



# Economía de Creadores en América Latina Hispanohablante: El Mercado y las ✨ Oportunidades para los Productores de Contenido

## Introducción

**La Creator Economy**  
ya es una realidad **en**  
**América Latina** y está  
transformando la forma  
de emprender, enseñar  
y generar valor en el  
entorno digital.

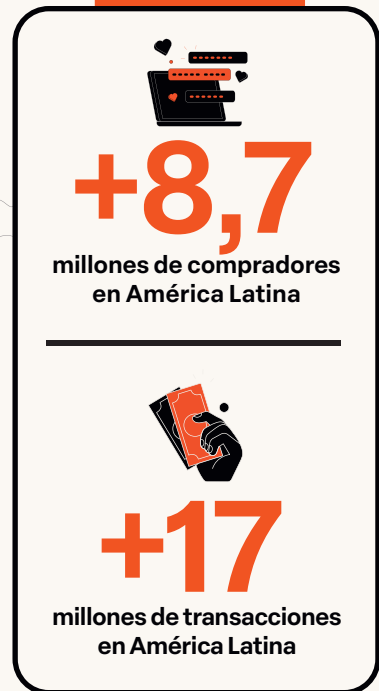
Desde su llegada a la región, **Hotmart** ha impulsado este ecosistema de manera consistente. En **América Latina**, la plataforma acumula más de **8,7 millones de compradores** y, a nivel global, la compañía registró **250 mil productores activos en 2025**, conectando tecnología, conocimiento y oportunidades de negocio.

¿La buena noticia?

**El mercado ya está consolidado.**



**Ahora es el momento de  
acelerar la profesionalización  
y ampliar el impacto.**



# El mercado latinoamericano hispánico en cifras

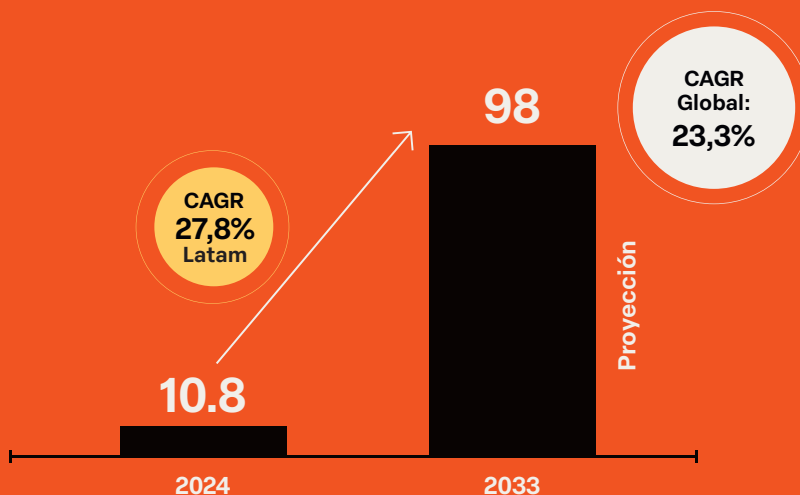


# Un mercado que ya es grande – y va a crecer aún más

La **Creator Economy** global mueve miles de millones de dólares al año y **América Latina** será uno de sus principales motores: se estima que el mercado regional **crecerá más de 9 veces** (Grand View Research) **hasta 2033**, impulsado por la conectividad, profesionalización y consumo de contenido digital en español.



## Ingresos de la Creator Economy en LATAM (USD bi)



Fuente: Grand View Research

# El tiempo digital de los latinoamericanos hoy se convierte en aprendizaje, negocios y ventas de productos digitales

Creator Economy

América Latina

## Un público listo para aprender — y comprar

**América Latina** combina alta conectividad y uso intensivo del entorno digital, conformando una audiencia activa y preparada para aprender, comprar y emprender. Este contexto impulsa el consumo de contenidos y la adopción de **modelos directos de monetización**, como **suscripciones, comunidades y productos digitales**.



Adopción de smartphones:

**90%**

proyectado para 2030



Penetración de internet:

**79%**

de la población conectada



Uso de redes sociales:

**66%**

de la población activa



Tiempo en línea:

**+1/3**

del día conectados

Fuente: Data Reportal, Statista, EMARKETER y Mobility Foresights)



# ¿Quiénes son los infoproductores de América Latina Hispánica?

## Perfil demográfico

En **Hotmart**, **Colombia** lidera como principal país de origen de los productores en **América Latina**. Este posicionamiento está directamente relacionado con el hecho de que **Colombia fue el primer mercado de la región** en el que la compañía abrió una oficina local, lo que impulsó una adopción temprana de la plataforma y una mayor consolidación del ecosistema.

Junto con **Colombia, México, Argentina y Perú** se destacan y, al sumarse **Chile, Ecuador y Bolivia**, estos mercados concentran el **85%** de la base regional de productores.



Principales países de origen de los productores



85%

de la base de **productores** de la plataforma en la región.



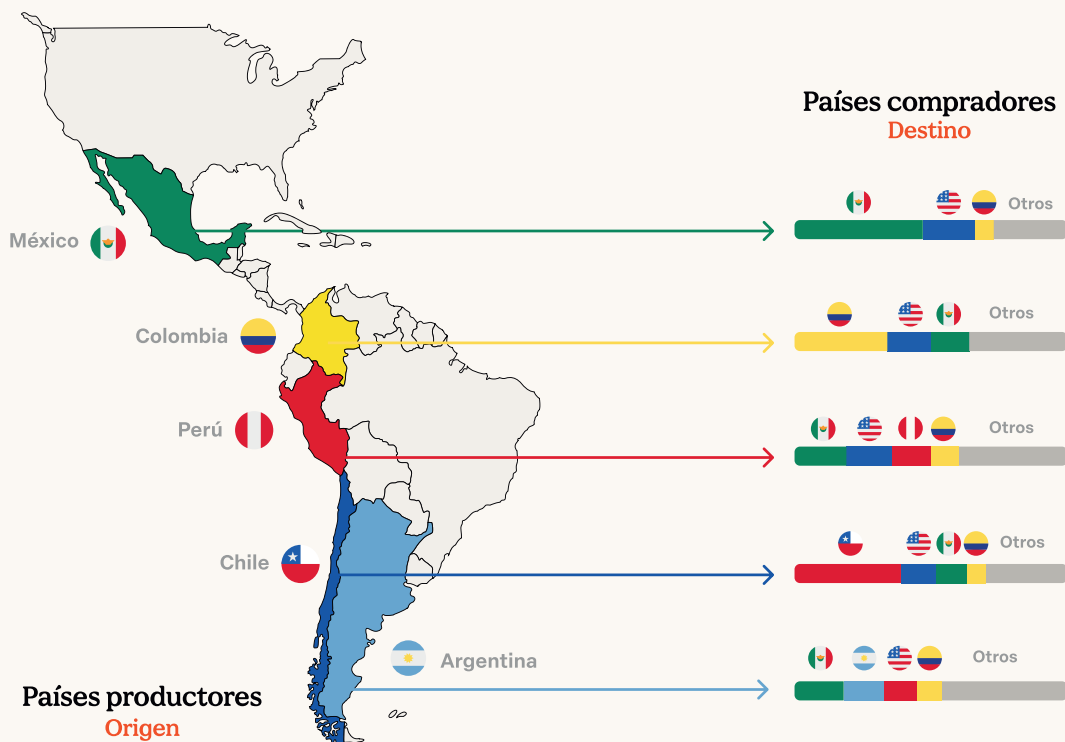
Infoproductores

América Latina

Fuente: datos internos de Hotmart

En **Hotmart**, más del **50%** de las transacciones en **América Latina** ocurre entre países distintos, lo que refuerza el carácter transfronterizo del ecosistema. Esta dinámica ya es tangible en los principales mercados: en México, **casi 1 de cada 5** ventas se destina a clientes en Estados Unidos, mientras que en Colombia **cerca de 1 de cada 6 ventas** es para compradores en ese país.

### Principales destinos de ventas por país de productor LATAM, 2025



### Los motores del crecimiento transfronterizo en la Creator Economy en América Latina



28 monedas, +40 métodos de pago locales, con traducción automática a 9 idiomas



Hotmart Player con subtítulos automáticos en +70 idiomas

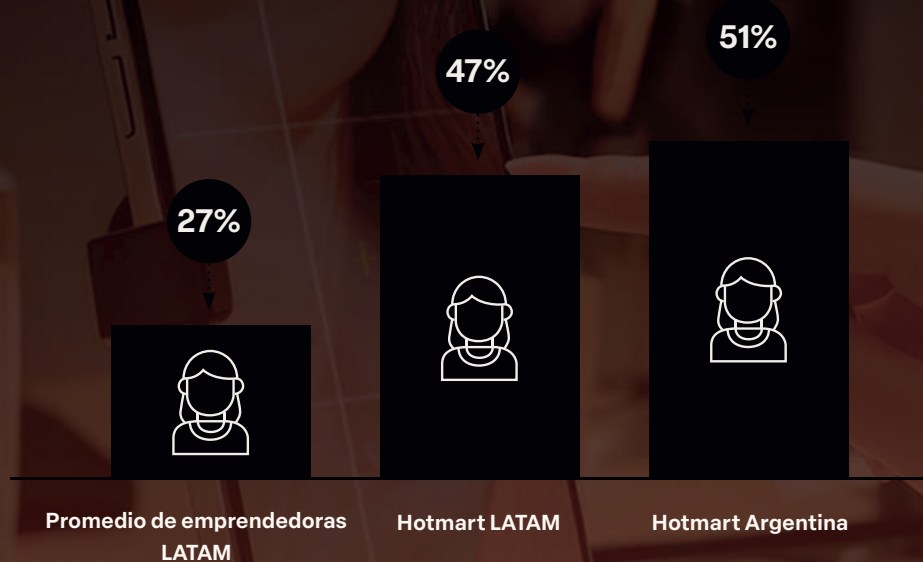


El español es uno de los idiomas más hablados del mundo



Y esta diversidad no es solo geográfica. La **Creator Economy** también es un espacio más inclusivo y diverso. Mientras que solo el **27% de los emprendedores latinoamericanos son mujeres** (BBVA Spark), en **Hotmart** ellas ya representan el **47%** — y en **Argentina**, son la mayoría entre los infoproductores.

### Participación de mujeres emprendedoras



Fuente: BBVA Spark y datos internos de Hotmart



#### Flor Schauman

@florschauman

- Referente en el mercado digital argentino, **Flor** se enfoca en **negocios y marketing digital**.
- Alcanzó lanzamientos superiores a **USD 300 mil**.
- Lidera una comunidad sólida, compuesta mayoritariamente por mujeres.
- Participa activamente como conferencista en bootcamps en **Argentina y Colombia**.





# Presencia digital y comportamiento

Las redes sociales son el principal canal de distribución de los productores en **América Latina**. Instagram lidera (**62%**), seguido por Facebook (**22%**), TikTok (**10%**) y YouTube (**4%**).



## Principal red social

62%



22%



10%



4%



2%



Fuente: datos internos de Hotmart

## Facturación anual (USD)

## Inversión en tráfico pago (% de la facturación)



Hasta 200k

5% - 20%



De 200k a 2MM

30% - 50%



Fuente: investigación cualitativa Hotmart LATAM

A mayor facturación, mayor inversión en tráfico pago, lo que indica una estrategia orientada a escala.



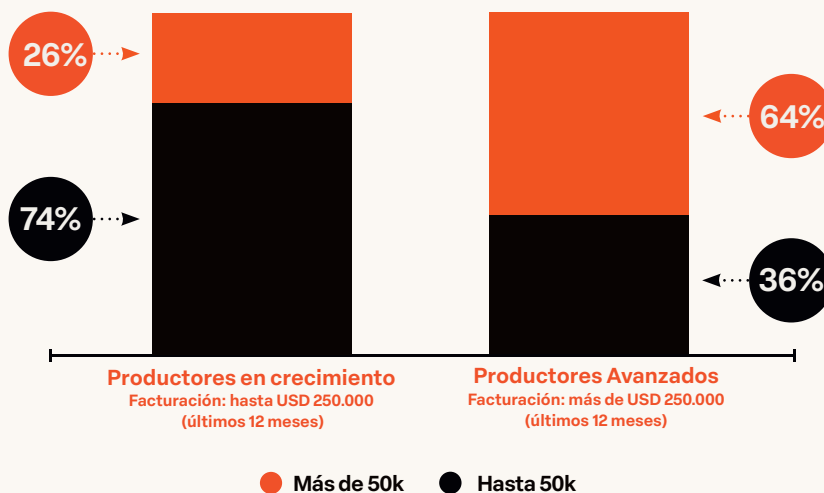
El uso de tráfico pago aumenta con el crecimiento del productor, reflejando una gestión más profesional y orientada a largo plazo.

# Alcance inicial y madurez

La mayoría de los productores en **Hotmart** aún tiene audiencias pequeñas: el **74%** de los productores en crecimiento y el **36%** de los productores más avanzados tienen hasta **50 mil seguidores**. El crecimiento depende más del engagement y del valor entregado que del tamaño de la audiencia.



## Número de seguidores en redes sociales



Fuente: datos internos de Hotmart



# Afiliados: un pilar de escala en la Creator Economy en América Latina Hispánica



Creator Economy

Afiliados



## ¿Qué es un afiliado?

Un **afiliado** es quien recomienda productos digitales de terceros y recibe una comisión por cada venta.



## Productores y afiliación: madurez en evolución

El **modelo de afiliados** es un componente relevante del ecosistema digital en América Latina, al ampliar la distribución y el alcance de productos digitales. La adopción del modelo de afiliados **refleja una evolución en la profesionalización** de los productores latinoamericanos.

Hoy, en Hotmart Latam:



# Cómo crecen los productores en América Latina Hispánica



Productores

América Latina



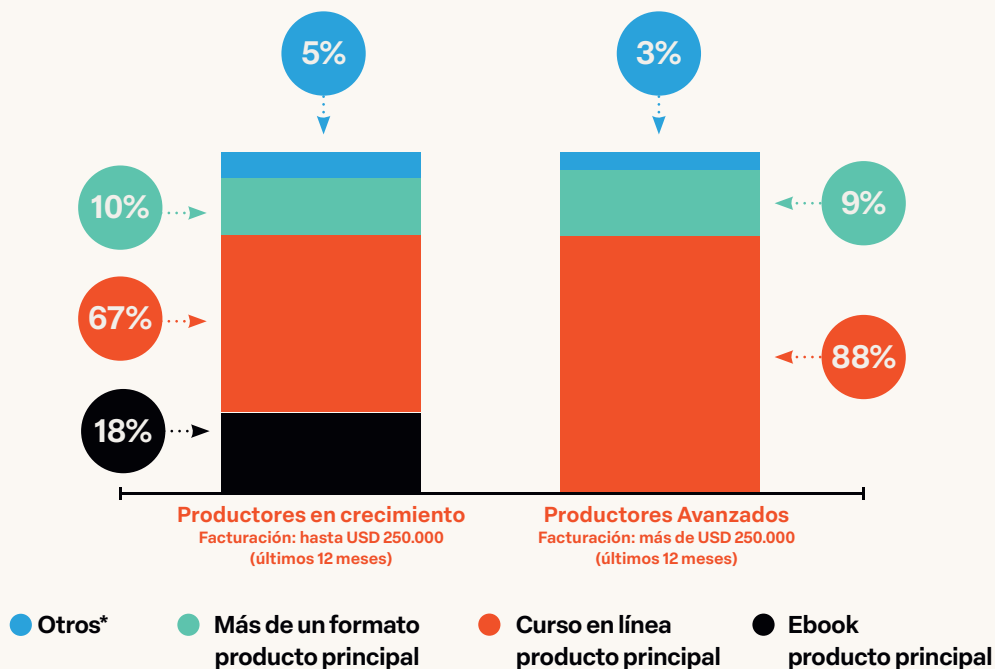


## Estrategias y formatos

Los productores latinoamericanos evolucionan en sus estrategias y formatos. **Los ebooks predominan** al inicio por su practicidad y bajo costo, pero, con el crecimiento, **los cursos online se consolidan** como formato principal: el **88%** de los productores más exitosos apuesta por ellos, por su mayor escalabilidad y retorno financiero.



### Formato principal vendido por tamaño del productor



Fuente: datos internos de Hotmart

\*"Otros" incluye formatos como bundles, agentes de IA, eventos online, software, audios, apps, comunidades, videos e imágenes.

\*\*El producto principal se define cuando un determinado formato concentra más del 80 % del GMV.



Ebook



Curso en línea



Productos físicos



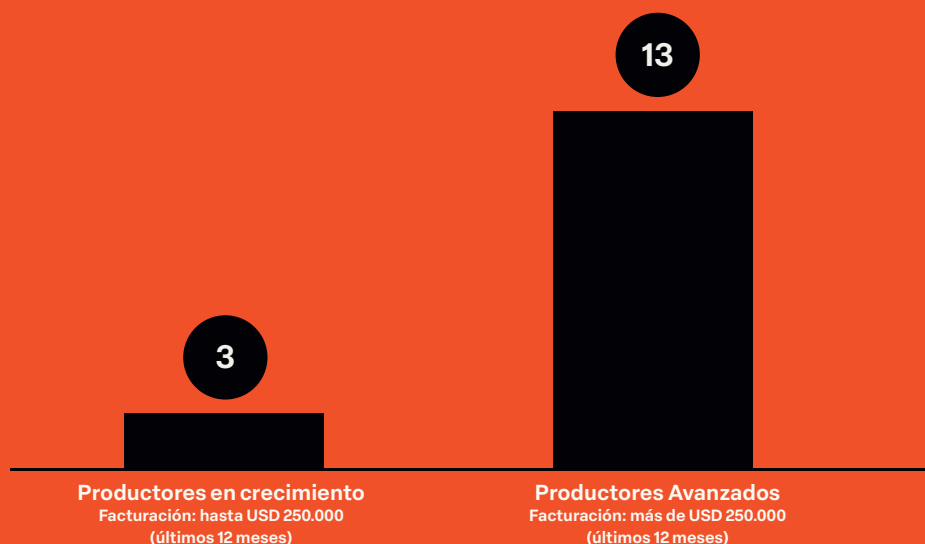
Agentes de IA



**La diversificación también es una tendencia fuerte:** el **34%** tiene tres o más productos activos, buscando construir portafolios sólidos y múltiples fuentes de ingreso.

**34%**  
tiene tres o  
más productos  
activos

### Mediana de productos activos por tipo de productores



La diferencia en la mediana de productos activos refleja la madurez del negocio: los productores avanzados gestionan portafolios significativamente más amplios que los iniciantes.



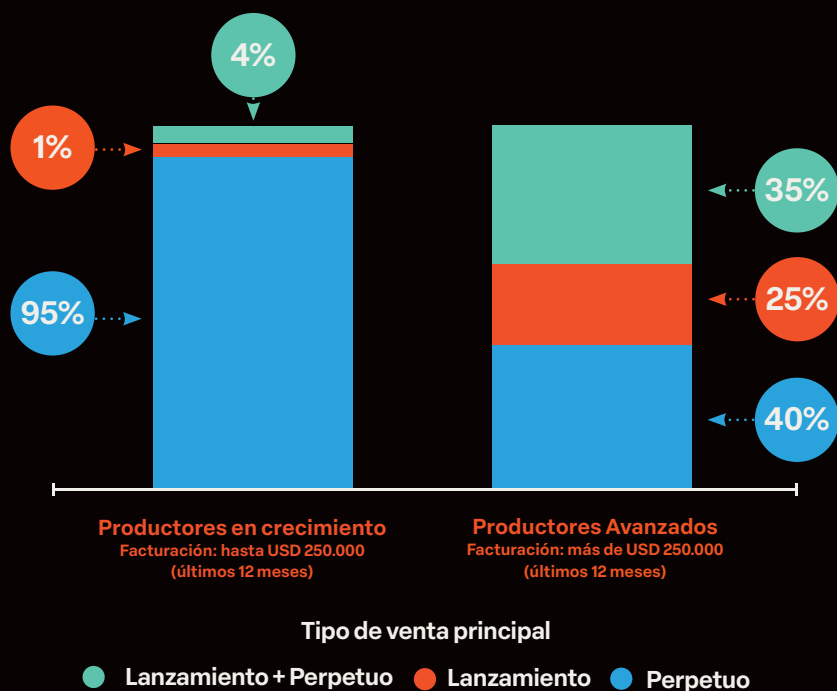
## Existen dos principales formas de vender productos digitales:

→ **Perpetuo:** el producto está disponible de forma continua, durante todo el año.

→ **Lanzamiento:** las ventas ocurren sólo en períodos específicos, a través de campañas.

El gráfico muestra cómo este mix evoluciona con la madurez del negocio: mientras los productores en crecimiento se concentran casi exclusivamente en el **modelo perpetuo**, los más avanzados combinan modelos para equilibrar previsibilidad de ingresos y oportunidades de escala.

### Principal tipo de venta por tamaño del productor



**Los productores latinoamericanos de Hotmart** son un ejemplo de que no es necesario empezar en grande para crecer — el secreto está en empezar.

# ¿Quién compra a los productores de LATAM?

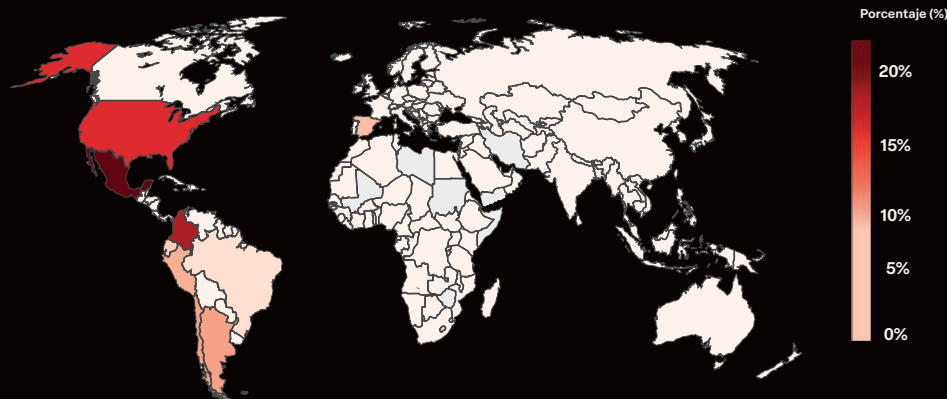
Los productos digitales creados en **América Latina** ya han conquistado una audiencia global, llegando a consumidores de diversos países que buscan **conocimiento, transformación y nuevas oportunidades**.

## Origen de los compradores

Los **productores latinoamericanos** trascienden fronteras, alcanzando públicos en todos los continentes. **México y Colombia** concentran casi el **40% de los compradores**, mientras que **Estados Unidos** aparece en tercer lugar, lo que evidencia el potencial de expansión internacional de **la Creator Economy** de la región.



### Distribución mundial de compradores de productos originados en América Latina



#### Praxis Studio

@praxisstudio.co

- Referente global en el **nicho de Medicina Estética**, **Praxis Studio** ha impactado a millones de personas en más de **72 países**.
- Ha superado los **3 millones de dólares** en facturación gracias a una estrategia evergreen enfocada en resultados sostenibles.
- Lidera una comunidad de más de **100.000 profesionales** que aplican sus métodos de formación.

# Género

Las mujeres son mayoría entre los compradores, representando el **60%** de la base total de **Hotmart LATAM**. Este dato refuerza su potencial para dinamizar el mercado e impulsar nuevas demandas de aprendizaje y transformación personal.

# ¿Qué buscan?

Los compradores de los creadores latinoamericanos buscan herramientas para **cambiar sus vidas, adquirir nuevas habilidades y alcanzar autonomía**. Las categorías más populares muestran una combinación de **educación, propósito y bienestar**, reflejando el espíritu de una generación que aprende y emprende en el mundo digital.

# Emprendimiento digital

Es la categoría más vendida y refleja el espíritu independiente e innovador del productor latinoamericano. Incluye cursos y mentorías que abarcan desde **estrategias de contenido y marketing digital** hasta **automatización con inteligencia artificial**, facilitando el emprendimiento para principiantes y profesionales.



## Catalina Cuéllar

@emprendeconcata

- Referente en el nicho de **Marketing y Negocios Digitales**, **Catalina Cuéllar** — conocida en Instagram como **Emprende con Cata** — ha generado más de un millón de dólares en ventas.
- Enseña a las personas a vivir de sus pasiones y a crear contenido que impulse resultados reales.
- Originaria de Bogotá**, ha superado el récord de **20.000 ventas en menos de dos años**.
- Ha comercializado sus productos en más de **90 países**.
- Se ha consolidado como una de las productoras más influyentes de la región.



# Educación

La categoría evidencia la búsqueda de **mejora profesional y actualización constante**. Los cursos más vendidos van desde especializaciones académicas en **salud, psicología y odontología**, hasta formaciones en análisis de datos y tecnología, además de contenidos sobre educación infantil y parentalidad.



## Kale Anders (Raio)

@kaleanderss

- **Kale Anders** es referente en la enseñanza de idiomas en **Latinoamérica** y posee la cuenta número uno en **Hotmart LATAM**.
- Cuenta con un equipo global de más de **100 colaboradores** y un grupo especializado en ventas dedicado a comprender las necesidades de cada comprador.
- Posicionado como “la mejor escuela de inglés del mercado”.
- Mantiene **ventas mensuales superiores al millón de dólares**, demostrando el potencial de los negocios digitales basados en conocimiento y propósito.

# Salud y deportes

Los productos combinan bienestar físico, equilibrio mental y cambio de hábitos.

**Programas de entrenamiento, nutrición y cuidados específicos para distintas etapas de la vida** — como el posparto o la menopausia — **conectan salud y autoestima**, ofreciendo soluciones prácticas y accesibles sin depender de gimnasios ni consultas presenciales.



## Doctor Bayter

@doctorbayter

- Referente en **salud y nutrición**, ha construido una comunidad masiva en redes sociales, donde comparte contenidos sobre **bienestar, hábitos saludables y alimentación consciente**.
- Se destaca por su capacidad de conectar **ciencia, salud y educación digital** de una manera accesible e inspiradora.



# Desarrollo personal

Los cursos y comunidades de desarrollo personal se centran en **autoconocimiento**, **productividad** y **propósito de vida**. Con desafíos, mentorías y acompañamiento continuo, ofrecen herramientas prácticas para mejorar los hábitos, el enfoque y el bienestar emocional, con un impacto directo en la calidad de vida.



## Coral Mujaes

@coralmujaes

- Referente en el **nicho de desarrollo personal y mentalidad en Latinoamérica**.
- Ha transformado miles de vidas con su mensaje de autoconocimiento, abundancia y propósito.
- La mujer número 1 en ventas en **Hotmart Latam**.
- Ha construido un negocio digital de alto impacto con programas, mentorías y conferencias.
- Inspira a su comunidad a alcanzar **libertad emocional, espiritual y financiera**.
- Ponente en eventos internacionales y referente del crecimiento personal en español.



# Hábitos de compra y consumo

Más de **un tercio** de los consumidores de **Hotmart** compran **dos o más productos al año**, y el promedio general es de casi **dos compras anuales** — un dato que muestra espacio de crecimiento para estrategias de fidelización y **recompra, cross-sell y upsell**, además de la diversificación del portafolio.



Para ello, los productores pueden contar con herramientas nativas de **Hotmart** que los ayudan a aumentar el valor de cada cliente de forma simple y automática, como **embudo de ventas, Order Bump o Hotmart Recomendada**.

## Aprovecha los mejores momentos



Las ventas se mantienen consistentes a lo largo de toda la semana; sin embargo, **jueves y viernes concentran los mayores picos de compra**. A nivel estacional, **octubre y noviembre**, impulsados por el **Black Friday**, representan las principales oportunidades del año. Planificar las ventas en estos períodos permite captar nuevos clientes y maximizar los resultados de forma estratégica.

## Compromiso

En promedio, los alumnos acceden a los contenidos **hasta 16 veces al año**, lo que refuerza el valor percibido de los productos. El **10%** de los usuarios más comprometidos llega a realizar casi **40 accesos anuales**.

# Oportunidad: el momento es ahora

La **Creator Economy en América Latina** está entrando en una nueva fase. Lo que antes era un movimiento de emprendedores individuales, hoy se consolida como un ecosistema en expansión, cada vez más profesional e internacionalizado.

**Los datos revelan un mercado en pleno proceso de maduración, caracterizado por:**

- Una base creciente de nuevos emprendedores digitales
- Una fuerte presencia de mujeres, tanto vendiendo como comprando productos digitales
- Diversidad de nichos de actuación
- Internacionalización orgánica
- Aumento en la diversificación de portafolios y formatos

Combinados, estos factores demuestran que el mercado regional está listo para evolucionar de una economía en crecimiento hacia una economía de escala y especialización.



**Hotmart** continúa impulsando esta transformación como socio estratégico de quienes convierten el conocimiento en negocios e impacto.



