

Asumir la crisis

Cerrar el estudio ordenadamente

por Gonzalo García¹

Copyright © Gonzalo García 2010

Esta obra es propiedad del autor. Está prohibido reproducirla, almacenarla o transmitirla por cualquier medio, incluso parcialmente, en cualquier formato o soporte, sin autorización expresa y escrita, que se puede solicitar a gonzalog@arqueting.com Están autorizadas las citas con la condición de mencionar el origen.

El autor atiende gratuitamente las consultas que se le hagan por escrito sobre la materia de este artículo dirigiéndolas a la dirección de correo indicada arriba.

Otros artículos sobre esta materia en www.arqueting.com

Contenido

Rasgos y dimensiones de la crisis	1
Asumir la crisis: cerrar ordenadamente	3
Pérdidas.....	4
Cerrar, ¿morir?.....	6
Cerrar bien.....	6
Anticípate.....	6
Pide asesoramiento profesional.....	7
Cumple con las responsabilidades adquiridas.....	7
Despide a tus empleados.....	9
Deja abierto y limpio el futuro.....	9
Qué pasaría si no tuvieras suficiente dinero.....	10

Rasgos y dimensiones de la crisis

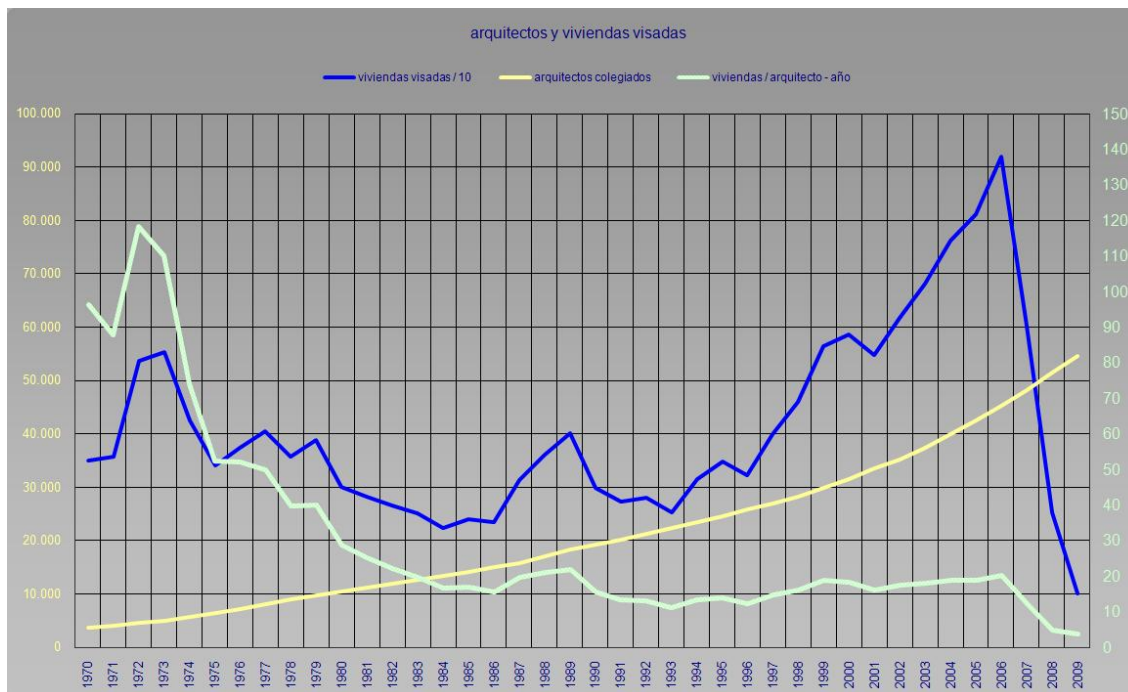
La producción del sector inmobiliario ha sufrido una contracción si precedentes. De las 920.199 viviendas visadas en 2006 en toda España², a las 110.862 de 2009, el descenso ha sido del 89% en 3 años, uñ frenazo brusco.

En el mismo período, el número de arquitectos colegiados ha pasado de 45.230 a 54.660, un crecimiento del 20,8%.

Como consecuencia, las 15 viviendas visadas por arquitecto y año que se han mantenido aproximadamente constantes durante 24 años, desde 1883 hasta 2007, han caído bruscamente hasta las 4 viv/arq/año. Este indicador, que refleja bastante exactamente la demanda del mercado de los arquitectos, ha caído un 73,3% en dos años. Es decir, los arquitectos como colectivo hemos tenido en 2009 la cuarta parte de trabajo que en años anteriores.

¹ Gonzalo García es arquitecto por la UP de Barcelona (1969) y PADE por el IESE (1995). Fundó y trabaja en la empresa Soft S.A., autora del programa Presto.

² Datos estadísticos publicados por el CSCAE



Línea azul: viviendas visadas en el año (escala izquierda x 10)

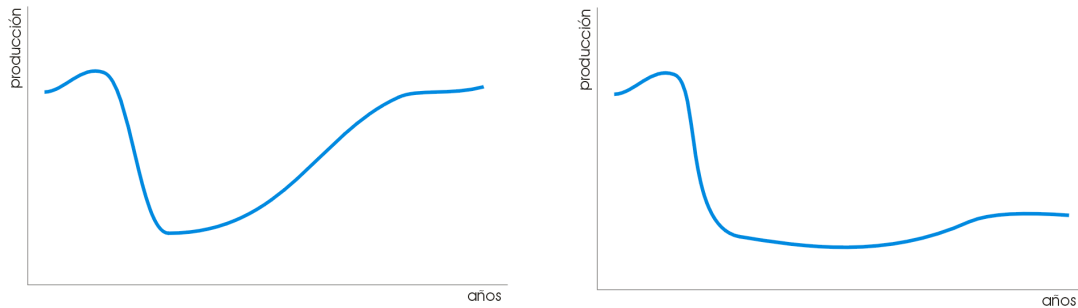
Línea amarilla: arquitectos colegiados (escala izquierda)

Línea verde: viviendas visadas / arquitectos colegiados (Escala derecha)

La crisis del mercado inmobiliario español comenzó en agosto de 2007, un poco antes de que lo hiciera la crisis financiera global, en marzo de 2008. En España, los insistentes mensajes sobre la burbuja inmobiliaria acabaron calando a principios de 2007: ideas como ‘millones de viviendas por vender’, ‘actividades especulativas’, ‘crecimiento acelerado del precio de las viviendas’, se repetían en los medios hasta que falló la confianza y se detuvo la producción. La crisis financiera global se superpuso, complicando mucho la obtención de créditos, y resultó el parón que conocemos.

La crisis financiera se recuperó en dos años, también en España, pero la crisis de producción de la edificación, no. La desconfianza en la estabilidad del empleo, la convicción de que los precios seguirán bajando y los activos en manos del sistema financiero, en diferentes estados de claridad patrimonial, que dificultan el ajuste automático de los precios, actúan como freno para la recuperación de la inversión, que se prevé lenta. Probablemente alcanzaría el rango de las 250.000 a 400.000 viviendas visadas anuales a partir de 2015, si se mantuviera la actual situación política y financiera. Y esa cota probablemente será el techo durante muchos años.

En esa situación, el panorama profesional para los arquitectos será muy duro: nos mantendremos alrededor de las 3-4 viviendas visadas por arquitecto y año, algo decididamente insuficiente: el mínimo serían cinco veces más, o lo que es lo mismo, sobraremos el 80% de los arquitectos, habrá trabajo en el mercado doméstico convencional para 10.000-15.000. Así que nuestra crisis, aunque pasajera, desembocará en un ambiente muy diferente del que había en el inicio.



Las crisis suelen seguir un patrón en V, semejante al de la figura izquierda. La crisis actual del mercado de los arquitectos españoles probablemente seguirá un patrón en L, parecido al de la derecha, con un desembarque final más bajo que la entrada.

El problema principal será lograr encargos. La competencia será muy intensa y prevalecerán unos pocos. Lo cual, por otra parte, es lo habitual en la mayoría de los mercados, con la diferencia de que quienes entran en ellos saben lo que hacen, y nosotros, en cambio, hemos entrado convencidos de que nuestro título y nuestra preparación eran garantía suficiente para trabajar.

Asumir la crisis: cerrar ordenadamente

La crisis podría invitarte a cerrar tu estudio. Por ejemplo, porque aparece una oportunidad profesional (un puesto de trabajo asalariado, una oposición) que te resulta más atractiva que la lucha a la que te conduce la actividad profesional independiente.

La alternativa ‘cierre’ puede ser necesaria, por ejemplo, si la salud económica fuera alarmante, es decir, que vas a endeudarte sin que consideres probable que cambie el signo de los acontecimientos.

Conocerás tu estado de salud económica mirando el balance de tu estudio (si dispones de un sistema de contabilidad financiera) y calculando sobre él el fondo de maniobra, que es un subconjunto que mide la capacidad que el estudio tiene para afrontar el pago de sus deudas a corto plazo.

balance a 31-12-2008	
activo	pasivo
oficina en propiedad	capital y reservas
ordenadores y software	créditos y préstamos
clientes pendientes de cobro	facturas por pagar
caja y banco	pérdidas y ganancias

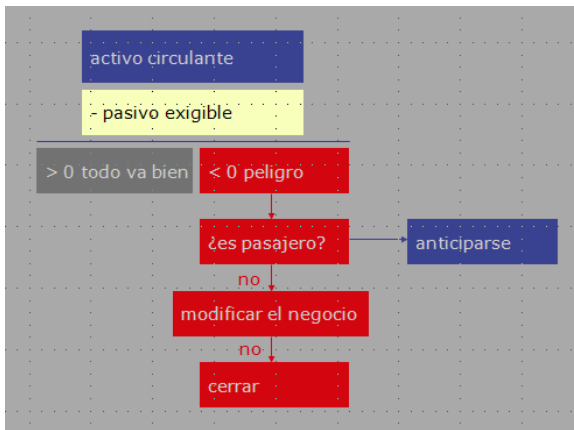
copyright © Gonzalo García 2007

El fondo de maniobra está compuesto por los dos capítulos inferiores del activo, a los que se resta los intermedios del pasivo:

Fondo de maniobra = Activo circulante (Clientes + Caja y banco) – Pasivo exigible a corto plazo (créditos y préstamos + facturas por pagar)

BAI ANCF		Pasivo	
Activo			
Maquinaria		Capital	
Mobiliario		Reservas	
Ordenadores		Resultados años anteriores	
Automóviles		Creditos bancarios	
Amortizaciones		Debo a proveedores	
Acciones		Debo a colaboradores	
Depósitos		Debo a Hacienda	
Clientes		Dividendo a pagar	
Clientes dudoso cobro		Cuenta con socios	
Hacienda retenciones			
Banco			
Caja		Ganancias	

El fondo de maniobra en el balance de un estudio sería la suma de los conceptos azules menos la suma de los rojos.



Árbol de decisiones que se deriva del fondo de maniobra.

Si el resultado es positivo, todo va bien. Si no, probablemente no tendrás dinero para pagar a algún proveedor en el próximo futuro.

Si el fondo de maniobra resultase negativo, tu estudio no tendría suficiente dinero para pagar en un plazo breve. Lo primero es indagar si se trata de un mal momento pasajero, o de una mala situación crónica. Para ello, mira el horizonte un poco más lejano, unos meses más tarde, y comprueba el signo del fondo de maniobra.

Si se trata de un mal momento, tienes que anticiparte a resolverlo. Renegocia la deuda con los proveedores, posponiendo una parte de la de cada uno, para distribuir los pagos en momentos de tesorería positiva. Pide un crédito que permita pagar a los proveedores en los momentos en que no haya dinero, para devolverlo más tarde, cuando estés seguro de que va a haber dinero. Aumenta el capital pidiendo a los socios una aportación adicional.

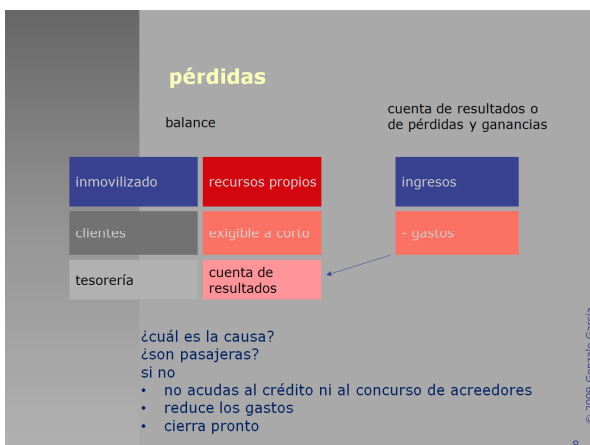
Si es una situación crónica, no se te ocurra pedir un crédito, ni renegociar: tienes que modificar en profundidad la estructura del estudio o cerrar lo antes posible, para que no crezca el problema.

Pérdidas

Otro método para conocer la salud de tu estudio consiste en calcular si tiene pérdidas o beneficios.

Pérdidas: los gastos son superiores a los ingresos y el pasivo (sin cuenta de resultados) superior al activo.

Las pérdidas son siempre malas, pero pueden no ser letales durante cortos períodos.



La medida límite de las pérdidas es el patrimonio neto: en las sociedades anónimas, por ley, si las pérdidas fueran tales que el patrimonio neto quedara menor que la mitad del capital, la sociedad ha de liquidarse (quiebra).

Las pérdidas se palian con créditos y se corrigen mejorando el resultado o aportando nuevo capital.

El modo de proceder en caso de que el estudio entre en pérdidas comienza por estudiar la causa: negocio mal planteado, exceso de estructura para el volumen de facturación, falta de productividad, caída de la demanda, o pérdida de competitividad. Hay que revisar la estructura misma del estudio. Tu estudio pierde dinero. Quizá estés cobrando por debajo del coste. Quizá tengas alguna rémora difícil de mantener, como fuertes gastos financieros, exceso de costes fijos, o algún impagado de importancia.

Sólo si la causa fuera claramente coyuntural (un encargo casi acabado, aún no facturado, por ejemplo), podrías considerar que las pérdidas son transitorias. Y aún en este caso tendrías que estudiar bien si el estudio será o no capaz de recuperarse de esa pérdida, o si quedará tan débil de recursos que tengas que hacer una aportación especial, por ejemplo, un aumento de capital, para que mantenga su solidez financiera.

Las pérdidas, si son pasajeras, pueden no tener consecuencias perceptibles, a menos que falte tesorería (ganas dinero, pero no te pagan o te pagan tarde). Puedes superarlo corrigiendo sus síntomas, mediante créditos que aporten el dinero que necesites temporalmente.

Si no tuvieras certeza de que las pérdidas sean pasajeras, sería temerario acudir al crédito, ya que si la causa de las pérdidas permaneciera, el crédito pospondría sus efectos negativos, pero los agravaría, quizá definitivamente. En ese caso tendrías que estudiar un plan que ataje rápidamente la causa misma de las pérdidas, y aguantar la falta de dinero con métodos menos cómodos pero más sanos que los créditos, como la renegociación de pagos a empleados y proveedores, o la ampliación del plazo de pago a los acreedores.

El concurso de acreedores es un refugio legal del estudio que, disponiendo de bienes suficientes para cubrir todo su pasivo, sin embargo carece de tesorería para pagar en su fecha los compromisos adquiridos. La autoridad judicial a la que el arquitecto solicita la suspensión de pagos estudia la situación económica del estudio, y si entiende que es justo, concede al estudio el derecho a aplazar el pago de sus deudas, manteniendo el estudio en marcha.

Estudia primero si puedes reducir los gastos hasta un nivel tolerable (inferior a los ingresos). Un estudio de arquitectura es una estructura muy flexible, que no requiere grandes inversiones para ser creado, ni necesita muchos recursos para sobrevivir. Antes de pasar adelante, estudia si podrías reducir su estructura a mínimos (tú, un portátil, un Ibiza y el salón de tu casa), de modo que los gastos fueran inferiores a los ingresos, y seguir siendo capaz de atender a tus clientes. En caso positivo, analiza si prefieres esa solución, lo que probablemente dependerá de tus alternativas profesionales y de si te apetece trabajar en esas condiciones, sin duda, muy duras.

En caso negativo, tienes que cerrar. En este documento, usaré ‘cerrar’ para referirme a la liquidación definitiva del estudio, o para significar una reducción drástica de su estructura (despedir empleados, cambiar de oficina), tal que el resultado sea sustancialmente diferente del origen.

Cerrar, ¿morir?

Los arquitectos tendemos a considerar a nuestro estudio como una prolongación de nosotros mismos, hasta confundirlo por completo con un hijo, con tu figura, tu cutis, tus piernas o tu rostro. Es tu semblante profesional, lo que de ti percibe la sociedad.

Los socios de Nestlé o de Iberdrola no ven así a su empresa. Ni nuestro amigo constructor a la suya: la empresa es un ente independiente, instrumental, ajeno a ellos, bueno sólo si es útil.

Nuestro estudio también es así, pero no en nuestro sentimiento. Tú lo creaste para que fuese tu armadura, tus alas, una suerte de prótesis que te aportaría lo necesario para aparecer como arquitecto capacitado y así desarrollar tu potencialidad.

Esa sensación es imperfecta, no representa con exactitud la realidad. El estudio es de quita y pon. Si lo cerrases, podrías perfectamente abrir otro al día siguiente en la puerta de al lado, sin cometer los errores que cometiste en el primero. No pasaría nada, con tal de que cerrases bien. No sería un bochorno, ni un fracaso.



Sin embargo, probablemente tú lo somatices como un desastre o una pequeña muerte. No te extrañe: son muchos años de ilusiones y planes que parecen frustrados. Si te encontrases en este caso, acude a un siquiatra o a un sicólogo, que te ayude a entenderte a ti mismo en esa nueva situación.

Cerrar bien

Requiere algunas condiciones:

- Anticiparse
- Pedir asesoramiento profesional
- Cumplir con las responsabilidades adquiridas
- Dejar abierto y limpio el futuro

Anticípate

Los costes indirectos (alquiler de la oficina, luz, impuestos...) y la nómina de tu estudio funcionan como un taxímetro: son proporcionales al tiempo. Cada mes que transcurra con pocos o ningún ingreso, esos costes saldrán de tu bolsillo. Y en muy poco tiempo alcanzarán volúmenes insostenibles.

Tienes que ser ágil y reaccionar deprisa

Lo primero es contar con un sistema de información económica que te advierta de cuál es la situación. Necesitas una contabilidad al día, lo más sencilla posible, quizá poco detallada, que te informe, al menos, de si tienes beneficios o pérdidas. El ideal sería que te indicase también cómo vas de tesorería, es decir, si vas a tener el suficiente dinero en la cuenta como para poder pagar lo que tengas que pagar.

Las finanzas de un estudio no muy grande suelen ser bastante simples, por lo que probablemente podrás mantener en la mente esa información, la tesorería disponible, los pagos que has de hacer y los cobros que esperas.

Si no dispusieras de ninguna contabilidad, haz la cuenta de la vieja: he facturado esto y mis gastos son estos y aquellos. Pero ponte enseguida a hacer una minicontabilidad que te dé mejor información (te aconsejo mi artículo ‘Cómo llevar las cuentas en una hora al mes’, en www.arqueting.com).

Si tuvieras ingresos equivalentes a los gastos (porque, por ejemplo, trabajas en una empresa o en un ayuntamiento por las mañanas y dedicas la tarde al estudio), y estuvieras dispuesto a poner tus ingresos en el estudio para pagar sus gastos (si un día nos viéramos, por favor, te agradecería mucho que me explicases qué motivo es el que te impulsa a semejante conducta), podrías posponer indefinidamente la decisión de cerrar.

Si no, cierra tu estudio enseguida.

Pide asesoramiento profesional

El proceso de cierre de una sociedad requiere seguir un protocolo relativamente complejo (escritura de liquidación, baja en Hacienda y en la seguridad social, registro...), que es necesario recorrer y cumplimentar, por lo que es aconsejable que te pongas en manos de un profesional (un abogado, un gestor) que lo resuelva por ti o, al menos, que te informe sobre los grandes rasgos del protocolo a seguir.

Si tuvieras tiempo disponible, puedes hacerlo por ti mismo, preguntando mucho y dejándote ayudar.

Si tu estudio fuera personal, sin estar constituido como sociedad, el procedimiento es algo más sencillo: acude a la asesoría jurídica del Colegio, y sigue sus instrucciones.

Cumple con las responsabilidades adquiridas

En todos los casos, te exigirán que des buen fin a las responsabilidades que hubieras adquirido durante tu vida profesional. Se me ocurren las siguientes:

- Laborales y sociales
- Financieras (bancos, acreedores y deudores)
- Profesionales (con los clientes, los seguros y la profesión)
- Societarias (jurídicas y socios)
- Fiscales

Las principales **responsabilidades son las laborales**, es decir, las que hubieras adquirido con personas físicas a las que tuvieras contratadas de una u otra forma. Suelen admitir numerosas variantes y excepciones, pero sustancialmente consisten en:

- A las personas que tuvieras con contrato laboral ordinario tienes que pagarles lo que manda la ley: cuando escribo este documento, 45 días de salario por cada año que han estado trabajando contigo, a menos que un juez te apruebe un ERE,

expediente de regulación de empleo, en cuyo caso la obligación baja a 20 días de salario por año.

- Con los trabajadores autónomos económicamente dependientes (los que tienen el 75% de sus ingresos dependientes de ti), la cuantía de la indemnización será la fijada en el contrato que tengas con él. Si el contrato no dijese nada, la cuantía se fijará en función del tiempo restante de duración del contrato, la gravedad de tu incumplimiento, las inversiones y gastos que él hubiera anticipado para su trabajo contigo y el plazo de preaviso que le hubieras otorgado sobre la fecha de extinción del contrato.
- Con los empleados a través de una empresa de trabajo temporal, ETT, lo indicado en el contrato.
- Con los becarios, nada.

Además, tienes que liquidar a la Seguridad social todas las cuotas que le debas, y tienes que dar de baja la actividad de tu estudio. Y la Agencia tributaria has de liquidarle las retenciones a cuenta del IRPF que hubieras practicado a los empleados y comunicar el cese de actividad del estudio.

Las **responsabilidades financieras** son las que hubieras adquirido con bancos, proveedores y clientes, a quienes debas algún dinero, porque te lo hubieran prestado, porque te lo hubieran adelantado (provisión de gastos) o porque aún no te lo hubieran cobrado.

Puedes tener también **responsabilidades profesionales**, como las que adquirimos sobre los trabajos realizados, a los que prestamos las garantías previstas en la LOE:

a) Durante un año, el resarcimiento de los daños materiales por vicios o defectos de ejecución que afecten a elementos de terminación o acabado de las obras, que podrá ser sustituido por la retención por el promotor de un 5 por 100 del importe de la ejecución material de la obra.

b) Durante tres años, el resarcimiento de los daños causados por vicios o defectos de los elementos constructivos o de las instalaciones que ocasionen el incumplimiento de los requisitos de habitabilidad.

c) Durante diez años, el resarcimiento de los daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos que tengan su origen o afecten a la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales, y que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio.

Estas garantías son soportadas por los diferentes agentes de la edificación en la medida en la que hayan intervenido en el proyecto y la construcción. Debes estudiar la garantía pendiente de tus últimos encargos, y prevenir cualquier incidencia durante el plazo de cobertura. Ten en cuenta que tu seguro de responsabilidad civil puede exigirte que sigas cotizando mientras esté pendiente de vencimiento cualquiera de esas responsabilidades.

Si tu estudio tuviera la forma jurídica de sociedad, tendrías con tus socios las llamadas **responsabilidades societarias**, que son, como mínimo, la obligación de tenerles bien informados sobre la marcha del estudio, y convocarles para tomar con ellos la decisión de liquidarlo, siguiendo lo previsto en los estatutos de la sociedad.

Responsabilidades fiscales. La agencia tributaria puede ser acreedora del estudio por diversos conceptos: impuestos de ejercicios anteriores (IRPF, Sociedades e IVA) y retenciones practicadas a tus empleados a cuenta de su IRPF, pendientes de ingresar.

Despide a tus empleados

El coste mayor de tu estudio será probablemente la nómina. Y no puedes con él.

Has establecido, probablemente, con tus colaboradores, lazos que llegan más adentro que la mera responsabilidad laboral. Les has cogido cariño, admiras su dedicación, la eficacia de aquél, la iniciativa de éste. Has logrado armar un buen equipo.

Perder su empleo les dejará en una situación lamentable: si tú no tienes trabajo, ellos mal lo van a encontrar por ahí. Muchos, además, han adquirido responsabilidades familiares, apoyándose en la confianza que tu estudio les aportaba.

Ten en mente las alternativas: despedes a esas personas, o quiebras, dejando deudas con ellos y con todos. Si hubieras reaccionado a tiempo, puede que tengas aún suficiente dinero para pagarles lo que haya que pagarles; unos meses más tarde no lo tendrás.

Calcula qué empleos tienes que eliminar y convoca a cada uno a una reunión en la que:

- entras en materia inmediatamente: descarta los circunloquios y rodeos. ‘Te he convocado porque me veo obligado a despedirte’.
- explicas brevemente la situación financiera de tu estudio, sin cargar las tintas.
- le propones la salida más honrosa que puedas: despido improcedente (45 días de salario por año de antigüedad, más salarios de tramitación, más liquidación de vacaciones y pagas extras hasta la fecha); despido con ERE (20 días), o lo que corresponda.
- le aclaras que nadie en el estudio tiene la culpa, ni él ni tú
- le ofreces tu testimonio como referencia positiva para un futuro empleo

Acudes a esa reunión con la indemnización y la liquidación bien calculadas, con una carta en la que comunicas el despido en la fecha del día, y con el cheque correspondiente a lo que tienes que pagarle.

Le ofreces que:

- firme que está de acuerdo, por lo que acepta el finiquito ofrecido, en cuyo caso le entregas el cheque y el despido es firme y queda realizado
- se lleve una copia para estudiarla, en cuyo caso firma otra copia diciendo que recibió copia de la carta en esta fecha, sin que ello suponga conformidad
- se vaya con la copia sin firmar nada, en cuyo caso, antes de que se vaya, llamas a dos personas para que firmen como testigos de que le has entregado la carta.

De este modo, al eliminar fehacientemente cualquier retraso entre la comunicación del despido y el pago de la indemnización, eliminas los **salarios de tramitación**, que es el sueldo bruto de ese empleado que le tendrías que pagar desde ese momento hasta que se produzca la avenencia ante el magistrado de lo laboral, quizá meses más tarde, sin que él haya trabajado ninguno de esos días.

Es un proceso muy desagradable para ellos y para ti. Procura mantenerlo libre de broncas y pullas, para suavizarlo en lo posible.

Deja abierto y limpio el futuro

Esfuézate en dejar diáfano tu futuro, para que tus problemas sean sólo los normales, la competencia, las veleidades de los clientes, los disgustos de la gestión de licencias, los incumplimientos de la construcción.

Acepta los hechos tal como son. No le eches la culpa a la arquitectura, a los clientes, a la construcción... Tú has gestionado mal tu estudio y eso te ha conducido a la situación final. Te hubiera sucedido lo mismo si, en lugar de dirigir un estudio, hubieras dirigido

una peluquería de señoras. Si lo admites, podrás seguir trabajando como arquitecto, sin reticencias ni miedos insuperables.

Si hubieras cerrado bien tu estudio, no tengas miedo de abrir otro en la puerta de al lado, meditando bien cómo hacerlo para no volver a caer en las mismas trampas. Ya sabes: la clave es

tener buenos encargos y cobrarlos

Qué pasaría si no tuvieras suficiente dinero

La reacción ante las dificultades económicas suele producirse tarde, cuando tienes más deudas que recursos, es decir, cuando estás en situación de quiebra, ya que tu pasivo (deudas) es mayor que tu activo (recursos).

En esa situación es imposible atender correctamente a las responsabilidades adquiridas, citadas más arriba: no tienes dinero para pagar las indemnizaciones, la deuda con la seguridad social, con la agencia tributaria y con el casero.

Puedes hacer dos cosas:

- huir con el dinero que te quede, dejando las deudas temporalmente insatisfechas
- afrontar la situación y administrar la escasez

Huir es un fraude y es muy incómodo: hay que mudarse y evitar cualquier encuentro con los acreedores (ex - empleados, seguridad social y agencia tributaria, casero, proveedores de luz y teléfono...). Al cabo de unos pocos meses sólo la agencia tributaria y la seguridad social siguen atentas a encontrarte. Puedes empezar de nuevo en otra ciudad, otra demarcación colegial, bajo otro nombre profesional, o colocarte en el estudio de un compañero o en una empresa o institución. Y a medida que vayas pudiendo, ir pagando tus deudas ordenadamente: primero la seguridad social, luego la agencia tributaria, luego los ex – empleados... para reparar el fraude.

Es difícil rehacer tu vida sin tener contacto con la seguridad social o con la agencia tributaria: si te colocases en una empresa, te dará de alta en ambas entidades, con lo que te descubrirán y te embargarán la nómina hasta la satisfacción de la deuda pendiente. Serías una especie de proscrito.

Afrontar la situación consiste en hacer un plan de pagos con cada acreedor, visitándoles, explicando tu situación con cifras y cuentas reales y proponiéndoles:

- una quita de parte de la deuda (te debo mil, pero sólo puedo pagarte trescientos)
- un aplazamiento de pagos del resto con un calendario que puedas cumplir
- una justificación de tus ingresos que hagan verosímil el calendario de pagos

Haz este plan con algún abogado amigo, que se dedique al derecho mercantil, que conozca estas situaciones y que no te cobre. No cuentes con créditos bancarios, que ningún banco te concederá. No cometes el error y la injusticia de pedir dinero prestado a parientes o amigos. Cuenta con tu esfuerzo personal de trabajo y sobriedad.

Tanto la seguridad social como la agencia tributaria están abiertas a este tipo de negociación; probablemente también el casero. Las compañías eléctricas y de teléfonos, no tanto. Y los ex – empleados, muy raras veces.

Pasarás unos años de escasez aguda, pero tendrás la conciencia tranquila y podrás seguir trabajando, si logras encargos.