturan y gastan los creadores, freelancers, formadores, ecommerce y profesionales con actividad digital en España. Sin encuestas. Sin estimaciones. Solo facturas — y ahora, por primera vez, comparadas con el trimestre anterior.

14.587

FACTURAS DE INGRESOS

+46,1% vs Q1

6,95 M€

VOLUMEN FACTURADO

+15,5% vs Q1

477 €

TICKET MEDIO

-21,0% vs Q1

27,6%

GASTO SOBRE INGRESOS

-1,1pp vs Q1

Más volumen, más facturas, pero *tickets más pequeños.*

El Q2 confirma un sector que crece en actividad pero se fragmenta: se facturó un 15,5% más que en Q1, con un 46,1% más de facturas. El resultado es un ticket medio que baja de 603 € a 477 €. Entran perfiles nuevos y modelos de cobro más granulares.

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. Las variaciones "vs Q1" comparan este trimestre con el informe del primer trimestre de 2026.

TICKET MEDIO INGRESO

477 €

-21,0% VS Q1

Media por factura emitida.

TICKET MEDIANO INGRESO

30 €

-39,4% VS Q1

La mitad de facturas está por debajo.

FACTURACIÓN MEDIANA / CUENTA

6.436 €

+5,4% VS Q1

Ingreso típico trimestral por cuenta.

GASTO SOBRE INGRESOS

27,6%

-1,1PP VS Q1

Por cada 100 € facturados.

La aparente contradicción tiene una lectura clara: el **ticket medio por factura baja** (más microfacturas de plataformas como marketplaces de segunda mano y venta de archivos), pero la **facturación mediana por cuenta sube** (6.107 €

→ 6.436 €). El autónomo digital medio no factura menos: emite más facturas por un importe unitario menor.

¿De dónde viene *el dinero*?

Ranking por volumen de ingresos facturados, con la variación de cada plataforma frente a Q1. YouTube se dispara (+26%), OnlyFans consolida su segundo puesto (+20%) y algunos afiliados que pesaban mucho en Q1 se desinflan.

01 Clientes directos / marcas

11.109 facturas · 76,2% del nº de facturas · ticket medio 237 €

37,9%

DEL VOLUMEN

≈ **2.633K €**

+14,5% vol vs Q1

02 OnlyFans

447 facturas · 3,1% del nº de facturas · ticket medio 4.030 €

25,9%

DEL VOLUMEN

≈ **1.801K €**

+20,1% vol vs Q1

03 YouTube / Google

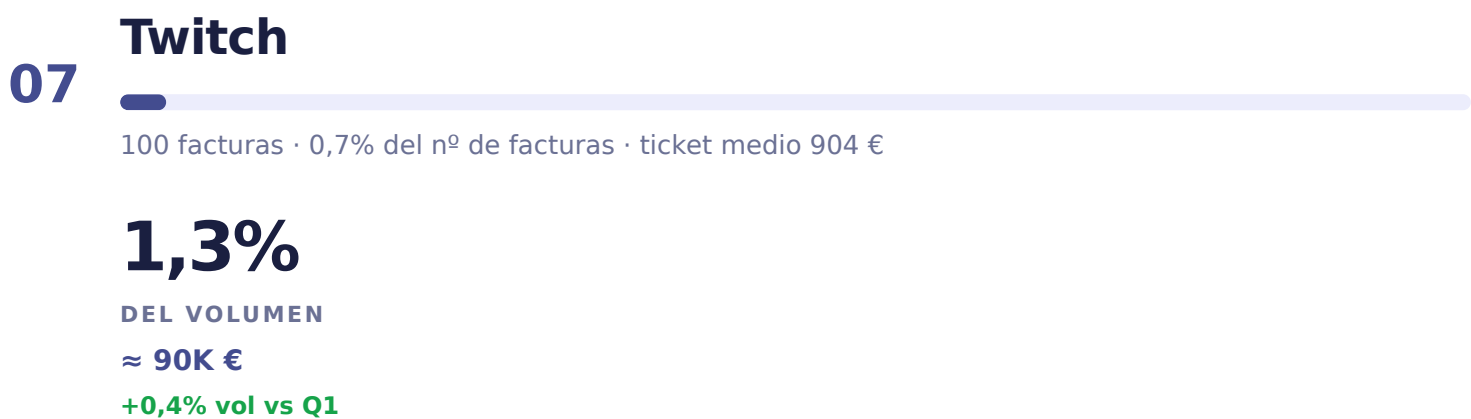
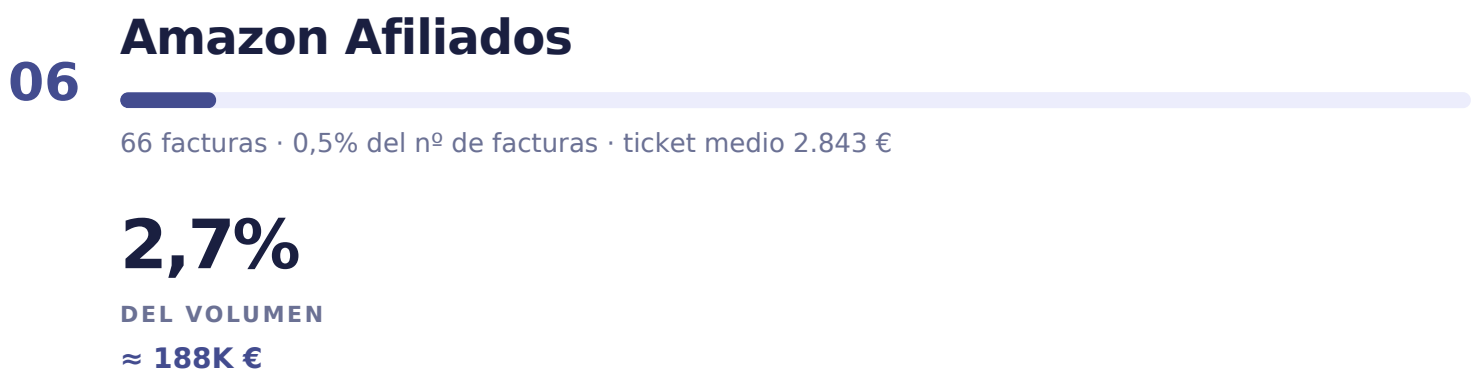
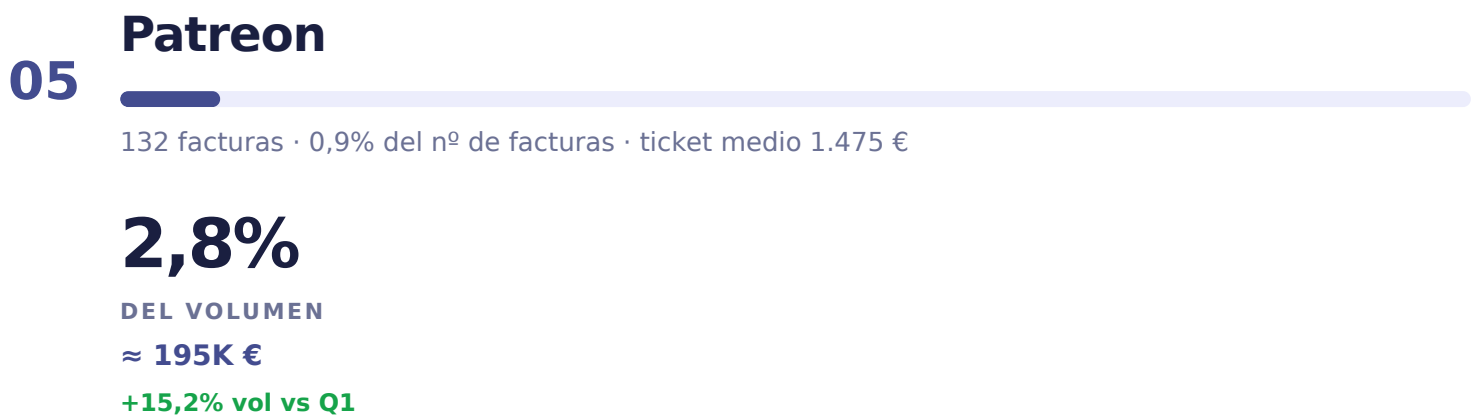
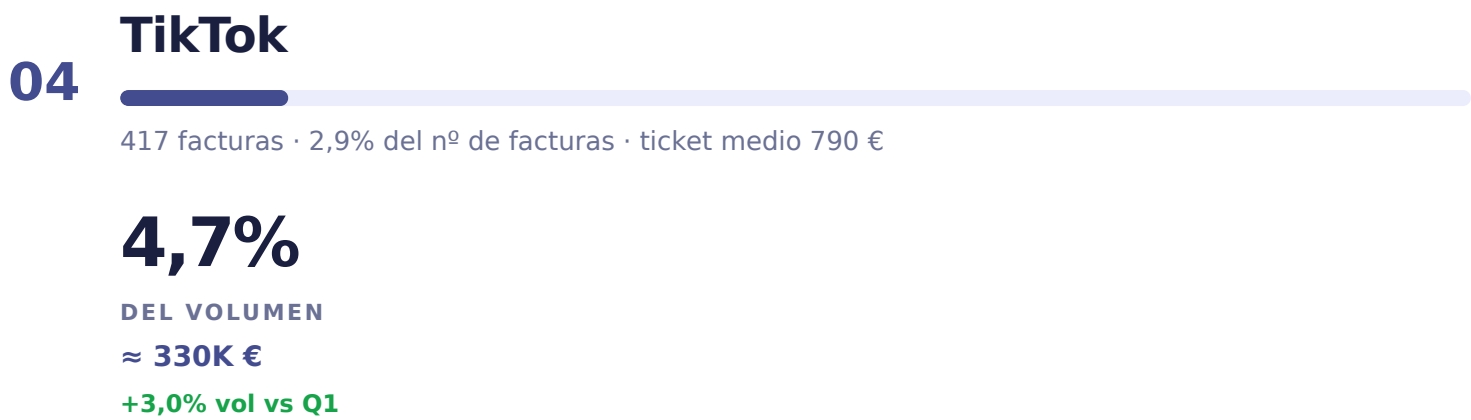
492 facturas · 3,4% del nº de facturas · ticket medio 2.193 €

15,5%

DEL VOLUMEN

≈ **1.079K €**

+26,0% vol vs Q1



1,2%

DEL VOLUMEN

≈ 83K €

-78,1% vol vs Q1

+26%

creció el volumen facturado a YouTube / Google respecto a Q1.
El vídeo largo y el AdSense son el motor de crecimiento del trimestre.

El *contenido de suscripción* es el modelo que más gana peso.

Agrupando la facturación por modelo de negocio y comparando con Q1, el cambio más claro es el avance del contenido de suscripción (+3,3 puntos de cuota), impulsado por OnlyFans y por una segunda ola de plataformas de suscripción. Marketplace y afiliación, en cambio, pierden peso relativo.

CLIENTES DIRECTOS, MARCAS Y SERVICIOS

38,0%

Del volumen de ingresos · 11.224 facturas · ticket medio 235 €

▼ -1,1PP VS Q1

CONTENIDO DE SUSCRIPCIÓN

30,3%

Del volumen de ingresos · 738 facturas · ticket medio 2.857 €

▲ +3,3PP VS Q1

PLATAFORMAS SOCIALES

23,6%

Del volumen de ingresos · 1.231 facturas · ticket medio 1.333 €

▼ -0,3PP VS Q1

MARKETPLACE / AFILIACIÓN / CURSOS

5,0%

Del volumen de ingresos · 1.082 facturas · ticket medio 320 €

▼ -1,4PP VS Q1

MEMBRESÍAS Y COMUNIDAD

2,8%

Del volumen de ingresos · 132 facturas · ticket medio 1.475 €

▲ +0,0PP VS Q1

COBROS AGREGADOS / PASARELAS

0,3%

Del volumen de ingresos · 180 facturas · ticket medio 106 €

▼ -0,5PP VS Q1

Lectura: el peso de "Clientes directos y marcas" cae ligeramente (-1,1 pp) no porque las colabs bajen, sino porque el resto del pastel crece más deprisa. En € absolutos, las colabs

con marcas siguen subiendo (+14,5% vs Q1). Es un sector que crece por todos lados, pero la suscripción crece más rápido.

Lo que aparece en los márgenes *del informe.*

Más allá de los grandes nombres, el Q2 saca a la luz plataformas poco conocidas que ya generan facturación real entre los clientes de OnlyTax. Algunas son tendencias con varias cuentas detrás; otras son casos individuales que anticipan hacia dónde puede ir el sector.

OnlyFans, pero no solo

DIVERSIFICACIÓN ADULTO

307.341 €

Fansly, Amateur TV, StripChat y Chaturbate suman 307K € entre 40+ cuentas distintas. La suscripción para adultos ya no es sinónimo de una sola plataforma.

Skool

COMUNIDADES DE PAGO

12.500 €

48 facturas en 5 cuentas. Comunidades y cursos con membresía mensual, un modelo que en Q1 casi no aparecía.

DistroKid

DISTRIBUCIÓN MUSICAL

53.709 €

32 facturas, 11 cuentas, ticket medio 1.678 €. Músicos que distribuyen y cobran royalties de forma independiente.

Kick

STREAMING EMERGENTE

44.950 €

17 cuentas ya facturan en Kick, la alternativa a Twitch. Ticket medio moderado pero base de creadores en aumento.

Shein Afiliados

AFILIACIÓN DE MODA

30.605 €

Solo 3 cuentas, pero ticket medio de 1.611 €. Afiliación de moda de alto volumen, muy concentrada.

Vinted / Cults3D

REVENTA Y MAKER ECONOMY

20.6K / 2.2K €

Casos aún individuales (1 cuenta cada uno), pero reveladores: venta de segunda mano y

de archivos 3D como actividad económica declarada. A vigilar en Q3.

Nota de honestidad: Vinted y Cults3D corresponden cada una a una única cuenta este trimestre. Las señalamos como casos emergentes, no como tendencia consolidada. La diversificación de plataformas de suscripción para adultos, en cambio, sí está repartida entre decenas de cuentas.

Quién está *detrás de las marcas.*

Identificamos las agencias, networks y plataformas de afiliación que aparecen como cliente en facturas de publicidad de **dos o más creadores distintos**. Es decir, intermediarios que canalizan colaboraciones hacia varios autónomos a la vez, no marcas puntuales.

01	Bio Unicorn SL ticket medio 1.063 € · 33 facturas	9 CREADORES
02	Temu ticket medio 3.275 € · 6 facturas	3 CREADORES
03	Awin Afiliados ticket medio 1.078 € · 14 facturas	5 CREADORES
04	Wuhan Tumai Network Technology Co., Ltd ticket medio 1.129 € · 11 facturas	7 CREADORES
05	SAMY ROAD ticket medio 2.336 € · 5 facturas	2 CREADORES
06	Adsense ticket medio 1.714 € · 6 facturas	2 CREADORES
07	Tecnología de red Co., Ltd. de Wuhan Tum ticket medio 395 € · 24 facturas	10 CREADORES
08	Letyshops KFT ticket medio 1.520 € · 5 facturas	2 CREADORES
09	SAPRO TRADING S.L. ticket medio 1.204 € · 6 facturas	2 CREADORES
10	MITURE, SOCIEDAD LIMITADA ticket medio 330 € · 17 facturas	7 CREADORES

COLABS VÍA AGENCIA MULTI-
CREADOR

262K €

2.542 facturas canalizadas por intermediarios que trabajan con 2+ creadores.

AGENCIA CON MÁS ALCANCE

Bio Unicorn

9 creadores distintos, 33 facturas. La network con mayor reparto de colabs.

VOLUMEN TOTAL DE COLABS

1,47 M€

Facturación total de actividad publicitaria a marcas y agencias.

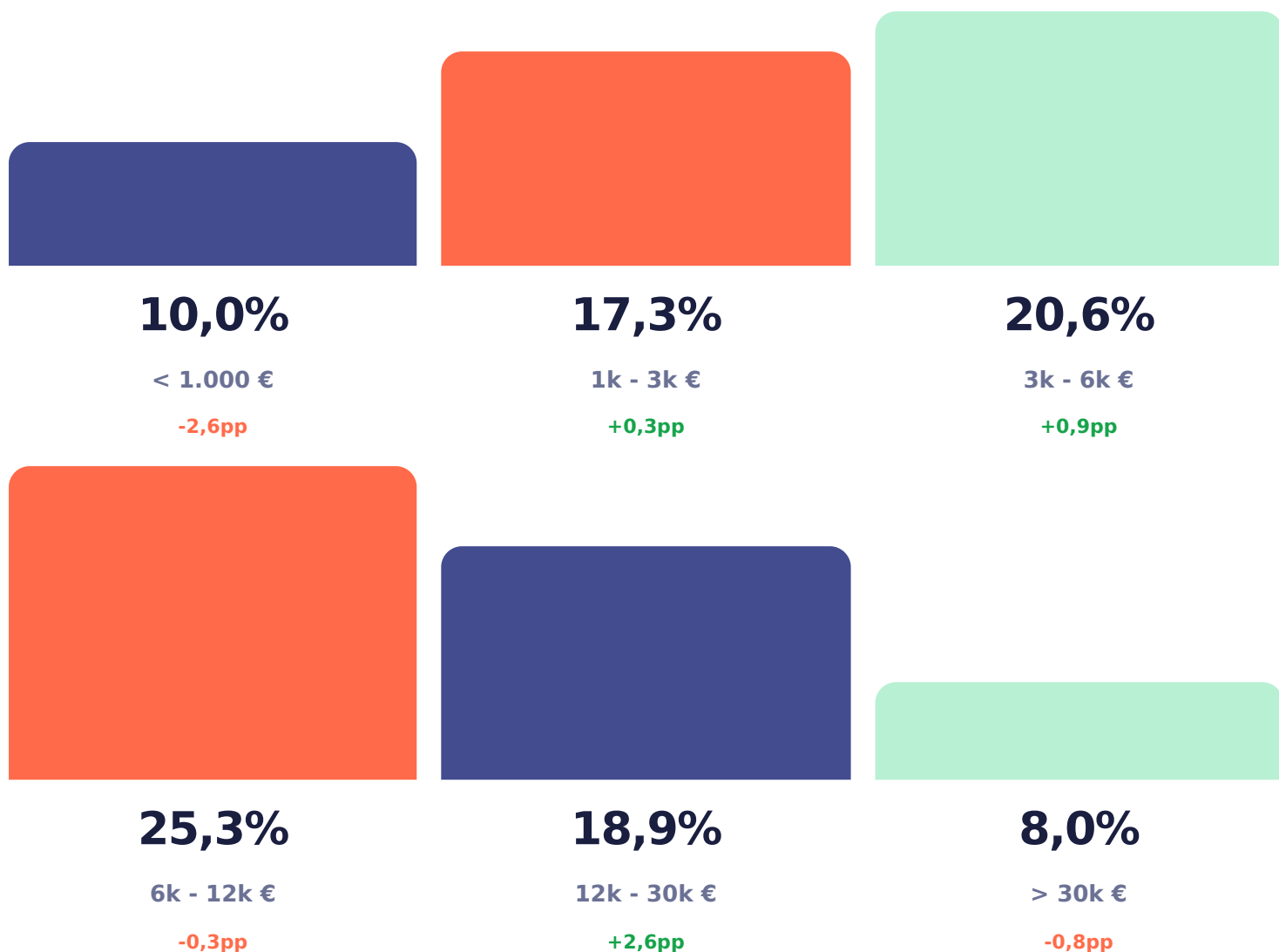
AFILIACIÓN ASIÁTICA

Creciente

Networks de dropshipping y afiliación (Wuhan, Quanzhou...) reparten colabs a 7-10 creadores cada una.

El sector se *profesionaliza* por el centro.

Porcentaje de cuentas por tramo de facturación trimestral, con la variación frente a Q1. Se vacía la base (menos cuentas por debajo de 1.000 €) y engorda el tramo medio-alto de 12.000 a 30.000 €.



MEDIANA TRIMESTRAL

6.436 €

+5,4% VS Q1

Facturación típica por cuenta.

TRAMO 12K-30K €

18,9%

+2,6PP VS Q1

El tramo que más gana peso.

CUENTAS < 1.000 €

10,0%

-2,6PP VS Q1

La base baja: menos cuentas testimoniales.

CUENTAS > 30.000 €

8,0%

-0,8PP VS Q1

El segmento de mayor escala se mantiene.

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

Ranking de categorías de gasto por volumen, sobre la base imponible total de gastos del trimestre. La publicidad sigue liderando, pero pierde peso relativo frente a Q1; la inversión en servicios profesionales sube.

01 Publicidad (agencia, manager u otros)

616 facturas · 5,3% del nº de facturas · ticket medio 666 €

21,4%

DEL VOLUMEN

≈ 410K €

-4,9pp vs Q1

02 Otros servicios profesionales

427 facturas · 3,7% del nº de facturas · ticket medio 731 €

16,3%

DEL VOLUMEN

≈ 312K €

+3,7pp vs Q1

03 Cuota de autónomo

1.363 facturas · 11,7% del nº de facturas · ticket medio 208 €

14,8%

DEL VOLUMEN

≈ 284K €

-2,4pp vs Q1

04

Asesoría fiscal, laboral y legal

1.675 facturas · 14,4% del nº de facturas · ticket medio 88 €

7,7%

DEL VOLUMEN

≈ 147K €

+0,8pp vs Q1

05

Equipos informáticos (ordenador, tablet, accesorios...)

417 facturas · 3,6% del nº de facturas · ticket medio 317 €

6,9%

DEL VOLUMEN

≈ 132K €

+1,2pp vs Q1

06

Otros servicios

617 facturas · 5,3% del nº de facturas · ticket medio 177 €

5,7%

DEL VOLUMEN

≈ 109K €

07

Suscripciones (edición de video, música sin copy...)

2.500 facturas · 21,5% del nº de facturas · ticket medio 42 €

5,5%

DEL VOLUMEN

≈ 105K €

08

Formación (cursos, libros...)

99 facturas · 0,9% del nº de facturas · ticket medio 576 €

3,0%

DEL VOLUMEN

≈ 57K €

09

Otros consumos de explotación

670 facturas · 5,8% del nº de facturas · ticket medio 64 €

2,3%

DEL VOLUMEN

≈ 43K €

10

Transporte viajes (avión, tren, barco)

194 facturas · 1,7% del nº de facturas · ticket medio 216 €

2,2%

DEL VOLUMEN

≈ 42K €

VOLUMEN DE GASTOS

1,92 M€

Base imponible total de facturas recibidas.

GASTO / INGRESOS

27,6%

-1,1PP VS Q1

Por cada 100 € facturados.

SOFTWARE Y SUSCRIPCIONES

21,5%

Del nº de facturas de gasto, aunque solo 5,5% del volumen. El gasto más frecuente.

FACTURAS DE IA

506

+87% VS Q1

OpenAI, Anthropic, HeyGen, Suno, Midjourney... casi el doble que en Q1.

506

facturas de herramientas de IA en un solo trimestre — un 87% más que en Q1. Anthropic y OpenAI ya son proveedores habituales en la contabilidad del autónomo digital.

Todo el trimestre, *en una tabla.*

Las métricas clave de Q1 y Q2 lado a lado. El verde indica evolución favorable para el autónomo (más ingreso, menos peso de gasto); el naranja, lo contrario o lo que conviene vigilar.

MÉTRICA	Q2 2026	VARIACIÓN
Volumen facturado	6,95 M€	+15,5%
Nº facturas de ingreso	14.587	+46,1%
Ticket medio por factura	477 €	-21,0%
Ticket mediano por factura	30 €	-39,4%
Facturación mediana por cuenta	6.436 €	+5,4%
Volumen de gastos	1,92 M€	+10,9%
Gasto sobre ingresos	27,6%	-1,1pp
Cuota contenido de suscripción	30,3%	+3,3pp
Cuota plataformas sociales	23,6%	-0,3pp
Volumen sin IVA repercutido	78,0%	-0,6pp

CONCLUSIÓN

El sector crece, se diversifica y *se fragmenta*.

Q2 no es una simple continuación de Q1: es un trimestre en el que entran plataformas nuevas, la suscripción gana terreno y el modelo de cobro se vuelve más granular. Cinco lecturas para el autónomo digital.

+15,5%

VOLUMEN VS Q1

6,95 M€ facturados frente a los 6,02 M€ de Q1. El sector no se enfría: acelera.

−21%

TICKET MEDIO VS Q1

Más facturas, más pequeñas. La carga administrativa crece más rápido que el importe medio.

+3,3pp

CUOTA SUSCRIPCIÓN

El contenido de suscripción es el modelo que más peso gana en el trimestre.

01 · La suscripción ya no depende de una sola plataforma.

OnlyFans sigue liderando (+20% vs Q1), pero Fansly, Amateur TV, StripChat y Chaturbate suman ya 307K € repartidos entre más de 40 cuentas. Diversificar de plataforma es la nueva forma de reducir riesgo de desmonetización.

02 · Crecen los ingresos, pero se pulverizan en microfacturas.

El ticket mediano por factura cae un 39%. Marketplaces de segunda mano, venta de archivos y cobros unitarios llenan la contabilidad de documentos pequeños. Conciliar y declarar ese volumen es un coste oculto real.

03 · YouTube tira del carro, Amazon y Meta se enfrían.

El vídeo largo y el AdSense crecen un +26%. En cambio, los ingresos de afiliación de Amazon y de Meta caen con fuerza respecto a Q1 — un recordatorio de lo volátiles que

son las fuentes dependientes de programas de terceros.

04 · La IA ya es infraestructura, no experimento.

506 facturas de proveedores de IA en un trimestre, un 87% más que en Q1. Anthropic y OpenAI encabezan la lista. Son gastos deducibles, pero la mayoría llegan sin IVA desde fuera de la UE: hay que gestionar bien la inversión del sujeto pasivo.

05 · El sector se profesionaliza por el centro.

Se vacía la base de cuentas testimoniales (<1.000 €, -2,6 pp) y engorda el tramo de 12.000-30.000 € (+2,6 pp). Cada vez más autónomos digitales viven de esto a tiempo completo — y necesitan una gestoría que entienda su contexto, no una genérica.

Notas para leer bien los datos.

Periodo	Del 1 de abril al 30 de junio de 2026. La comparativa se realiza contra el informe Q1 2026 (1 de enero - 31 de marzo).
Datos	14.587 facturas de ingresos y 11.624 de gastos, reales, emitidas o recibidas por clientes de OnlyTax con actividad digital.
Comparativa	Las cifras de Q1 provienen del informe publicado del primer trimestre. Algunas magnitudes de Q1 son aproximadas al millar; las variaciones se ofrecen como orientación de tendencia.
Casos individuales	Las plataformas señaladas como "casos emergentes" (Vinted, Cults3D) corresponden a una única cuenta y no representan aún una tendencia del sector.
Privacidad	Datos agregados y anonimizados. No se publica el número de perfiles analizados ni información identificable.
Representatividad	La muestra refleja la realidad de clientes de OnlyTax, no la totalidad del mercado. Finalidad divulgativa; no sustituye asesoramiento fiscal individual.