

URL: <https://www.youtube.com/watch?v=ODpey-43lcc>

Transcript:

todo esto un solito terminando terminando la jornada auriculares se escucha bien estamos bien
Igual tanto ruido no hay acá arrancamos comentar un poco la idea de esta charla Santiago que es
un desarrollador Ahora nos va a contar bien de Buenos Aires y bueno nosotros estamos acá en
viedma Río negro por ahí tenemos algunos clientes que nosotros en algunas consultas sobre todo
gente que ha hecho por ahí algún desarrollo menor y ahora seguir en pasar para hacer algún
desarrollo más interesante y bueno nos hacen algunas consultas que ahora te las vamos a
transmitir entre las vamos a transmitir un poco a voz crees que empiece con alguna preguntita que
tengo acá anotada en principio Queremos saber bien A qué te dedicás Cuál es básicamente tu
negocio Cómo arrancaste y me llama la atención algo que pusiste en Twitter que es interesante que
fijado que arrancaste solamente con una idea y sin un peso Sí sí es interesante porque Bueno hoy
Bueno me presento un nombre Santiago lebrío no soy un arquitecto no soy contador no soy
abogado no soy martillero soy un perrito mercantil lo cual marca que el origen puede ser cualquier
lado no y Y la verdad Que obviamente en otro momento sería un comerciante Por así decirlo desde
el punto de vista básico Y eso obviamente desde ya que este negocio se puede arrancar de
muchos lados no es extremadamente amplio casi iría como cualquier comercio sobre la calle no
uno a veces uno ve por el que tiene un negocio gastronómico y era médico viste como que la
realidad es un rubro este puntualmente donde puede arrancarse porque lado y Eso está bueno Y
creo que eso es un valor positivo que dice rubro a diferencia de otros que requiere un conocimiento
estricto mínimo universitario como para poder ejercerlo No acá es un trabajo de equipo y son
alarmados los equipos lo que va a ser la diferencia y no solamente la capacidad de uno o sea eso
es un rubro imposible de hacerlo ejercerlo de forma individual O sea no hay manera entonces
Bueno eso es interesante porque ya te estoy marcando un poquito Cuál es el desafío de este rubro
no de este espacio no porque obviamente vos crecer inmobiliario puede ser un corredor matriculado
independiente y bueno ejercer perfectamente posar arquitecto servicio para terceros computadora
abogado lo mismo pero bueno desarrollador en realidad es un equipo de trabajo digamos que

puede estar liderado por uno o más personas pero es un equipo al fin y bueno a ver hoy a mí personalmente pudo haber ido adelante o para atrás hoy me toca representar a los desarrolladores inmobiliarios pymes en la ciudad de Buenos Aires tenemos una asociación en la cual yo soy el director exactamente que bueno eso se va a estar lanzando oficialmente justo el día miércoles y justo antes eso era un espacio que estaba dentro de otro espacio así de Independencia Pero bueno eso me ayudó también a entenderme a mí mismo donde estaba porque al conocer a otros y creo que poco también la idea de este de este vivo es ver cómo se nace Cómo se crea Dónde están los desafíos y otras las posibilidades también No porque no no no es siempre lo mismo Sí o sea cada uno puede llegar de distintos lados y se puede hacer negocios distintos lados no no hay un solo lugar sí y bueno para llevarlo en concreto a la pregunta tampoco tuyo con respecto a que nacimos con una idea y no con la verdad que este negocio se pueden hacer básicamente de tres maneras y Eso está bueno para para ir tomando por ahí transmitir un poco mi experiencia no no no se puede hacer se pueden hacer con una idea con un lote o con un dinero sí En definitiva En definitiva para poder desarrollar tu opinión emprendimiento vas a necesitar los tres lógicamente no pero el que da puntapié inicial a ese a ese a esta idea este hacer desarrolladores inicial es alguna de esas tres sí por ahí te cayó un lote de un conocido amigo familiar y te obliga a hacer una idea y juntar un capital o a veces este llega un capital y tenés la posibilidad de comprar un lote y después expandir una idea sobre ese lote o al revés como nosotros que tocó vivir una idea y después ir a buscar capital y después a buscar lote Pero bueno la realidad es que esos tres enfoques unos más largo que el otro o sea cuando vos tenés el terreno la verdad que recortas mucho el problema y recortas un poco el recorrido y también es más complicado porque en realidad tu idea va a quedar circunscripta a las posibilidades elotes O sea si vos querías hacer un edificio y cometes un lote para hacer dúplex y bueno cuestión tiene te va a limitar o no el que más te va a abrir de todos es tener la idea primero O sea tener una idea que sea que es la idea encontrar un segmento de un mercado es abastecido Sí esa es la idea encontrar algo que no se esté haciendo que es igual que cualquier servicio algo Nos está prestando algún hueco siempre hay sí siempre hay y este que es el mercado atendido y y que necesite no es cierto que que lo atiendan o que se decidiste o más barato o de mayor calidad o de

mayor financiación alguna de las tres cuestiones sí puede atender alguna de esas cuestiones que tenga ese segmento Sí porque obviamente yo cuando empecé este rubro Pensé que este en el mercado de la moda que había un traje para cada persona y la verdad que fue una cuenta que no que está lleno de sesgos que hacen que la mayoría tengan un camino similar que eso no de por sí es bueno ni malo pero deja espacio deja espacio para para para empezar Sí en otros rubros otros en otros países que conozco casos está súper recontra súper desarrollado y la realidad que la posibilidad donde estárta por una pyme es casi imposible o sea es un rubro obviamente puede ser un buen laburo y tener un buen sueldo en esos países pero la posibilidad de emprender por la escala y la potencia que tienen el efecto financiamientos esos países son imposibles es el lado B de Argentina que todavía hay espacio para hacer cosas desde el lado ves de abandono debe ser que sea bueno por sí pero ese entonces Bueno es un rubro que te deja ese espacio para para vos no buscar lo que se está desatendiendo viste a veces son cuestiones que son coyunturales Sí y a veces cuestiones que son más profundas y estructurales que no fueron atendidas y en estas tres digamos lo más importante es generar Por más que tengas la idea digamos generar la confianza suficiente como para que las otras dos patas confíen en vos y y te den el visto positivo como para que vos puedas desarrollar No es cierto Sí de hecho la parte de tener una idea y no tener de por sí ni capital ni terreno te va a obligar un tiempo largo a experimentar como si fuera un laboratorio porque no vamos a tener nada concreto para experimentar y nadie va y vos no vas a poder transmitir la idea correctamente hasta que no hiciste ejemplos concretos por lo menos de tablero no por lo menos de prueba sí Entonces el problema de la idea sin capitales sin terrenos por los lados lo bueno es la ansiedad de tener que ejecutarlo ya un capital tiene un costo de oportunidad que si vos no lo usas Se está perdiendo y un terreno lo mismo a un punto entonces la idea no la idea es tu tiempo Que recontra valioso pero te va a dar espacio para poder bueno probarla probarla en un Excel probarla en Autocad probarla en ambos probarla con reuniones como como dice dice no muchas si uno viste viste hoy todos los que son los coach viste de todo lo que es un emprendimientos y proyectos que estaban diciendo Bueno tu producto en primero Empecé con tu familia nuestros amigos y a ver qué opinan Si les gusta bueno es un poco es lo mismo No es muy

diferente lo que pasa es que esto lleva mucho más tiempo más trabajo porque más profundo y somos aspectos lo que hay que aprender Pero bueno no deja de ser un negocio como cualquier otro Sí pero bueno a nosotros nos tocó hacer ese camino largo de de hacer laboratorio ante muchos años pues fueron años no fue un meses hasta que finalmente pudimos convencer a las personas y teníamos todas las respuestas a todas las preguntas y ahí en ese sentido vos viste un Nicho que estaba desatendido y un producto típico y hiciste Bueno pues mira vamos a hacer esto este tipo de producto en este lugar y y de esta de esta forma No es cierto Sí de hecho en realidad voy como como experiencia no dio consejo porque los consejos suelen ser viste puede ser más interpretado No porque yo vivo Siempre transmito de experiencia con respecto a cuando empezamos a pensar todo esto siempre tuve la personalmente el inquietud de que sea escalable no que no se corte en el primero que sea repetible y eso es otro problema más que tuvo este esta idea o sea porque si la idea depende de un caso ocasional no va a ser escalable y todo va a morir en la primer la primer la primer viaje digamos un desarrollo por lo menos que tengas que poste armarte la idea de que esto se puede llegar hasta determinada escala de manera sustentable después Bueno después vendrán nuevos desafíos sino tener que convertirse pero vamos hasta determinado hasta la que sea repetible sí desde ya que el problema más grande de empezar con una idea es que probablemente el camino sea mucho más largo después porque como es una idea probablemente un segmento poco desarrollado la posibilidad de adquirir experiencia a través de otros es más complicada porque hay muchos caminos inexplorados sí Entonces te va a llevar a que los primeros proyectos No sean muy rentables probablemente probablemente podéis por ahí tenla la suerte no dio la suerte porque eres la pericia el contexto de que se hizo muy rentable pero por defecto no es muy poco probable que por lo cual al tiempo que entregaste al laboratorio lo vas a tener un tiempo al ejercicio práctico sin enormes ganancias Sí pero bueno o sea quiero dejar esa expectativa de que se puede es encontrar ese camino sí que no es el único porque dijimos anteriormente que podías tener el capital y el terreno y desarrollar perfectamente la mejor idea sobre eso sí O sea la mejor idea sobre esa cantidad de capital o la mejor idea sobre ese tamaño terreno o posibilidad de terreno ustedes Fueron por los vhs verdad tipo triplex Buscar una vuelta por

ahí no Sí yo siempre cuento un poco la historia Esta es entretenida porque a veces las cosas surgen de de la observación no y no no no desde el consejo de una lectura surgen solamente por la observación yo trabajaba en inmobiliaria familiar que se dedicaba a hacer mucho hemos como broker hipotecario del banco Santander entonces la gente envidia sucursal y que te atiende un chico una chica que que vendía en tarjeta de crédito no entendía nada de inmuebles venías a la oficina y los dos te asesoramos sobre los proveedores Los costos los precios los productos que puedas Ya conseguir con esas líneas financiamiento etcétera etcétera y un poco lo que conseguimos con eso es entender la demanda genuina Y qué me refiero eso cuando vos tenés una panadería toda la gente coma harina digamos sí Entonces si votes un inmobiliaria que que vende no sé digamos departamentos tenemos barrio pensás que toda la gente compra ese barrio Bueno en realidad no es así Nunca tenés ese contacto con demanda virgen sí Y nosotros al vender créditos vendía la demanda virgen porque no veníamos no O sea no no se creaba la demanda en función de la oferta sino que simplemente buscamos tenía ese ese niñito a ese punto de contacto antes les cuento la gente que antes toma nota las cosas ahora digamos Esto fue más o menos tipo 2008 2009 sí tomando nota y la gente venía con una cantinela que siempre recuerdo muy gracioso decía que era un pH con bajas expensas cerca del subte con parrilla con cochera y yo decía que y no sé y me venía gente de todo tipo de gama de precios y de todo tipo de barrios con la misma requisito y ya sea qué onda esto es Milán es el mercado de la ropa cómo puede ser ropa para esta gente Bueno entonces el primer punto fue estudiar el porque ocurría eso o sea qué pasaba no se acuerda la respuesta a eso era un tema de técnico económico ambos Simplemente yo soy un genio y demás somos tontos de nada que dejaron pasar no claramente había enormes desafíos técnicos normativos operativos de cómo construirlo había realmente muchos desafíos y por default no era muy rentable o sea tenía todo eso y encima muy rentable Por lo cual para poder hacerlo eso rentable potencialmente interesante había que resolver un montón de cuestiones sí que ese fue nuestro Trabajo de laboratorio entre 2012 y 2015 mucha investigación mucho resets esto que está diciendo viene por el lado de la marca porque o sea aprender un edificio con marca va por ahí lo que estás comentando o no No necesariamente un edificio que pueda captar las necesidades de

ese segmento desabastecido sí la marca en principio la gente compra le compra juaco le compra Santiago le compra la persona compra la historia no compra la marca cómo lo cuentas qué cuentas qué tan qué tantos a veces que tanto no sabes las cosas en principio en todo no es así digamos no no nace con la marca digamos la marca es algo que se construye después por lo cual no hay que darle mucho mucha bolilla a la marca al principio hay que darle bolilla puedo darle respuestas a los clientes a las preguntas que tiene Sí eso es lo más importante Por eso no no hay que poder ese foco en la marca de la imagen eso es algo que se desarrolla después si hay tiempo para hacerlo sí [Aplausos] las personas compran el negocio de la persona ahora por qué lo hace no compras lo que hace sí Entonces yo aprendí eso con el tiempo también lo fui como experimentando que que en efectivo a las personas siempre confiaban en lo que yo lo que lo que Y cómo decía sí no en lo que efectivamente estaba haciendo así que bueno en principio mi consejo mi sugerencias mi experiencia es enfocarse en poder responder al cliente todas las preguntas y mostrarse preparado con el perfil de uno o sea yo tengo un perfil muy de puesía lo técnico al dato lo preciso pero por ahí tu perfil es más comercial una persona que sabe empatizar Mucho más que puede entender las necesidades de otra manera y bueno también explotar eso no O sea tratar de explotar las hay gente que tiene distintos perfiles no no todos somos iguales Así que tratar de explotar ese perfil es como un comercial tratar de darles esos argumentos comerciales pero preparados previamente que no sea tan improvisado sí es O sea a ver se puede ir muy bien de Mil maneras no no hay una sola forma trato de transmitir un poco lo que nos nos pasó a nosotros Dale dale un poquito por el tema de de la Macro a ver si si para vos Según tu visión es buen momento para para invertir en la Argentina el Por qué y Y si específicamente en el realstate o en el desarrollo más bien que tu pata es buen momento como para para arrancar ahora o como para invertir gente para que está buscando dice Bueno espero un poquito más invierto ahora es como la ves Bueno desde el punto de vista estrictamente técnico sí Argentina hoy todos sus activos Incluyendo los inmuebles se encuentran en valores en términos relativos en relativos a la economía Argentina a las posibilidades y algunas incluso los ahorros de los argentinos se encuentra muy activos muy evaluados Incluyendo los inmuebles no así que eso te marca que compres lo que compres hoy no está caro

digamos lo sumo valorar lo mismo pero caro como la pregunta caro no está digamos Sí todos estos números que hoy vemos de cualquier tipo argentino ya se han visto y se han visto hace mucho tiempo entonces no hay números nuevos y un contexto de inflación mundial y un contexto donde Argentina recupera por las buenas o por las malas el ingreso en dólares digo por las malas porque por ahí la gente hoy pierde contra el changuito del súper pero le está dando metro cuadrado todos los meses entonces en ese contexto hay una oportunidad digamos porque las personas que tienen ahorro en Argentina acá eso menos pero es una cantidad muy importante digamos en un momento les va a empezar a quemar esa esos ahorros y van a empezar a pensar alternativas Sí y bueno desde ya que dentro del menú de opciones locales Sí el real estate es una de las opciones predilectas culturalmente por los argentinos hoy el que mayormente la gente que cuenta con capital argentino suele tener una edad en la cual recuerda perfectamente que el inmueble siempre lo defendió en los momentos donde todo se derrumbó donde no es que no cayó porque cae como quiera pero cayó menos que otros activos y en los momentos donde sube toma la suba también no Así que si bien la gente más joven tiene otras alternativas y ya desde el día uno experimenta y trata de encontrar alternativas por lo menos para la historia Argentina los el único activo que ha resistido el único gana realmente lo único que ha resistido todas las crisis argentina es el inmueble digo resistido significa que haga que ha podido valer igual o más que la inflación Argentina no no digo que no lo comparo con el metro cuadrado de Madrid o sea compararlo con con el changuito súper digamos o sea esos esos resguardo de valor No no eso eso creo que en ese aspecto funciona bien así que bueno creo que esa es la posibilidad como cualquier otro activo Argentino después no todos son buenos y habrá que analizarlo no pero por lo menos hay un fundamental ahí y y siguiendo la línea con eso ustedes digamos que María comercializarlo tiene o sea venden primero una entrega después cuota como lo manejan cómo lo actualizan Cómo se cubren ustedes con la inflación de los materiales y la mano de obra o sea cómo manejan esos riesgos Bueno vamos por partes nosotros como política de la empresa siempre hemos vendido hemos tenido una política o sea nosotros nacimos en crisis y la verdad que casi no conocemos dos años buenos o sea y cuando los años buenos hablo donde el mercado supera su promedio de operaciones hablamos

de olvidate de precio por el precio siempre es otra cosa pero salimos cantidad de ventas que es En definitiva lo más importante porque sino vender no hay nada digamos no importa el precio entonces hablemos hablemos de operaciones la realidad que históricamente Nuestra primer proyecto se lanzó en 2015 y la verdad que los únicos dos años un año y medio no crítico fue del 2017 y medio 18 después el resto fue todo siempre triste digamos entonces Nosotros ya nos criamos y nacimos con ese contexto Sí en ese en esa en ese análisis Sí nosotros dijimos Bueno cuando lancemos un edificio el día que firmo la escritura del terreno tiene que estar financiado más de dos tercios de todo el negocio Sí y nuestro negocio va a ser en inventario o sea en metros no en plata Sí porque también es la forma de demostrarle al cliente que yo también soy socio de esto digamos sí yo juego con vos o sea yo voy al negocio con vos también o sea si a mí me va bien Yo cobro los metros si me van medio medio venderé mil metros para pagar el costo Y si soy un queso vendo todos mis metros pero yo termino no le pido un peso a nadie Eso fue un poco nuestra política porque nosotros cuando nacimos era muy común las cuotas extras los clientes viste los ajustes Fuera fuera digamos imprevistos y la verdad que como que no estoy muy cultural queríamos romper un poco eso sí no vender con inmobiliaria porque nadie vende tu marcaría mejor que vos sobre todo cuando es intangible o intangible se vende sola o sea es como cuando pero más intangible Nadie como vos y te vendo al precio que acordábamos ni un peso más ni un peso menos Sí o sea el mercado tiene por ahí como como experiencia algo como un análisis le dejo a lo que están viendo mercotti tres grandes falencias Se entregan más tarde más caro y más feos sí hay que romper las tres nosotros ya dos las pudi romper bien nos falta una más que es poder cumplir perfectamente los tiempos como cualquier obra todavía tiene imprevisto que tenemos corrigiendo pero dos estrellas Hemos cumplido en todos los proyectos y la realidad es que esos son valores que cuando yo digo viste el segmento que podés qué podés encontrar en él Bueno ahí hay tres problemas que el mercado tiene y más somos siempre te empoman las tres Así que creo que ahí tienes una posibilidad para para captar clientes si vos le contás los problemas que ya se imagina que no los dicen tu conversación en confianza porque tiene no no decir incómodo bueno vos le contás que reconocer esos problemas del sector y que vas a proponer una propuesta en función de eso bueno entonces

dicho eso Nosotros hemos podido vender de Pozo vender una cantidad muy importante del stop para poder llevar toda la obra adelante y después con respecto a la administración financiera ahí sí es mi consejo no especular con el capital Sí si vos tenés que comprar yo tengo que pagar mano de obra no pienses en dólares amadora se paga ajustado más menos por inflación que tus activos sigan la inflación si vos vas a comprar materiales que están dando la oficial un 6 instrumentos para ajustarlo oficial no no te invés con la gaita digamos la plata es capital de trabajo es un baldecito entra en otro baldecito no es para hacer la diferencia La diferencia tiene que estar en el negocio No en el manejo de flujos Sí pero ese sería como realmente un consejo no no estar pensando cuando se vuela el dólar para comprar material más barato no es lo más importante Lo más importante es asegurarte la provisión del material digamos Sí porque con el McDonald está muy volado nadie te vende claro Entonces no que digamos que que el miedo le gana la codicia siempre a la hora de administrar los flujos Sí eso es muy importante Sí muy importante así que bueno nosotros tenemos un esquema personal tendríamos que carnábamos que son cuotas trimestrales ajustadas un porcentaje por cac y otro por dólar sí de esa manera pudimos en un análisis de muy largo plazo entender que hemos podido hemos luchar contra los descalces financieros Sí pero eso no te quita que todos los días tengas que administrar la plata todos los días Sí todos los días digamos tus ingresos van por la escalera y tus costos por el ascensores porque ten mucho cuidado con eso la parte jurídica [Música] ustedes la figura que usan es este comienzo a costo verdad no se escapan de ahí y qué hacen tienen una o sea tienen un tercero como un administrador de usuario que es una sociedad anónima o hay una persona física que sí Mira yo administro y soy aparte en los papeles soy el administrador también cómo lo cómo lo manejan así nosotros tenemos una srl que es nuestra que es la fiduciaria y administramos y nuestros ingresos por desarrollador y por administrador son todos ingresos fiduciarios y cobramos un honorario que será metros que será en plata pero toda la gente lo sabe el día 1 cuánto vamos a cobrar Sí el día uno sabe porque nuestro modelo Trata de ser transparente en ese aspecto sí usamos el fideicomiso porque cuando buscas inversores que no conoces es la mejor forma de garantizarle su patrimonio y que venda eventual embargo quiebra de un fiduciante que es un inversor no perjudica el resto del conjunto Sí en

cambio una sociedad Digamos si fuéramos socios de la sociedad claramente sería un problema y con respecto a un boleto de compraventa que uno puede emitir si no fuera una sociedad y utilizaron a srl una universidad como modelo como vehículo del negocio el programa de Voto compraventa es que es un contrato de consumo tiene otras exigencias técnicamente no se puede indexar o sea tiene otras limitaciones que Obviamente con los todo sale bien No pasa nada podemos hacer una servilleta El problema es que justamente Sí el vehículo más indicado para que creemos más indicado porque esto también obviamente sistema debate es el comienzo que tiene mucha más carga administrativa que una sociedad tiene menos beneficios porque no puedo estar una cuenta bancaria con apalancamiento donde puedan cortar corriente nada ya son muy limitado y aparte si pero pero es el más es el más diseñado para el modelo de desarrollo digamos de construir con plata terceros es el más simple es el más diseñado para eso no es el mejor no es el único pero bueno Esto es un análisis que hacemos nosotros y que los clientes cuando ven el día 1 en su contrato Cuánto se lleva cada uno y queda todo claro realmente lo agradecen y no lo objetan digamos no la gente no tiene miedo a pagarte lo que lo que van a hacer tu son horarios desarrollador o tus metros si vos le cumplís está todo bien digamos nadie te va a mirar la una de las uñas digamos Sí así que eso es como nuestra experiencia ha sido que la gente ha tomado más bien que mal el hecho podemos Mostrar todas las cartas muy transparentes saberlo antemano Como te voy a entregar que te voy a entregar poderte un cronograma que lo sigamos juntos puede ajustarlo tratar de atender todo lo que lo que suele salir mal en este negocio sí atenderlo estar en tratar de atenderlo sí tratar de una respuesta hacia eso Perfecto perfecto y aparte contrata una constructora externa que bueno nada como por fuera de lo que es su empresa si nosotros lo único lo único de tercerizamos estrictamente es la mano de obra sí toda la cuestión profesional y toda la cuestión material es lo corre por nuestra cuenta nosotros lo administramos Sí pero todo lo que es mano de obra lo hacemos en dos contratos básicos que son el famoso de obra gris y obra de hora seca digamos no sería estructura la viñería y después terminaciones o a veces uno con casi uno con todos los ítems y además los instaladores y además los típicos contratos externos como carpeta de aluminio mueble cocina yo siempre Son externos no pero bueno la verdad que como

experiencia debo confesar los contratos Mientras más separados son económicamente es más barato tienen más riesgo financiero porque tenés que tenés que obviamente es una obra más larga porque terminas no más lenta Sí más difícil solapar tareas y la constructora todo en uno tiene la posibilidad de poder ir solapando más tareas aunque te va a requerir más flujo más todo más juntos Sí así que bueno pero en todo caso siempre como en todo con negocio el plan y el control va a ser la diferencia sí bueno Santi nosotros acá hasta acá estamos y bueno nos mantendremos en contacto y espero que la charla haya haya agregado valor como como experiencia agregar Es que la verdad que es un rubro que tiene muchísimos espacios para poder incursionar no no está nada todo dicho Para nada Y como siempre digo no no hay que copiar sí antes de copiar o sea y hay un montón de ventaja de ser chiquito a veces eh Hay un montón de ventaja de poder dar un mejor servicio muchas cosas así que no hay que pensar que solamente digamos el granity y sus problemas también eh Así que piensen que ahí realmente no son muy generoso en todo el país y que afortunadamente nuestro país culturalmente es un negocio que tiene aceptación digamos no no es un problema en otros países que que cuesta conseguir fondos no hay fondos bancarios correctos no hay financiamiento es correcto pero sí todavía sigue siendo el principal opción de los argentinos a la hora de pensar a largo plazo con respecto a sus ahorros estamos estamos en contacto Gracias Nos vemos adiós