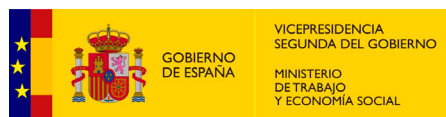




GUÍA DIDÁCTICA

VIOLENCIA ECONÓMICA EN EL AUTOEMPLEO FEMENINO

CLAVES PARA COMPRENDER,
IDENTIFICAR Y ACTUAR



#VIOLENCIAECONÓMICAENELAUTOEMPLEO

CONTENIDO

1	Introducción: ¿Por qué esta guía es importante para ti?	3
2	Auto test: ¿Estoy en la zona gris de la violencia económica?	8
3	Casos concretos: ¿quién ejerce la violencia económica y cómo lo hace?	12
4	Patrones de escalada: el camino silencioso de la violencia económica	16
5	Estrategias de prevención y autoprotección	28
6	Casos de éxito reales: ellas pudieron y tú también puedes	37
7	Flujogramas de acción inmediata: actuar sobre el problema	44
8	Recursos y contactos útiles	48
9	Herramientas para establecer límites: comunicación y estrategias conductuales	54
10	Plantillas y ejemplos de cláusulas contractuales protectoras	58
11	Datos actualizados que respaldan la existencia de este problema	62

1

**INTRODUCCIÓN:
¿POR QUÉ ESTA
GUÍA ES IMPORTANTE
PARA TI?**

Si eres mujer, trabajas por cuenta propia y has sentido que tu esfuerzo no se valora, que tus facturas se retrasan sin explicación o que tu criterio profesional se cuestiona, **esta guía es para ti.**

Es posible que hayas vivido situaciones como estas:

- Un cliente que pospone tus pagos de forma reiterada, afectando tu flujo de caja.
- Un proveedor que te impone condiciones desfavorables -abusivas- que no aplica a otros colegas.
- Presiones para reducir tus precios con argumentos como *“es que el mercado está muy competido”* o *“por ser mujer deberías ser más flexible”*.
- Comentarios o actitudes de tu entorno cercano (pareja, familia) que minan tu confianza y controlan cómo manejas el dinero de tu negocio.

Esto no es normal. No son “cosas que pasan” ni “riesgos del emprendimiento”. Son manifestaciones de violencia económica, una forma de violencia de género que busca limitar tu autonomía, tu independencia financiera y tu poder de decisión.

¿Qué es la violencia económica en el autoempleo?

Es todo acto de control, coerción o sabotaje que limita tu capacidad para generar, administrar y disponer de los recursos de tu negocio. Su objetivo es socavar tu libertad económica y profesional.

Aunque poco visibilizada, esta violencia está reconocida en marcos normativos clave:

- El **Convenio de Estambul (2011)**¹: la identifica como parte de los «daños o sufrimientos de naturaleza económica» contra las mujeres.
- El **Pacto de estado contra la violencia de género (renovado en 2025)**²: prevé la necesidad de «reconocer, regular y definir la violencia económica en el derecho español como forma de violencia de género».

En el ámbito del autoempleo femenino, esta violencia adopta formas específicas que, lejos de ser casualidades, responden a un patrón estructural que perjudica especialmente a las mujeres.

«Un cliente siempre retrasaba el pago diciendo que tenía problemas. Al final, me enteré de que sí pagaba a tiempo... pero a otros proveedores (hombres).»

— Testimonio anónimo del informe Rompiendo el Silencio II

Esta guía nace para romper el silencio, nombrar lo inaceptable y ofrecerte estrategias prácticas para defender tu derecho a trabajar con dignidad y libertad.

¹ Convenio de Estambul: <https://rm.coe.int/1680462543>

² Eje 8 (402) de las Medidas del Pacto de Estado contra la violencia de género 2025: <https://violenciagenero.igualdad.gob.es/wp-content/uploads/Medidas-Renovacion-Pacto-de-Estado-en-materia-de-violencia-de-genero.pdf>

¿QUÉ ENCONTRARÁS EN ESTA GUÍA?

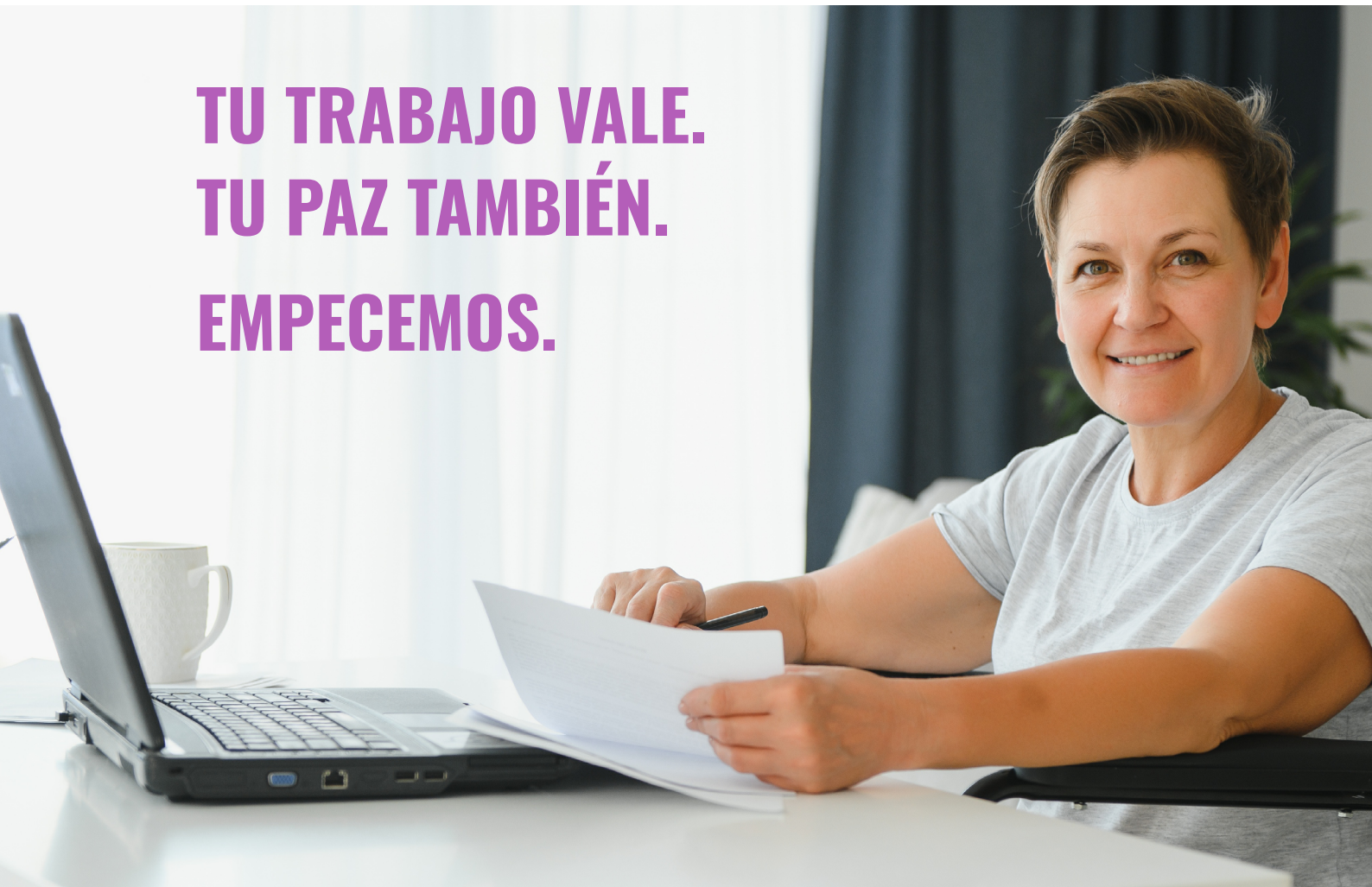
Hemos diseñado esta guía para que sea una herramienta clara y accionable. Aquí encontrarás:

- Definiciones claras sobre qué es y qué no es violencia económica en el autoempleo.
- Un auto test rápido para evaluar tu situación en minutos.
- Casos concretos organizados por tipo de persona (clientela, usuarias, socias, personal de empresas proveedoras, competencia y/o de instituciones, entorno familiar o pareja).
- Patrones de escalada para reconocer las señales de alerta a tiempo.
- Estrategias de autoprotección financiera, contractual y emocional.
- Casos de éxito reales de mujeres que lograron superar estas situaciones.
- Flujogramas de acción inmediata para saber exactamente qué hacer en cada momento.
- Recursos y contactos útiles de asesoría legal, psicológica y asociativa.

- Herramientas para establecer límites con clientes abusivos y en el ámbito personal.
- Plantillas y ejemplos de cláusulas contractuales protectoras.
- Datos actualizados que respaldan la existencia de este problema de violencia económica.

Responde con total honestidad. Marca solo una casilla por pregunta: **SÍ o NO**. Al final, suma tus respuestas «SÍ» y descubre en qué zona te encuentras.

**TU TRABAJO VALE.
TU PAZ TAMBIÉN.
EMPECEMOS.**



2

AUTO TEST:
**¿ESTOY EN LA
ZONA GRIS DE
LA VIOLENCIA
ECONÓMICA?**

COMIENZA EL TEST

¿He aceptado trabajar sin contrato o presupuesto por escrito por miedo a perder un cliente?

☐ Sí ☐ No

¿He justificado retrasos de pago de clientes con excusas como «en este sector es normal», aun sabiendo que no lo es?

☐ Sí ☐ No

¿He ocultado ingresos o éxitos profesionales a mi pareja o familia para evitar conflictos, críticas o celos?

☐ Sí ☐ No

¿He bajado mis precios más de lo razonable ante la amenaza velada (o explícita) de un cliente de “si no, contrato a otra persona”?

☐ Sí ☐ No

¿He notado que un cliente o proveedor me aplica condiciones peores (plazos más largos, más exigencias) que a colegas hombres?

☐ Sí ☐ No

¿He permanecido en silencio ante comentarios que menospreciaban mi trabajo vinculándolo a mi género (ejemplos: “así es el mercado, niña”, «para ser mujer se defiende»)?

☐ Sí ☐ No

CLAVE DE CORRECCIÓN: DESCUBRE TU ZONA



ZONA VERDE (0-2 SÍ)

Tu nivel de alerta es bajo, pero mantente atenta. Revisa las [estrategias de prevención](#) de esta guía para blindar tu negocio y no normalizar pequeñas señales que podrían escalar.



ZONA AMARILLA (3-4 SÍ)

Existen señales de alerta claras. Es momento de actuar. Revisa [las estrategias de autoprotección](#) de esta guía, [las herramientas para establecer límites](#) y [las plantillas y ejemplos de cláusulas](#). No minimices estas situaciones.



ZONA ROJA (5-6 SÍ)

Estás en una situación de alto riesgo. No estás sola. Busca apoyo inmediato. Contacta con el 016 (atención a víctimas de violencia de género, es gratuito y no deja rastro en la factura), con tu asociación de referencia o con los [recursos que listamos en esta guía](#).

Consejo importante:

Guarda esta página o haz una captura de tus respuestas. Repite este test cada 3 meses para evaluar tu situación y asegurarte de que mantienes el control sobre tu autonomía económica y profesional.

3

CASOS CONCRETOS:
¿QUIÉN EJERCE
LA VIOLENCIA
ECONÓMICA Y
CÓMO LO HACE?

La violencia económica no es un concepto abstracto. Se manifiesta a través de acciones y comportamientos muy concretos en tu trabajo diario. Para poder identificarla y nombrarla, es esencial reconocer las caras y las formas que adopta.

La siguiente tabla te ayudará a **visualizar claramente los escenarios de abuso**, organizados por el tipo de persona que los ejerce. Revisa cada fila y reflexiona: **¿Te resulta familiar alguna de estas situaciones?**

¿QUIÉN LO EJERCE?	¿CÓMO SE MANIFIESTA?	EJEMPLOS CONCRETOS Y RECONOCIBLES
Clientes o usuarias	Presión económica y control en relaciones comerciales	- Retrasos intencionados de pagos sin justificación real, usados como forma de control. - Imposición de descuentos abusivos o revisiones de precio tras haber aceptado el presupuesto. - Condicionar el pago a la realización de favores personales o servicios extra no remunerados. - Comentarios despectivos sobre tus tarifas: "Es muy caro para lo que haces", intentando devaluar tu trabajo.

¿QUIÉN LO EJERCE?	¿CÓMO SE MANIFIESTA?	EJEMPLOS CONCRETOS Y RECONOCIBLES
Proveedores o socios	Abuso mediante condiciones contractuales y términos de pago.	• Imposición de cláusulas abusivas en los contratos (penalizaciones excesivas, exclusividades no remuneradas). • Aplicar condiciones desiguales: plazos de pago más cortos para ti que para colegas hombres. • Entregar material defectuoso o con retrasos constantes, sabiendo que dependes de ellos. • Incrementos unilaterales de precios sin previo aviso o justificación.
Competencia	Sabotaje profesional mediante prácticas desleales.	• Difundir rumores falsos sobre tu profesionalismo, fiabilidad o situación financiera. • Campañas de desprestigio en redes sociales o en el sector. • Copiar tu portafolio, ideas o métodos y ofrecerlos a un precio inferior, devaluando el mercado. • Apropiarse de tu trabajo o manipular información para dejarte en desventaja.
Entorno cercano (pareja, familia)	Control económico en el ámbito personal, disfrazado de "ayuda" o "interés".	• Controlar o apropiarse de los ingresos de tu negocio. "Yo gestiono el dinero, que se te da mal". • Restringir tu acceso a las cuentas bancarias del negocio. • Tomar decisiones financieras unilaterales (inversiones, gastos grandes) sin consultarte. • Crear conflicto o desvalorizar tus éxitos: "Con lo que ganas, deberías pagar tú la hipoteca", o "¿Seguro que ese gasto era necesario?". • Presionarte para que asumas una carga desproporcionada de los gastos familiares porque "tú eres tú propia jefa".

¿QUIÉN LO EJERCE?	¿CÓMO SE MANIFIESTA?	EJEMPLOS CONCRETOS Y RECONOCIBLES
Personal de Instituciones (Bancos, Administraciones)	Trato discriminatorio y abuso de poder	• Obstaculizar trámites de forma injustificada (solicitud de ayudas, subvenciones, licencias). • Discriminación en el acceso a financiación: exigirte más avales o garantías que a un hombre en la misma situación. • Desprecio o falta de seriedad hacia tu proyecto emprendedor.

Si al leer esta tabla has pensado **“¡Eso me ha pasado a mí!”**, estás dando el primer y más importante paso: RECONOCERLO. Las siguientes secciones de esta guía están diseñadas para ayudarte a pasar de la identificación a la acción.

4

PATRONES DE
ESCALADA:
EL CAMINO
SILENCIOSO DE
LA VIOLENCIA
ECONÓMICA

La violencia económica rara vez comienza de forma evidente. Suele seguir una progresión predecible, que va desde comportamientos aparentemente “inofensivos” hasta el abuso manifiesto. Reconocer estas fases es tu mejor sistema de alarma temprana.

Fases de la violencia económica



FASE 1: PRUEBAS DE LÍMITES

Comportamientos clave:

- Retrasos “justificados” de 15-30 días en pagos
- Pequeñas discrepancias en facturas sin motivo claro
- Solicitudes de “favores” comerciales menores (ejemplo: *“¿Podrías hacer esta versión extra?”*)
- Cuestionamientos sutiles sobre tus precios o forma de trabajar

Objetivos de la persona agresora/provocadora:

- Evaluar tu tolerancia al incumplimiento
- Establecer precedentes de flexibilidad unilateral
- Detectar tu nivel de vulnerabilidad: quién “aguanta” sin quejarse

Mecanismo psicológico:

- **Normalización progresiva:** *“Son cosas que pasan”*
- **Minimización:** *“No es para tanto, es solo un retraso pequeño”*

FASE 1: PRUEBAS DE LÍMITES

Frases típicas:

*“Tuve un problema con el banco, te pago la semana que viene”
(primera transgresión normalizada).*

“Es que no especificaste este concepto en la factura” (buscando fallos donde no los hay)

Ejemplos sectoriales:

- **Sector creativo/diseño:** *“Te pago cuando el cliente me pague a mí”. “En proyectos creativos es normal hacer 3 o 4 revisiones sin coste adicional”*
- **Consultoría/asesoría:** *“Necesito que me hagas este informe extra para procesar el pago”*

Qué decir y cómo responder

“Según nuestro acuerdo, el pago era el día X. Te recuerdo los datos para la transferencia.”

“Los conceptos están detallados en el presupuesto que aprobaste. Cualquier modificación tiene un coste adicional.”

FASE 2: NORMALIZACIÓN DEL ABUSO

Comportamientos clave:

- Retrasos sistemáticos de 60-90 días
- Negociación forzada de condiciones después de haber entregado el trabajo.
- Condicionar pagos a aceptar nuevas condiciones desfavorables
- Comentarios despectivos sobre tu profesionalismo

Objetivos de la persona agresora/provocadora:

- Consolidar su posición de poder
- Crear dependencia económica
- Aislarte de otras alternativas comerciales

Mecanismo psicológico:

- **Gaslighting económico:** *"Así funciona el sector, todas lo saben"*
- **Culpa transferida:** *"Si fueras más flexible, te pagaría antes"*
- **Aislamiento progresivo:** *"Otras profesionales no se quejan como tú"*

FASE 2: NORMALIZACIÓN DEL ABUSO

Frases típicas:

«Mujer, tienes que entender que en este negocio los pagos son a 90 días»

«Si quieres que te pague esta factura, acepta un 15% menos en la próxima»

Ejemplos sectoriales:

- **Servicios profesionales:** *«Todas nuestras proveedoras saben que trabajamos con pagos a 90 días. Es política de empresa.»*
- **Producción cultural:** *«Te pago después del evento, necesito ver si todo sale bien»*

Qué decir y cómo responder

«Mis condiciones de pago son a 30 días. A partir de mañana, se aplicarán los intereses de mora establecidos en el contrato.»

«No renegocio precios una vez entregado el trabajo. El valor acordado es el que figura en la factura.»

FASE 3: EXTORSIÓN ACTIVA

Comportamientos clave:

- Reducción unilateral de honorarios (ejemplo: «*Acepta menos o no te pago*»)
- Exigencia de trabajo extra no remunerado bajo amenaza de retener el pago.
- Amenazas veladas de exclusión de futuros proyectos
- Chantaje emocional vinculado a pagos

Objetivos de la persona agresora/provocadora:

- Ejercer control abierto y sin disimulos. Primera vez que se explicita la amenaza.
- Testear hasta dónde puede llegar sin consecuencias. Uso de la dependencia económica como arma
- Establecer una relación de dominio total. Cambio de relación comercial a relación de poder.

Mecanismo psicológico:

- **Resignación aprendida:** «*No puedo hacer nada para cambiarlo*»
- **Autojustificación:** «*Al menos me paga algo*»
- **Desesperanza:** «*Es el único cliente que tengo*»

FASE 3: EXTORSIÓN ACTIVA

Frases típicas:

«Si quieres seguir trabajando para nosotros, acepta un 30% menos en esta factura»

«O me haces este favor personal o te quedas sin el pago de los tres meses»

Ejemplos sectoriales:

- **Manufactura:** *«O reduces tu margen un 20% o busco a otra proveedora».*
- **Tecnología:** *«Si no aceptas estas condiciones, le doy el proyecto a otra persona»*

Qué decir y cómo responder

- Documenta todo. Guarda emails y mensajes.
- *«Esta modificación unilateral no es aceptable. Si no se abona la totalidad de la factura, procederé a la vía legal.»*
- Contacta con tu asesoría jurídica. Es el momento de buscar apoyo profesional.

FASE 4: DOMINIO ECONÓMICO

Comportamientos clave:

- Control financiero sobre tu flujo de caja
- Aislamiento profesional activo (desacreditación con otros clientes)
- Ciclos de castigo/recompensa económicos (pagarte menos si «no complaces»).
- Exigencia de exclusividad no remunerada

Objetivos de la persona agresora/provocadora:

- Convertirse en tu única fuente de ingresos
- Anular tu capacidad de decisión
- Asegurar tu sumisión económica permanente

Mecanismo psicológico:

- **Identificación con la persona agresora:** *“Tiene razón, sin él no soy nada”*
- **Pérdida de autoeficacia:** *“Ya no sé trabajar para otros clientes”*
- **Autocensura sistemática:** *“Mejor no pedir aumento, podría enfadarse”*

FASE 4: DOMINIO ECONÓMICO

Frases típicas:

"Le dije a tu potencial cliente que no cumples plazos"

"Este mes te pago solo la mitad porque no estoy contento con tu actitud"

Ejemplo sectorial:

- **Comercio minorista:** *"Si trabajas para mi competencia, te quito el espacio en mi establecimiento"*
- **Consultoría:** *"Espero que no trabajes con otras empresas de nuestro mismo sector"*

Qué decir y cómo responder

- URGENTE: busca asesoramiento legal y psicológico.
- Diversifica tu clientela de forma inmediata, aunque sea con proyectos pequeños.
- Haz visible la situación en tu red de confianza. No te aísles.

FASE 5: COLAPSO ECONÓMICO

Situaciones finales:

- Imposibilidad de continuar la actividad autónoma
- Endeudamiento forzado para sobrevivir
- Abandono del sector o reconversión profesional traumática
- Crisis de salud mental (depresión, ansiedad, estrés postraumático -TEPT-).

Resultado del proceso:

- Destrucción de tu proyecto profesional
- Pérdida de autonomía e independencia

Consecuencias documentadas:

- **Quiebra técnica** del negocio
- **Problemas de salud severos**
- **Exclusión del mercado laboral** temporal o permanente

Ejemplos sectoriales:

- **Diseño/Arquitectura:** *"Cierre de estudio después de impagos acumulados de más de 50.000€"*
- **Restauración:** *"Quiebra del negocio por dependencia económica de un único proveedor abusivo"*



SEÑAL DE ALERTA CRÍTICA

Si te reconoces en la **Fase 1 o 2**, estás a tiempo de actuar. Las estrategias de prevención de esta guía pueden cambiar tu trayectoria.

Si estás en la **Fase 3 o 4**, necesitas apoyo urgente. Acude inmediatamente a los recursos del capítulo “Recursos y contactos útiles”

Reconocer estos patrones es tu primera herramienta de defensa.
No esperes a la Fase 5.

5

ESTRATEGIAS DE PREVENCIÓN Y AUTOPROTECCIÓN

Esta sección es tu caja de herramientas para blindar tu negocio, proteger tus ingresos y cuidar tu bienestar. Está organizada en tres pilares fundamentales: finanzas, límites y redes de apoyo.

ESTRATEGIAS DE PREVENCIÓN Y AUTOPROTECCIÓN



FORTALECE TU AUTONOMÍA FINANCIERA

Valoración justa de tu trabajo

Diversificación de la clientela

Contratación clara y transparente

Uso de herramientas digitales seguras



ESTABLECE LÍMITES CLAROS

Con clientes, comunicación asertiva

En el ámbito personal, límites emocionales y prácticos

Protege tu salud emocional

Busca apoyo profesional

Autocuidado no es lujo, es necesidad.
Crea espacios libres de roles



CREA O PARTICIPA EN REDES DE APOYO

No normalices lo inaceptable

Únete a espacios seguros

Intercambia experiencias



FORTALECE TU AUTONOMÍA FINANCIERA

Valoración justa de tu trabajo

- Estudio realista de costes: incluye tu salario, gastos fijos, impuestos y margen de beneficio. No trabajes solo para cubrir gastos.
- Tarifas claras y transparentes: sin descuentos forzados.
- Ejemplo de comunicación: *“Mi tarifa por servicio de consultoría es X + IVA, incluye Y entregables y Z revisiones”*
- Tu trabajo tiene valor: no regales tu experiencia. Si un cliente quiere “probar” tu trabajo, ofrece un servicio específico y pagado.

Diversificación de la clientela

- Regla del 30%: ningún cliente debe representar más del 30% de tus ingresos totales.
- Ejemplo práctico: si facturas 3.000€/mes, ningún cliente debería superar los 900€
- Beneficio: si un cliente te falla, no colapsa tu economía. Mantienes poder de negociación

Contratación clara y transparente

- Todo por escrito desde el primer encargo hasta las modificaciones.
- Cláusulas esenciales antiabusos:
 - Plazos de pago máximo 30 días.
 - Interés de mora automático (ejemplo: del 5% tras el vencimiento del plazo de pago pactado en tu factura o contrato.

Ejemplo de comunicación: *"El impago de la factura en el plazo establecido generará intereses de mora del 5% mensual sobre el importe adeudado"*

- Condiciones de rescisión inmediata por impago o corte de relaciones con clientes que no te pagan.

Ejemplo de comunicación: *"El impago de cualquier factura en el plazo establecido dará derecho a suspender inmediatamente la prestación de servicios y a resolver el contrato, sin necesidad de aviso previo"*

- Propiedad intelectual hasta pago total. El cliente NO puede usarlo, modificarlo o copiarlo.

Ejemplo de comunicación: *"Todos los derechos de propiedad intelectual sobre los trabajos realizados permanecerán en mi poder hasta el pago íntegro"*

de todos los honorarios. El cliente no podrá utilizar, modificar o distribuir los trabajos hasta dicho momento”

Uso de herramientas digitales seguras

- Sistemas de facturación con recordatorios automáticos
- Plataformas de cobro online con seguimiento
- Copias de seguridad de toda documentación en la nube



ESTABLECE LÍMITES CLAROS

Con clientes, comunicación asertiva

- Aprende a decir “NO”:
 - “Esas condiciones no se ajustan a mi política comercial”
 - “Para ese presupuesto, puedo ofrecerte esta alternativa más básica...”
 - “Mi disponibilidad para revisiones extra requiere ajuste contractual”
- Refuerza tus condiciones:
 - “El pago se realizará en un plazo máximo de 30 días. Pasado ese plazo, se aplicará un recargo del 5%.”

- Comunica profesionalmente:
 - “Entiendo tu posición, pero mi trabajo también tiene unos costes que debo cubrir”

En el ámbito personal, límites emocionales y prácticos

- Reconoce y nombra la situación:
 - “Estoy ocultando ingresos para evitar conflictos”
 - “Me cuestionan constantemente mis decisiones financieras”
 - “Siento que debo justificar cada gasto del negocio”
- Refuerza tu derecho:
 - “Mi negocio es mi responsabilidad. Tengo derecho a gestionarlo con autonomía y a celebrar mis éxitos. Agradezco tu interés, pero las decisiones las tomo yo”.
- Separación de cuentas y espacios:
 - Cuenta del negocio exclusiva: toda la facturación entra aquí
 - Cuenta personal separada: solo retiro de beneficios pactados
 - Horario de oficina definido: de 9h a 18h, por ejemplo
 - Fuera de horario, no atiendes temas laborales.

Protege tu salud emocional

- Identifica señales de alerta por [estrés laboral](#)
 - Agotamiento mental y físico constante que no se alivia con el descanso.
 - Insomnio o problemas de sueño debido a la preocupación recurrente.
 - Irritabilidad, ansiedad persistente o sensación de estar siempre al límite.
 - Dificultad para concentrarte o tomar decisiones (lo que se conoce como “niebla mental”).

Busca apoyo profesional:

- Terapia psicológica especializada en salud laboral y/o violencia de género
- Grupos de apoyo mutuo para mujeres autónomas
- Talleres de gestión del estrés³ y el autocuidado que tengan en cuenta la doble (o triple) jornada.

³Guía electrónica para la gestión del estrés y de los riesgos psicosociales

Autocuidado no es lujo, es necesidad. Crea espacios libres de roles

El objetivo es encontrar momentos en los que no seas “la autónoma”, “la cuidadora”, “la pareja” o “la responsable de la logística familiar”. Simplemente, seas tú.

- Descansos obligatorios durante tu jornada laboral: levántate, estírate, respira. 5 minutos cada hora.
- Vacaciones reales con desconexión total: comunica que no estarás disponible y cumplo.
- Tiempo de calidad para ti, libre de todos tus roles: comunica este límite.
- *“De 20h a 21h es mi tiempo de desconexión. Apago el teléfono.”*



CREA O PARTICIPA EN REDES DE APOYO

No normalices lo inaceptable

- Reconoce y nombra: *“Esto que me está pasando es violencia económica”*
- Rompe el silencio: *“No soy ‘quejica’ ni ‘poco flexible’. Mi estrés responde al control abusivo del pago de mis facturas”*
- Comparte: descubrirás que no estás sola

Únete a espacios seguros

- Asociaciones y/o entidades especializadas:
- [Autónomas por la Igualdad](#)
- [Servicio de Información y asesoramiento del Instituto de las Mujeres](#)
- Asociaciones sectoriales de tu actividad económica
- Grupos profesionales de mujeres de tu sector

Intercambia experiencias

- Aprendes de estrategias que funcionaron a otras
- Descubres patrones comunes de abuso
- Encuentras proveedores éticos recomendados
- Obtienes apoyo emocional real

6

CASOS DE ÉXITO
REALES:
**ELLAS PUDIERON Y
TÚ TAMBIÉN PUEDES**

Estos casos demuestran que sí es posible salir de situaciones de violencia económica. Mujeres reales, negocios reales. Que sus experiencias te sirvan de inspiración y de hoja de ruta.

“

LAURA: PELUQUERA Y ESTETICISTA

Situación inicial:

- Clientes que cancelaban citas constantemente sin penalización
- Exigencias de servicios extra “por ser clientes habituales”
- Presión para mantener precios congelados durante años

Estrategias aplicadas:

- Implementó política de cancelaciones: 50% de cargo por cancelar con menos de 24 horas
- Creó paquetes claros: servicios básicos vs. premium, sin ambigüedades
- Comunicó el aumento de precios profesionalmente: “Incluye productos de mayor calidad y tiempo extra de dedicación”
- Estableció sistema de reserva con señal para citas de larga duración.

Resultado:

- Incremento de ingresos en 40%.
- Reducción del 80% en cancelaciones de última hora
- Clientela más satisfecha al entender el valor real del servicio

“Dejé de disculparme por cobrar lo que valía mi trabajo. Ahora mis clientas respetan mi tiempo y mi experiencia”

”

“

MARTA: CONSULTORA LEGAL PARA STARTUPS

Situación inicial:

- Clientela que pedía “una consulta rápida” sin factura
- Empresas que retrasaban pagos por 90 o más días argumentando “trámites internos”
- Presión para reducir honorarios “ya que es trabajo de escritorio”

Estrategias aplicadas:

- Sistema de prepago por proyectos: 50% al inicio, 50% al entregar avances
- Contratos con cláusulas antiabuso: intereses de mora automáticos tras 30 días
- Especialización en el nicho de mercado: clientela que valora y paga por la experiencia legal especializada.
- Tarifas por paquetes, no por horas sueltas

Resultado:

- Cobranza inmediata del 100% de sus proyectos
- Atrae clientes de mayor calidad que valoran su profesionalismo
- Triplicó sus tarifas al posicionarse como especialista.

“Cuando empecé a tratarme como profesional, mis clientes también lo hicieron. El pago anticipado fue un filtro perfecto”

”

“

ELENA: DISEÑADORA DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS

Situación inicial:

- Clientes que copiaban sus propuestas y las ejecutaban con profesionales más baratos.
- Trueques abusivos: “te sirve de publicidad”.
- Retención de pagos hasta “ver los resultados” para forzar rebajas

Estrategias aplicadas:

- Contratos blindados con acuerdos de confidencialidad y cláusulas de no copia.
- Denunció ante AEPD por uso no autorizado de su trabajo
- Portafolio con marcas de agua hasta pago completo
- Cobro por fases: 30% investigación, 40% desarrollo, 30% entrega
- Hizo pública la situación en redes profesionales (de forma anónima)

Resultado:

- 0% de impagos tras implementar las estrategias
- Colaboraciones con marcas internacionales
- Reconocida como referente en su especialidad

*“Dejé de pensar como empleada y empecé a pensar como empresaria.
Esa fue la verdadera transformación de mi negocio”*

”

“

CRISTINA: ASESORA Y FORMADORA EDUCATIVA CON DISCAPACIDAD

Situación inicial:

- Su pareja gestionaba todas las cuentas “para ayudarla” y le ocultaba los ingresos reales.
- Le negaba acceso a la cuenta bancaria: “Yo me encargo de los números”.
- Desvalorización profesional: “A tu edad, nadie te tomará en serio como consultora”
- Apropiación de logros: “Es porque me hiciste caso”

Estrategias aplicadas:

- Toma de conciencia: buscó acompañamiento en asociación especializada
- Habilidades financieras seguras: alertas bancarias, herramientas digitales accesibles
- Documentación de ingresos reales vs. lo que le decían que ganaba
- Empoderamiento profesional: usó su experiencia vital como valor diferencial

Resultado:

- Independencia total financiera y emocional
- Duplicó ingresos en 6 meses
- Ahora es mentora de otras mujeres en situación similar

“Mi negocio siempre fue viable, solo necesitaba quitarle las cadenas. Y a él, también”

”

“

ANA: COMERCIANTE (TIENDA DE ALIMENTACIÓN EN ZONA RURAL)

Situación inicial:

- Proveedores locales que le aplicaban precios más altos que a competidores masculinos
- Clientes con deudas pendientes o pedían “fiado” de forma crónica, afectando su liquidez
- Aislamiento profesional y falta de acceso a formaciones específicas
- Presión familiar para que cerrara “porque el negocio no daba para más”

Estrategias aplicadas:

- Alianzas con otras mujeres rurales: creó red de compras colectivas para negociar mejores precios con proveedores
- Digitalización básica pero efectiva: implementó TPV móvil y perfil en redes sociales para venta en pueblos vecinos
- Política clara de pagos: sistema de fidelización para clientes puntuales, eliminación del “fiado” crónico
- Diversificación: añadió productos de proximidad y ecológicos, diferenciándose de la competencia
- Acceso a formación online: cursos de gestión financiera a través de programas para emprendedoras rurales

Resultado:

- Aumento del 25% en margen de beneficio al negociar directamente con productoras
- Reducción del 90% en impagos de clientes
- Expansión a venta online en 15 pueblos de la comarca
- Reconocimiento como referente del comercio local sostenible

“Aprendí que ser mujer y rural no era una limitación, sino mi mayor ventaja competitiva. La comunidad me necesitaba tanto como yo a ella”

”

LO QUE TODAS HICIERON (PATRONES DE ÉXITO):

1. Rompieron el silencio: contaron su situación a alguien de confianza
2. Buscaron ayuda especializada: no intentaron resolverlo solas
3. Documentaron todo: crearon carpetas de evidencias
4. Se unieron a otras: encontraron fuerza en el grupo
5. Aprendieron a decir NO: establecieron límites claros

LO QUE DEJARON DE HACER:

- Justificar comportamientos abusivos como “cosas del sector”
- Creer que tenían que aguantar “por ser el único cliente”
- Ocultar su situación por vergüenza o miedo
- Priorizar la comodidad de la persona agresora sobre su bienestar

LO QUE NINGUNA SE ARREPIENTE:

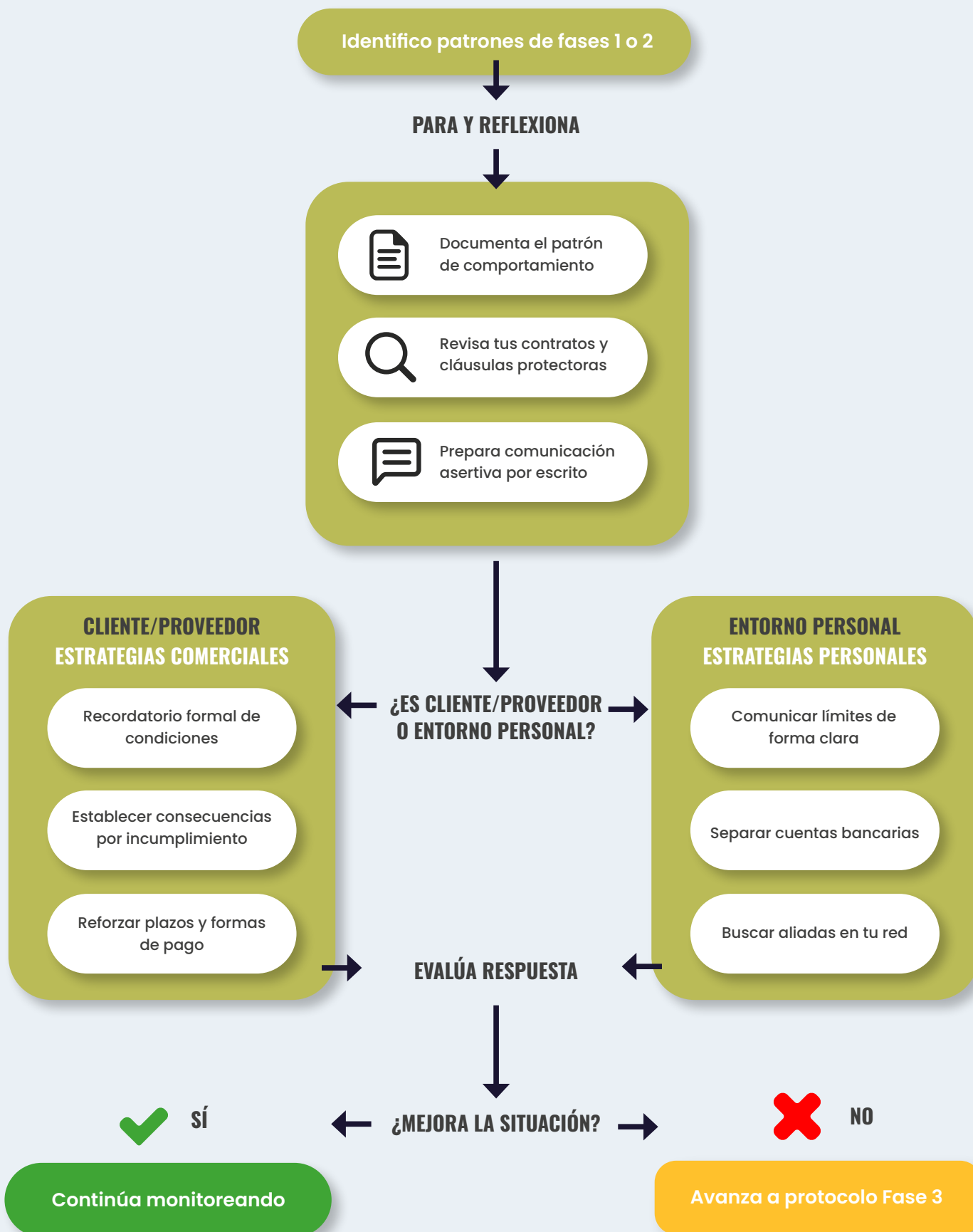
- Invertir tiempo en asesoría desde el primer momento
- Unirse a asociaciones de mujeres autónomas
- Priorizar su salud mental durante el proceso
- Compartir su experiencia para ayudar a otras

RECUERDA: estos casos demuestran que sí se puede salir de la violencia económica. No estás sola, hay caminos probados y mujeres dispuestas a acompañarte en el proceso.

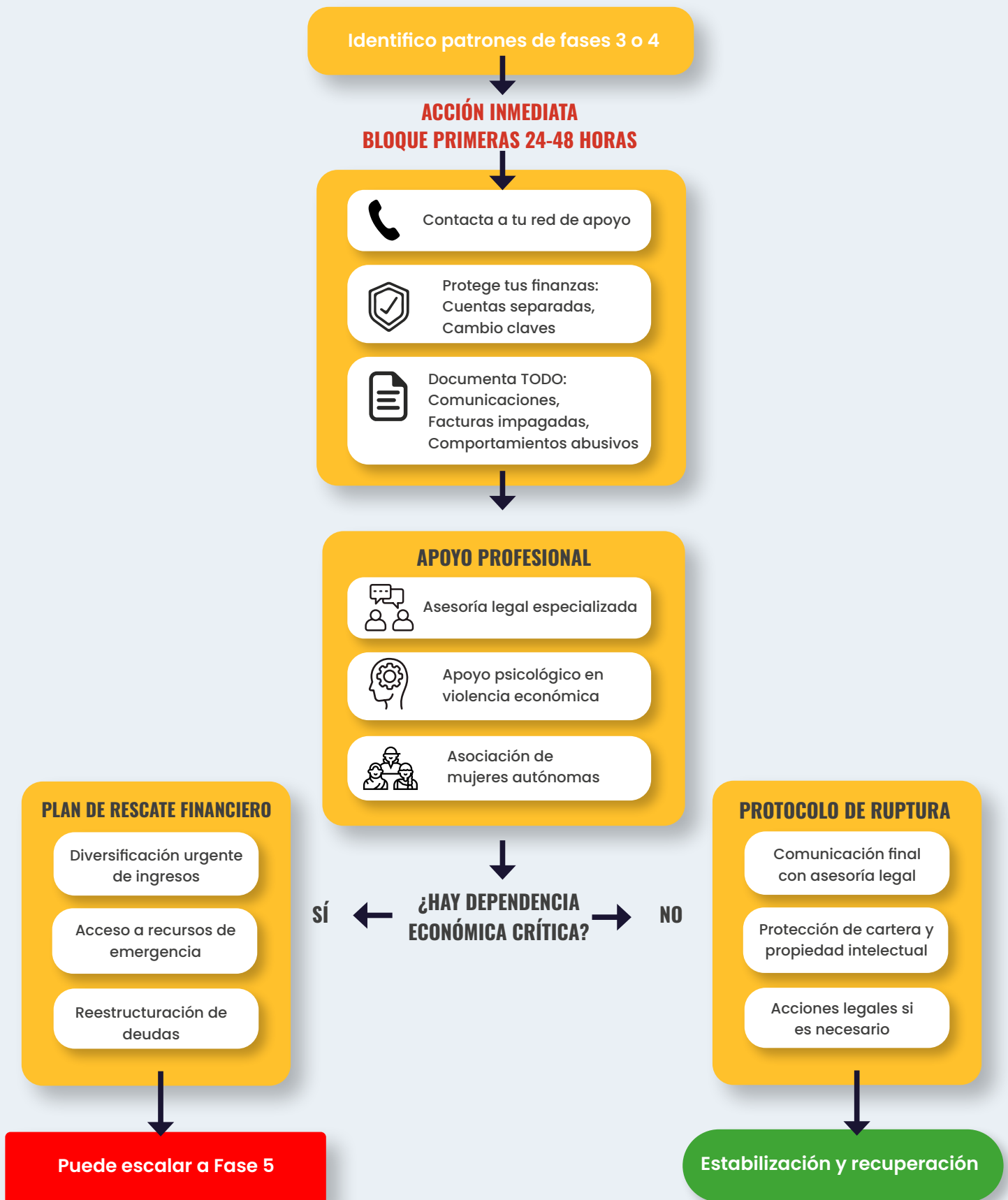
7

FLUJOGRAMAS DE ACCIÓN INMEDIATA: ACTUAR SOBRE EL PROBLEMA

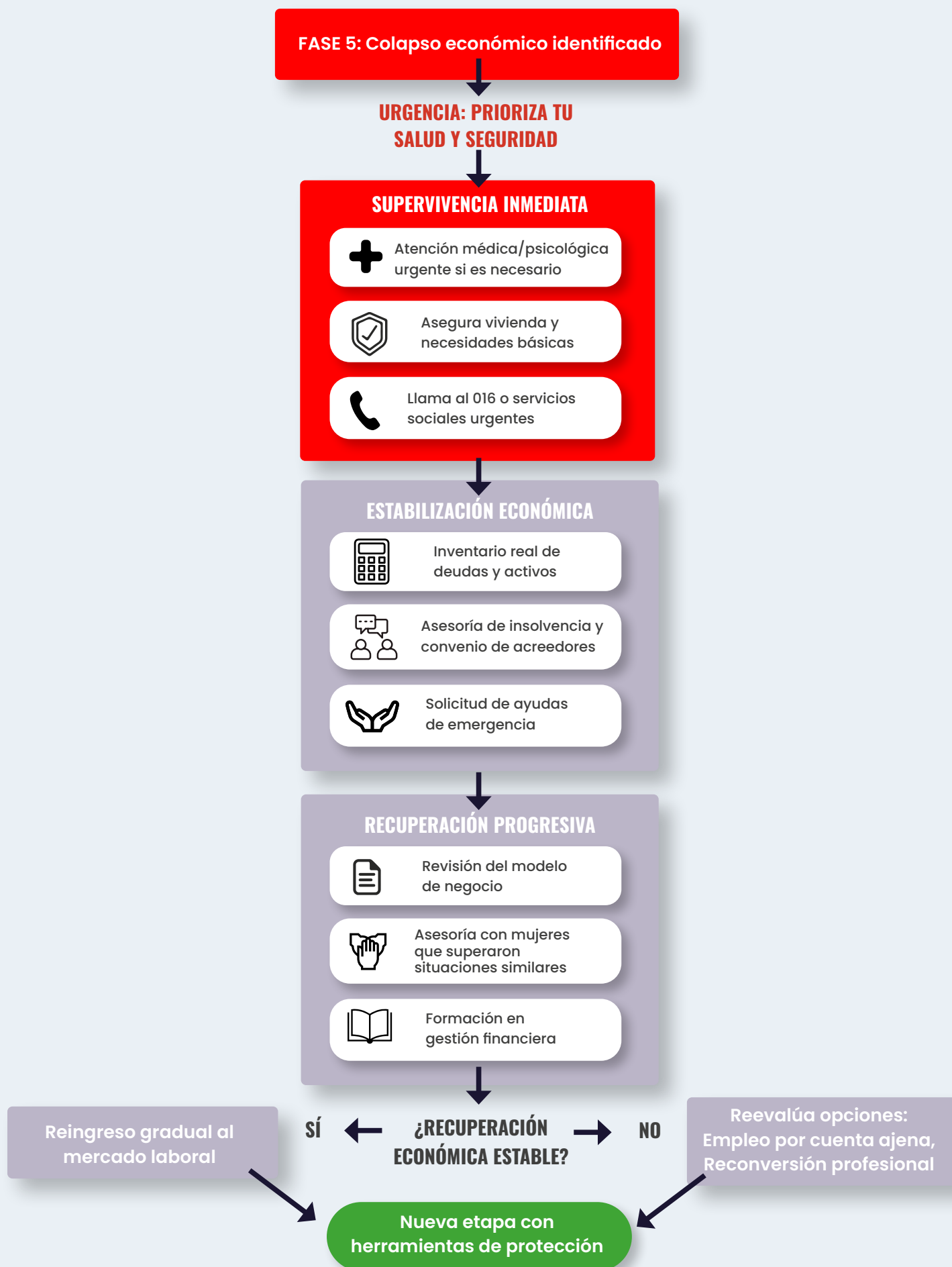
FLUJOGRAMA FASE 1-2 (PRUEBAS DE LÍMITES / NORMALIZACIÓN)



FLUJOGRAMA FASE 3-4 (EXTORSIÓN ACTIVA / DOMINIO)



FLUJOGRAMA 3: FASE 5 (COLAPSO ECONÓMICO)



8

RECURSOS Y CONTACTOS ÚTILES

ATENCIÓN INMEDIATA Y ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO

Servicio de atención a todas las formas de violencia contra las mujeres (MINISTERIO DE IGUALDAD)

- Telefónica: 016 (24 horas, gratuito, no deja rastro)
- Correo electrónico: 016-online@igualdad.gob.es
- Chat online: violenciagenero.igualdad.gob.es
- WhatsApp: 600 000 016 (solo admite WhatsApp)
- Accesibilidad para personas con discapacidad:
 - Auditiva y/o del habla:
 - SVisual: <http://www.svisual.org>
 - Telesor: <https://www.telesor.es/indextelesorweb.php>
 - Teléfono de texto: 900 116 016
 - Baja visión: correo electrónico adaptado
- [Web de recursos de apoyo y prevención ante casos de violencia contra las mujeres \(WRAP\)](#)

Servicio de Información y asesoramiento (INSTITUTO DE LA MUJER)

- Teléfono: 900 191 010
- Correo electrónico: inmujer@inmujeres.es
- Consulta online: [Consulta Online \(Consultas generales\)](#)
- Personas con discapacidad auditiva y/o del habla: <https://www.telesor.es>
- Información y asesoramiento en materia de discriminación por razón de sexo: [¿Cómo puede presentar su queja?](#) Y [Quejas de discriminación por razón de sexo](#)

Servicio Arcoíris – Atención LGTBI y delitos de odio

- Teléfono: 028
- Correo electrónico: 028-online@igualdad.gob.es
- [Chat online](#) y [mapa de recursos](#)

Aplicaciones de protección

- Canal directo con Fuerzas de Seguridad del Estado: [APP ALERTCOPS](#):

ASESORÍA LEGAL Y JURÍDICA ESPECIALIZADA

Servicios de orientación jurídica

- Colegios de Abogados – Asistencia jurídica gratuita:
<https://www.mjusticia.gob.es/es/ciudadania/tramites/asistencia-juridica-gratuita>

Oficinas de asistencia a víctimas

- Ministerio de Justicia: https://www.mjusticia.gob.es/BUSCADIR/ServletControlador?apartado=buscadorPorProvinciasForm&tipo=ATV&lang=es_es
- Poder Judicial – Oficinas de ayuda:
- <https://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Temas/Violencia-domestica-y-de-genero/Directorio-de-Juzgados-de-Violencia-y-Oficinas-de-ayuda/Directorio-de-oficinas-de-ayuda/>

Unidades de Valoración Forense

- UVFI: <https://violenciagenero.igualdad.gob.es/wp-content/uploads/Capitulo-3.xlsx>

ASESORÍA ESPECÍFICA EN VIOLENCIA ECONÓMICA

Asociaciones especializadas en violencia económica

- Autónomas por la Igualdad: <https://autonomasporlaigualdad.org/>
- Federación de Mujeres Progresistas: <https://fmujeresprogresistas.org/hacemos/violencia-de-genero/#atencion>
- FADEMUR - Espacios seguros en medio rural: <https://fademur.es/fademur/red-de-espacios-seguros-contr-la-violencia-machista-en-el-medio-rural/>
- Comisión para la Investigación de Malos Tratos: <https://malostratos.org/atencion-a-mujeres-maltratadas/atencion-social-a-victimas/>

Centros de atención integral

- Centros de atención a las mujeres: <https://www.inmujeres.gob.es/servRecursos/centrosAtencion/home.htm>
- Salud laboral en las Comunidades Autónomas: <https://www.sanidad.gob.es/areas/saludLaboral/CCAA/home.htm>

Recursos adicionales

- Asociaciones contra la violencia de género:
<https://violenciagenero.igualdad.gob.es/informacion-3/asociaciones/>
- Amalgama Social: <https://www.amalgamasocial.org/>

PROTECCIÓN DIGITAL Y DATOS PERSONALES

Agencia Española de Protección de Datos

- Canal prioritario: <https://www.aepd.es/canalprioritario>
- Ayuda a mujeres supervivientes:
<https://www.aepd.es/areas-de-actuacion/recomendaciones>

EDUCACIÓN FINANCIERA Y HERRAMIENTAS ECONÓMICAS

Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)

- Educación financiera: <https://www.finanzasparatodos.es/herramientas>

SALUD LABORAL Y BIENESTAR

- Por CCAA: <https://www.sanidad.gob.es/areas/saludLaboral/CCAA/home.htm>

PROTOCOLO DE USO RÁPIDO

En situación de peligro inminente

- Llama al 112 (Emergencias)
- Usa ALERTCOPS (Aplicación móvil)

Para asesoramiento inmediato

- 016 - Violencia de género (24h)
- 900 191 010 - Instituto de la Mujer
- 028 - Atención LGTBI

Para violencia económica específica

- Autónomas por la Igualdad - Asesoría especializada
- Colegios de Abogados - Asistencia jurídica gratuita
- CNMV - Educación financiera

Para protección digital

- AEPD - Canal prioritario - Eliminación de contenido sensible

Todos los recursos son gratuitos, confidenciales y disponibles en toda España.

Recursos verificados y actualizados a octubre 2025. Se recomienda confirmar actualizaciones en las webs oficiales.

9

HERRAMIENTAS PARA ESTABLECER LÍMITES: **COMUNICACIÓN Y ESTRATEGIAS CONDUCTUALES**

COMUNICACIÓN ASERTIVA CON CLIENTES

Para retrasos de pago:

- “Necesito que me confirmes la fecha exacta de pago para organizar mis compromisos financieros del mes”
- “El retraso en el pago afecta mi capacidad para cubrir gastos operativos. ¿Cuándo podrás regularizarlo?”

Para negociaciones abusivas:

- “Esta tarifa refleja mi experiencia y calidad. No realizo descuentos que comprometan la sostenibilidad de mi negocio”
- “Entiendo tu presupuesto, pero no puedo trabajar por debajo de mi valor profesional”

Para plazos irreales:

- “Para mantener la calidad que mereces, necesito X días. Te propongo esta nueva fecha...”
- “Aceptar ese plazo comprometería la excelencia del resultado final”

COMUNICACIÓN EN EL ÁMBITO PERSONAL

Cuando cuestionan tus decisiones:

- “Agradezco tu interés, pero las decisiones sobre mi negocio las tomo yo”
- “Confía en mi criterio profesional para gestionar mi trabajo”

Para control financiero disfrazado de ayuda:

- “Aprecio tu preocupación, pero necesito gestionar mis finanzas de forma independiente”
- “He establecido un sistema que funciona para mí y mi negocio”

Para expectativas de disponibilidad constante:

- “Mi horario laboral es de X a Y. Fuera de ese tiempo, atiendo solo emergencias reales”
- “Los fines de semana desconecto para recargar energía”

PROTOSCOLOS DE ACCIÓN INMEDIATA

Con clientes abusivos:

- Identifica el patrón (impagos sistemáticos, trato degradante)
- Comunica por escrito el límite específico
- Establece consecuencia clara (suspensión de servicio, aplicación de intereses)
- Mantén coherencia en la aplicación

En el entorno personal:

- Reconoce las señales (ocultar ingresos, justificar gastos)
- Establece separación práctica (cuentas bancarias independientes)
- Practica respuestas asertivas
- Busca aliadas en asociaciones especializadas o en tu red profesional

10

PLANTILLAS Y EJEMPLOS DE CLÁUSULAS CONTRACTUALES PROTECTORAS

CLÁUSULAS ESENCIALES ANTI-IMPAGO

Intereses de mora automáticos:

“El impago de cualquier factura en su fecha de vencimiento generará intereses de mora del [8]% anual desde la fecha de vencimiento hasta el pago efectivo, sin necesidad de requerimiento previo.”

Suspensión de servicios por impago:

“El impago de cualquier factura facultará a la prestadora de servicios para suspender inmediatamente los servicios contratados hasta que se regularice la situación de pago, sin que ello genere responsabilidad alguna.”

PROTECCIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Retención de derechos hasta pago total:

“Todos los derechos de propiedad intelectual permanecerán en poder de la prestadora hasta el pago íntegro de todos los honorarios. El cliente no podrá utilizar los trabajos hasta dicho momento.”

CLÁUSULAS DE PROTECCIÓN DEL TIEMPO

Límite de revisiones:

“El precio incluye un máximo de [2] revisiones. Revisiones adicionales serán facturadas a [X]€ por hora. Las solicitudes de revisión deberán realizarse en un plazo máximo de [15] días desde la entrega.”

Penalización por cancelaciones:

“Las cancelaciones con menos de [48] horas de antelación supondrán el pago del [50]% del servicio. Las cancelaciones del mismo día supondrán el pago del [100]% del importe acordado.”

SISTEMAS DE PAGO SEGUROS

Pago anticipado parcial:

“Se abonará una señal del [30-50]% al confirmar el encargo. El saldo restante se abonará antes de la entrega definitiva de los trabajos.”

Renovación automática con preaviso:

“Este contrato se renovará automáticamente por periodos de [1 año/mes] salvo que alguna de las partes comunique por escrito su deseo de no renovar con al menos [30] días de antelación.”

¿CÓMO SE RELACIONA LA SECCIÓN DE HERRAMIENTAS PARA ESTABLECER LÍMITES Y ESTA SECCIÓN?

USAS LAS HERRAMIENTAS

Para comunicar tus condiciones verbalmente

Ejemplo práctico:

Herramienta verbal: *“Trabajo con pagos escalonados para garantizar la dedicación exclusiva a tu proyecto”*



APLICA LAS CLAÚSULAS

Para formalizar esas condiciones por escrito

Ejemplo práctico:

Cláusula contractual: *“Se abonará 50% al inicio y 50% antes de la entrega final”*

11

**DATOS
ACTUALIZADOS
QUE RESPALDAN
LA EXISTENCIA DE
ESTE PROBLEMA**

LA VIOLENCIA ECONÓMICA EN CIFRAS: UN PROBLEMA ESTRUCTURAL

El informe “Rompiendo el Silencio II” (2023)⁴, de Autónomas por la Igualdad (Axi) aporta datos inéditos sobre la violencia económica en los sectores de actividad en los que se desenvuelven las mujeres trabajadoras y personas no binarias encuestadas.

Presión o control en sus relaciones comerciales

El 28,03% de las mujeres encuestadas reporta haber sufrido presión o control en sus relaciones comerciales, mientras que el **66,6% de las personas no binarias** indica haberlo padecido.

Sectores donde se reporta más presión/control:

- Construcción e industria manufacturera: 100% de casos, aunque condicionados por bajo tamaño muestra.
- Información y comunicaciones: 63,64%
- Actividades administrativas: 50%
- Actividades artísticas y recreativas: 27,3%

Colectivos especialmente vulnerables:

- Mujeres migrantes: 100% en manufacturera y actividades profesionales
- Mujeres con discapacidad: 50% (casi el doble que mujeres sin discapacidad)

⁴ Muestra: mujeres trabajadoras autónomas y personas no binarias en España. Informe de resultados: <https://autonomasporlaigualdad.org/portfolio/informe-de-resultados-proyecto-rompiendo-el-silencio-ii/>

- Factor generacional:
 - La prevalencia crece con la edad de las mujeres encuestadas: del 20% en jóvenes al 100% en mayores.
 - Entre las migrantes y no binarias, las mujeres entre 31 y 45 años la sufren más (60%) que las de más edad (37,5%).

EXTORSIÓN POR FACTURAS IMPAGAS Y/O POR OPORTUNIDADES COMERCIALES

El 16,56% de las mujeres encuestadas reconoce haber sufrido extorsión por facturas impagas u oportunidades comerciales.

Impacto desproporcionado:

- Mujeres migrantes: va de 50% hasta 66,67%
- Sectores donde se reporta más extorsión: construcción (50%), información y comunicaciones (45,45%). En el caso de las personas no binarias 33,33% en las industrias extractivas.
- Edad: 100% de mayores de 66 años (autónomas y con discapacidad) sufren extorsión; jóvenes entre un 17 y 20%.

PERCEPCIONES FRENTE A LA VIOLENCIA ECONÓMICA

- **Conflicto por crecimiento del negocio:** 80,52% de encuestadas y 100% de jóvenes entre 18 y 30 años, lo tachan de inaceptable; baja al 69,23% entre las migrantes y al 25% entre las personas con discapacidad.
- **Chantaje/presiones para cobrar:** 90,91% de encuestadas, 84,62% de migrantes y 100% de las jóvenes lo rechazan; sin embargo, 75% de las personas con discapacidad lo consideran aceptable.
- **Pareja decide el negocio:** 83,67% de encuestadas y 100% de jóvenes lo consideran inaceptable; el 61,54% de migrantes y 75% de las personas con discapacidad lo rechazan.
- **Retención de pagos bajo amenaza:** 94,8% de encuestadas, 95% de mujeres entre 46 y 65 años y el 100% de las jóvenes lo percibe como inaceptable; 25% de personas con discapacidad lo toleran.

EXPERIENCIAS VS. PERCEPCIONES DE LA VIOLENCIA ECONÓMICA

- **Presión/control vivido vs. chantaje:** 84% de quienes lo padecieron lo rechaza; 14% lo normaliza (9%) o relativiza (5%).
- **Presión/control vs. retención de pagos:** 89% condena la retención coercitiva; 5% la acepta y 7% dice “depende”.
- **Extorsión vivida vs. chantaje:** 19% de las extorsionadas considera aceptable el chantaje (el triple que entre quienes no han sido extorsionadas, donde solo un 6% lo ve aceptable).
- **Extorsión vs. retención de pagos:** 85% de extorsionadas sigue rechazando; 15% ya la justifica, frente al 96% de rechazo de quienes no la han sufrido.

