

Estructura societaria e impositiva

*Mariano Ricciardi*¹⁵, con colaboración de *Pachi Marino*

Las formas societarias pueden ser múltiples según el momento y el tipo de emprendimiento. Las estructuras impositivas también, aunque suelen estar directamente relacionadas a ellas, por eso conviene tener una buena estrategia de planificación. Lo mismo sucede con la constitución del equipo fundador. No porque sea una relación que recién comienza, no se puede hablar de las diferentes participaciones societarias. Todos estos aspectos serán desarrollados en este capítulo, con la idea de que logres identificar lo más conveniente para tu proyecto.

Sociedades ante las personas, el fisco y la ley

Un equipo fundador, tiende a convertirse en una Sociedad:

— *¡Hola, yo soy Gastón! Te presento a Florencia, mi socia.*

15 Nació en La Plata. Es Contador Público graduado de la Universidad Nacional de La Plata y cuenta con un posgrado en Finanzas y una maestría en Economía de la Universidad Católica Argentina. Es director y fundador de BDI, consultora de inversiones, además de ser fundador y socio del estudio contable Ricciardi & Asociados.

A partir de aquella declaración, sabemos que Florencia está asociada de alguna manera con Gastón y lo expresan públicamente. Entendemos que allí hay algún tipo de acuerdo entre esas dos personas que les permite darse a conocer de esa forma.

Dicho encuentro societario puede tener diferentes aristas. El primero, y el que consideramos más importante, está relacionado con la palabra y con los hechos. Si bien no nos han mostrado ningún papel, entendemos que Florencia y Gastón forman parte de una sociedad, porque hablan y actúan como tal. Y ya que estamos hablando con emprendedores/as, a decir verdad, así es como comienza todo tipo de relación societaria y puede que se prolongue por un tiempo, hasta que llega el momento en el que debemos formalizar la estructura societaria. Probablemente, en los inicios, no sea necesario hacerlo y, dependiendo del tipo de proyecto, no es necesaria su formalización inmediata hasta que una validación o inversión de capital nos lleva a hacerlo. Con el devenir natural, llega una instancia en la cual se hace imprescindible acudir a los papeles donde van a empezar a formalizarse estos equipos fundadores.

La primera obligación, que deviene de un equipo fundador que pretende ser una sociedad, está dada por dos circunstancias. Una posible inversión de capital que deberá registrarse en algún lado, y la otra, un poco más estricta, es la relacionada con la venta. Cuando un emprendimiento comienza a vender, probablemente, requiera una habilitación comercial, lo que derivará en la necesidad de inscribir a dicha sociedad en algún registro vinculado a la administración fiscal. En el caso de Argentina, el organismo nacional competente es la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos). Suponiendo que no requiere una habilitación comercial, igualmente las ventas deberán facturarse para que nuestros actos de comercio estén cumpliendo con las reglamentaciones del fisco. Si vendemos y no facturamos, estaríamos incumpliendo con este organismo. Es entonces cuando esta sociedad, de alguna manera, comienza a formalizarse ¿Y por qué de alguna manera y no del todo? Porque una Sociedad,

no necesariamente al registrarse en la AFIP, tiene existencia jurídica como tal, solamente cumple con una parte de su formalidad. Las personas que forman parte de ella cumplirán con todos los requisitos impositivos, pero sin ser necesariamente una **Sociedad regularmente constituida**. Esto último es lo que expone a dicho equipo ante la ley. Una Sociedad puede cumplir con el fisco, pero, para la ley, puede que sea irregular y no sea reconocida con todos los instrumentos que la misma puede brindar.

Por todo lo enunciado, es que primero debemos definir, mediante la palabra y los hechos, quiénes serán las personas que integren dicha Sociedad. Luego, si empezamos a vender, debemos ver la situación de nuestra estructura societaria frente al fisco, y una vez definidas estas dos situaciones, finalmente formalizar la Sociedad ante la ley.

Las cuestiones relacionadas con el fisco y la ley pueden resolverse simultáneamente en un acto, ya que las sociedades formales, como las S.A., S.R.L. y S.A.S. tienen implicancias directas con el fisco. Esto significa que si Gastón y Florencia quieren crear una S.R.L., ingresarán directamente como empresa a responder a las obligaciones de la AFIP y formarán parte del Régimen General Impositivo. En el transcurso del capítulo, veremos los motivos por los cuales se recomienda optar por este tipo de sociedades.

Es típica la confusión que se genera ante la pregunta “¿Qué tipo de sociedad sos?”, entre las personas que no saben del tema y están emprendiendo, y que responden: “Soy monotributista”. Por empezar, ser monotributista no es ser una sociedad. Es un régimen impositivo al que pueden acceder los pequeños contribuyentes. Conociendo el sentido que le quieren dar a dicha respuesta, este es un gran ejemplo que expresa que tienen “algún tipo de formalización”, pero ese efecto es con el fisco y, desde la ley, se considera que dicha sociedad es irregular, ya que no existen sociedades regularmente constituidas que comprendan ese régimen impositivo.

Pasando en limpio, normalmente las sociedades surgen de un acuerdo entre personas que se conocen, que suelen tener confianza

entre sí y que comienzan a desarrollar el emprendimiento hasta que, en un momento, deben optar por su grado de formalización. Esto sucede para que dicho equipo fundador no solo cumpla con las exigencias impositivas, sino que esa Sociedad tenga entidad propia y se encuentre bajo las implicancias y protecciones que ofrece el Código Civil y Comercial.

A medida que un proyecto va tomando forma y se desarrolla, puede que requiera del ingreso de nuevos inversores, puede que necesite emplear nuevas personas y que el patrimonio aportado pase a ser exclusivo de dicha sociedad. En este sentido, la ley ofrece todos los mecanismos para que estas situaciones se den dentro de un marco formal y probatorio. Entonces, si Gastón y Florencia son socios y quieren proteger su patrimonio personal ante cualquier eventualidad deberán saber que, si no constituyen una sociedad ante la ley, no podrán hacerlo.

“Repartiendo la torta”: ¿Cómo distribuir los porcentajes de participación en una sociedad?

Hay un tema primordial que deben tomar en cuenta quienes conformen una Sociedad porque, como quedó claro en lo enunciado anteriormente, si una Sociedad es irregular la participación accionaria de cada socio tiene grandes dificultades de ser probada.

En este entusiasmo de comenzar un emprendimiento, sabemos muy bien que, más allá de la dificultad probatoria, también es complicado charlar estos temas ¿Por qué? Porque normalmente no hay una regla específica que defina cómo debemos repartir un porcentaje accionario. Hay una forma muy simple que suele ser la de mejor efectividad, relacionada al aporte de dinero. Por ejemplo, si Gastón y Florencia requieren de una inversión inicial de 100.000 dólares para realizar su proyecto, donde Gastón aporta 50.000 y, en ese mismo momento, Florencia hace exactamente lo mismo; fácilmente podemos definir que esta sociedad está repartida en un 50% y 50% para cada uno/a.

Sin embargo, no siempre lo que se aporta es sólo dinero, y menos en el mismo instante. **Se pueden aportar ideas, horas de trabajo, experiencia, *know how* de cómo llevar adelante el negocio, contactos, etc.** Entonces, habrá que revisar todos los aportes de cada socio/a para llegar a un esquema que permita definir la estructura societaria, antes de formalizarla. ¿Y cuánto vale cada uno de esos aportes? Para clarificar, lo que se recomienda es generar algún tipo de métrica que le dé un valor a cada uno de los aportes realizados. No hay una fórmula mágica que lo defina, buscando referencias en el mercado, podemos llegar a acercarnos y justificar lo que creemos que se está aportando. Luego, eso deberá negociarse hasta generar el consenso necesario que permita definir dicha estructura.

En Usina, siempre planteamos ejercicios grupales con diversas hipótesis de aportes, en los cuales los participantes deben definir una estructura societaria. En el 90% de los casos, con los mismos conceptos para aportar, los resultados siempre son diferentes. Y esto es en función de las percepciones, la habilidad de negociación y la información de métricas que se ofrecen en dichas prácticas. Esto demuestra que, en un emprendimiento real, es muy común que las estructuras no solo dependan de estos razonamientos, sino que lo más probable es que un inversor experimentado, pueda aprovecharse de un emprendedor que no sabe cómo hacer frente a la definición de estas formas de repartir el *equity*.

Sociedades frente al Fisco. El camino impositivo:

Tax Planning

Antes de tomar decisiones drásticas, tenemos que conocer los diferentes regímenes impositivos porque, como emprendedores, puede que aún no sepamos cuánto vamos a vender. Por eso es conveniente tener la asistencia profesional que nos permita definir un *Tax Planning*. Este consiste en el diseño de la estructura impositiva óptima para reducir el impacto fiscal. La evaluación debe hacerse antes de

iniciar un proyecto y revisar la estrategia periódicamente debido al frecuente cambio y complejidad de las leyes.

Al iniciar un proyecto se debe realizar una evaluación de las distintas alternativas jurídicas para encararlo. **Una incorrecta planificación impositiva puede llevar a aumentos (a veces bastante significativos) de los costos.** En algunos casos, los impuestos son uno de los aspectos clave al momento de realizar una determinada operación.

Objetivos del Tax Planning:

- Evitar el pago de impuestos innecesarios
- Elegir la mejor alternativa de negocio posible
- Conocer el costo impositivo que tendrá la empresa según las alternativas de negocios seleccionadas
- Ayudar a los niveles directivos a tomar decisiones
- Preparar a la empresa ante cambios debidos a ciertas disposiciones legales referidas a impuestos

Anteriormente hablamos del tipo de Sociedades, por eso, antes de elegir el tipo societario específico para el proyecto, es necesario distinguir entre Personas Físicas y Personas Jurídicas:

- **Persona Física:** personas de Existencia Visible. Ejemplos: Monotributista, Responsable Inscripto, Sociedad de hecho, Condominio.
- **Persona Jurídica:** personas de Existencia Ideal. Ejemplo: Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), Sociedad Anónima (S.A.), Sociedad En Comandita Simple (S.C.S.), Fideicomisos, etc.

Sociedades Anónimas (S.A.): las más conocidas, aunque se llamen anónimas

La S.A. es un tipo de sociedad adoptada mayormente por las grandes **empresas**, ya que permite muchos socios, variedad de negocios, y

su capital se divide en acciones. Su constitución tiene más requisitos, es más costosa y está sujeta a mayores controles que otras. Pero tiene como ventajas la gran motivación de los socios, dado que participan directamente en los beneficios; las acciones pueden adquirirse por transferencia o herencia y pueden ser vendidas; la transferencia es un trámite rápido y sencillo, lo que permite el ingreso o salida de socios sin grandes formalismos; y la responsabilidad de los socios está limitada a sus aportes.

Principales características:

- Concentración de capital. Su capital se encuentra dividido en acciones, que pueden o no cotizar en bolsa
- Limitación de la responsabilidad de los socios (responsabilidad limitada al aporte realizado)
- Capital social dividido en acciones, de carácter transferible
- Facilidad de financiación
- Mayor estabilidad
- La forma de administración es ejercida por órganos elegidos por los accionistas. Los órganos de gobierno de la S.A son: Órgano de Gobierno, a cargo de la Asamblea; y Órgano de Administración, a cargo de un directorio formado por uno o más miembros que pueden ser o no accionistas. La mayoría de los directores deben residir en el país

Los **bienes sociales** pertenecen a la sociedad y no a sus socios, quienes tienen sobre esos bienes acciones que representan una porción ideal del **capital social**. Los socios están facultados para examinar los libros y los papeles de la sociedad, y pedir al administrador que se les informe sobre lo que requieran en este sentido.

Las Sociedades Anónimas deben constituirse por instrumento público y por acto único, o por suscripción pública. El instrumento de constitución es un contrato. Si se trata del acto constitutivo de una Sociedad Anónima, se lo denomina **Estatuto** o Estatuto social.

Si Gastón y Florencia validaron que tienen un negocio escalable que pretende crecer y adoptar nuevos inversores en diferentes rondas de capital, la Sociedad Anónima sería una buena opción para este caso.

La vieja y querida Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

Una S.R.L. es aquella sociedad cuyo capital se divide en cuotas, y en la que los socios limitan su responsabilidad a la integración de las cuotas que suscriban o adquieran. Es un tipo de sociedad mercantil donde la responsabilidad está limitada al capital aportado, es decir, las deudas adquiridas no se responden con el patrimonio de los socios.

Se constituye a través de un contrato social por Instrumento Público o Privado (con certificación de firmas), en el que se detallan todas las características de la Sociedad, de acuerdo con lo establecido en la Ley de Sociedades Comerciales (LSC): nombre, duración, objeto (actividad), capital social (suscripto por los socios al momento de formar la sociedad), quiénes estarán a cargo de la administración, qué día del año cierra su ejercicio económico, qué ocurre si algún socio quiere dejar de serlo, si fallece o si los socios deciden dar por terminada la sociedad.

Principales características:

El capital estará integrado por los aportes de todos los socios, dividido en participaciones sociales indivisibles y acumulables. Solo podrán ser objeto de aportación los bienes o derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica, pero, en ningún caso, trabajo o servicios. Las participaciones sociales no son equivalentes a las acciones de las S.A., dado que existen obstáculos legales para su transferencia. Además, no tendrán el carácter de valores, no podrán estar representadas por medio de títulos negociables, siendo obligatoria su transmisión por medio de un documento público.

Las cuotas no pueden ser cedidas a menos que los socios estén de acuerdo, en cuyo caso son libremente transmisibles. El contrato social puede limitar el traspaso, pero no prohibirlo. Esto tiene su razón de ser en la circunstancia de que, en este tipo de sociedad, es importante el factor personal. Es decir, los socios deben tener confianza entre sí. Una de las limitaciones a las que nos referimos para la transmisión de las acciones es otorgar el derecho a los socios de adquirir las cuotas de otros socios que quieran vender con prioridad a un tercero, para lo cual se debe establecer el procedimiento. La otra limitación puede consistir en exigir la aprobación de la transferencia de las cuotas por determinadas mayorías. Se debe justificar la no aprobación de las transferencias de cuotas de manera documentada.

En la S.R.L. los socios son la figura central de este tipo de sociedades y su número es limitado. El art. 146 de la LSC establece un mínimo de dos socios y un máximo de cincuenta¹⁶.

La administración y representación está a cargo de “la gerencia”, que puede ser ejercida por socios o terceros y ser unipersonal o plural. Si Gastón y Florencia tienen una Pinturería en Bahía Blanca que pretende crecer teniendo sucursales en la Zona Sur de la Provincia de Buenos Aires, pero no tienen pensado mucho movimiento societario, ni aspiran a cotizar en la bolsa de valores; la SRL es una buena opción.

¡Viva la diferencia! ¿Qué hace que una S.A. sea diferente a una S.R.L.?

Las S.A. y las S.R.L. tienen regímenes legales muy similares. En ambas, la responsabilidad está limitada al aporte. En estas sociedades no se tiene en cuenta la calidad de los socios, sino la solvencia patrimonial de la sociedad. A su vez, el capital se divide en cuotas, partes o acciones.

¹⁶ Para acceder al artículo completo, acceder al siguiente link: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/25000-29999/25553/texact.htm>

La elección del tipo societario, ya sea una S.A. o una S.R.L., dependerá de diversos aspectos: la cantidad de socios, las características de las actividades, el tipo de emprendimiento que se proyecta y la estructura que tendrá la firma. Como vimos, son muchos los factores a tener en cuenta. A continuación, analizaremos las posibles ventajas y desventajas de estas sociedades.

En las S.R.L. el capital se divide en cuotas que no son títulos negociables, es decir, para vender a un tercero se requiere el consentimiento de los socios. En la S.A. el capital se divide en acciones que son títulos negociables y su principal ventaja es la rapidez y sencillez al momento de la transferencia de acciones, permitiendo ingreso o salida de socios sin mucha formalidad. El único requisito que se encuentra establecido en la LSC es que la transmisión se notifique por escrito a la sociedad emisora o entidad que lleve el registro.

El capital social mínimo necesario es menor en las S.R.L. Sin embargo, si se produce algún cambio en la estructura societaria, esto implica modificar el estatuto y realizar las correspondientes publicaciones, lo que aumenta considerablemente los gastos. El ingreso de un posible socio-inversionista dentro de una S.R.L. requiere la modificación del contrato, su publicación en el Boletín Oficial y la autorización judicial pertinente para inscribir esa cesión en el Registro Público de Comercio. En cambio, en la S.A. la incorporación de terceros no exige mayores requisitos.

La S.R.L. puede administrarse por un socio, varios o un tercero y tiene como ventaja que es más ágil su gestión y administración, mientras que los órganos societarios que administran las Sociedades Anónimas -directorios- son más complejos.

Es importante mencionar que, en ambos tipos sociales, los **representantes legales** que no procedan con la debida diligencia en sus funciones, **serán solidariamente responsables de las obligaciones tributarias, avales por préstamos y juicios laborales.**

Entonces... ¿Qué conviene?

- Si lo importante del negocio son las personas: S.R.L.
- Si lo importante es el aporte de capital: S.A.
- El tipo de emprendimiento, ¿es un negocio de alto riesgo? S.A.
- La envergadura del negocio, ¿comienza de a poquito? S.R.L.
- ¿Hay mucho dinero en juego? S.A.
- ¿Para el negocio interesa personalizar los socios? S.R.L.
- ¿...o interesa el anonimato? S.A.
- ¿La incorporación de terceros debe ser flexible y rápida? S.A.

La S.R.L. es la forma más común de asociación en las PyMEs. La constitución es más simple y el estatuto más flexible que una S.A. pero, a diferencia de ésta, no pueden cotizar en bolsa. Es recomendable cuando se desea salvaguardar el patrimonio personal de los socios.

Una nueva tipología: La Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S.)

La S.A.S. es un nuevo tipo societario que, a diferencia de una S.A. o S.R.L., se puede constituir de manera simple, rápida y desde una computadora, ahorrando costos y haciendo menos trámites.

Principales características:

- Creás tu sociedad en un día y desde una computadora.
- Podés constituir con un estatuto modelo.
- Tus libros societarios y contables van a ser digitales.
- No necesitás un socio para constituirla.
- Capital mínimo: 2 Salarios Mínimo Vital Móvil.
- Podés darte de alta en impuestos y solicitar factura A en línea.

Este tipo societario es similar a las *Limited Liability Company* (LLC) en Estados Unidos, pero, lamentablemente, en Argentina fue muy mal organizada su implementación. La facilidad para constituir-

la en 24hs llevó a varias sociedades “fantasmas” bajo este formato que se utilizaron para llevar adelante fraudes impositivos. En la actualidad, la constitución de este tipo de sociedades está suspendida por 180 días, y en análisis de transformarse en S.A. o S.R.L. tradicionales.

Categoría PYME según FACTURACIÓN ANUAL:

CATEGORÍA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	AGROPECUARIO
MICRO	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
PEQUEÑA	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
MEDIANA	420.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.020.000
Tramo 1					
MEDIANA	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000
Tramo 2					

Esquema impositivo argentino

Cualquier actividad comercial está sujeta a 3 niveles de carga impositiva.

- **RÉGIMEN NACIONAL – AFIP:** Existen dos regímenes diferentes:
 - * Régimen General: Responsable Inscripto y Sociedades.
 - * Régimen Simplificado: pequeños contribuyentes (Monotributo)
- **RÉGIMEN PROVINCIAL – ARBA:** Toda actividad comercial debe pagar un porcentaje sobre sus ventas, que varía entre el 3% y 5% de acuerdo a sus actividades.

- **RÉGIMEN MUNICIPAL-APR:** Toda actividad comercial paga un impuesto municipal que, generalmente, es el 1% sobre las ventas netas. Además, deben pagar una tasa de publicidad en caso de tener locales al público.

En los siguientes ejemplos se puede ver la incidencia impositiva para los supuestos de facturación mensual de \$50.000 y \$100.000.

VENTAS MENSUALES \$ 50.000	Monotributista	Responsable Inscripto	S.A. o S.R.L.
Monotributo	\$ 2.947	-	-
Autónomos	-	\$ 4.127	\$ 11.792
IVA	-	\$ 3.150	\$ 3.150
Ing. Brutos 3,5%	\$ 1.750	\$ 1.750	\$ 1.750
APR 1%	\$ 500	\$ 500	\$ 500
Impuesto a las Ganancias	-	\$ 8.500	\$ 15.000
Total TAX	\$ 5.197	\$ 18.027	\$ 32.192
Porcentaje / Ventas	10,39%	36,05%	64,38%

VENTAS MENSUALES \$ 100.000	Monotributista	Responsable Inscripto	S.A. o S.R.L.
Monotributo	\$ 5.406	-	-
Autónomos	-	\$ 4.127	\$ 11.792
IVA	-	\$ 6.300	\$ 6.300
Ing. Brutos 3,5%	\$ 3.500	\$ 3.500	\$ 3.500
APR 1%	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
Impuesto a las Ganancias	-	\$ 17.000	\$ 30.000
Total TAX	\$ 9.906	\$ 31.927	\$ 52.592
Porcentaje / Ventas	9,91%	31,93%	52,59%

Estos ejemplos demuestran que lo ideal es planificar el paso de un esquema al otro en base al crecimiento de tu proyecto. Como planteamos al inicio, las sociedades comienzan con la palabra y los hechos. Su formalización no tiene que coincidir con ese momento de apretón de manos, sino más bien con la etapa en la cual se encuentra tu emprendimiento. Si aún no tenés ventas ni generás ingresos, es mejor que tengas presente estos esquemas antes de incurrir en gastos que puedan hacer quebrar tu negocio al poco tiempo de verlo nacer.

Fragmento personal - por Agustín Parraquini

Los socios son, para mí, la parte fundamental de cualquier iniciativa. Uno arranca ganando o perdiendo este partido que se llama “emprender”, en base a quienes elija tener al lado para enfrentar los desafíos que se irán presentando. No creo que exista el socio ideal. Creo que es parte de una utopía esa idea. Uno tiene que elegir personas con las que se pueda complementar, en cuanto a saberes y emociones, de una forma que permita elevar el proyecto a una situación que se encuentre por encima de lo que uno puede dar individualmente. Con esto me refiero a que la sociedad tiene que lograr el concepto de **sinergia**, poder lograr una unión que genere beneficios a cada uno de los socios y a la sociedad.

¡BUSCÁ COMPLEMENTARTE!

Para la elección, no hay un momento ideal, ni tampoco una participación ideal. Como siempre **depende**. Las reglas mágicas en el emprendedorismo no existen, al menos para mí.

Probablemente, elegir mal a los socios, pueda condicionar o no el “éxito” del negocio. Si uno elige mal a quien acompaña en este camino, posiblemente pierda más tiempo teniendo discusiones sin ningún sentido, en vez de estar trabajando en pos de una visión común para alcanzar los objetivos planteados.

El primer proyecto tecnológico que fundé se llamó “Está Reservado”, un emprendimiento que buscaba centralizar las reservas en un solo lugar (desde una mesa en un bar para ir a comer con amigos, una cancha de fútbol, un centro de estética o una peluquería entre otros rubros). Durante dicha experiencia, cambié varias veces de socios, por suerte siempre fue de manera sana. Paramos la pelota y entendimos que la visión no era la misma, no queríamos lo mismo. Para algunos era un *hobby*, para otros era un “intento de prestigio”, y para mí era mucho más que eso. Buscaba un desafío constante para generar valor. Creo que lo importante es eso: hacer un parate, pensar, charlar, discutir, pelearse y amigarse, pero siempre con la verdad, dejando de lado egos y poniendo a la sociedad por delante. Ser claros y sinceros. Tal fue la transformación, que de allí surgió nuestra *startup* actual, llamada *VICI*, una *app* que se creó con el fin de unir a todos los comercios de ciudades a las que aún no ha llegado la transformación digital, de manera online con sus clientes.

En Usina encontré los socios con los que fundamos *Shibily* y con los que hoy trabajamos en *VICI*. Usina es un foco de concentración donde se pueden encontrar mentes con visiones similares a las que uno tiene, pero que muchas veces provienen de ramas diferentes, lo que permite generar la **sinergia** que antes mencioné.

A modo de recomendación: Sé cauto. No decidas nunca en caliente. Reflexioná. Sé sincero. Y por sobre todas las cosas, el bien de la sociedad tiene que estar por encima de cualquier aspereza personal.