

MATIAS NAGORE

DISCIPLINA

PARA UNA VIDA PLENA



-CIMA-

- DISCIPLINA PARA UNA VIDA PLENA
- HACE VARIOS AÑOS. ¿CÓMO ERA YO?
- ¿QUIÉN QUIERO SER?
- MI CAMINO LABORAL
- MÁS CREENCIAS LIMITANTES
- MOMENTO DE UN CAMBIO (Y ASUMIR RIESGOS)
- HOY

DISCIPLINA PARA UNA VIDA PLENA

En estas páginas quiero contar mi experiencia de cómo pasé de ser una persona que permitía que la vida lo vaya llevando, a alguien que eligió tomar el control de su situación para crear la vida que quería.

Quiero contar de qué manera fui creando disciplina en mi forma de ser. Mi objetivo con este trabajo es poder inspirar a otros a hacer lo mismo, ya que realmente pienso que una personalidad disciplinada es un aspecto clave para llevar una vida más feliz.

HACE VARIOS AÑOS. ¿CÓMO ERA YO?

Para contarte cómo era yo antes, quiero mostrarte una herramienta, la herramienta del “Modelo del Observador”. El Modelo del Observador dice básicamente que la forma en la que observamos el mundo y aquello que nos rodea, determina todo lo que hacemos. Es decir que los resultados que obtenemos en nuestra vida, son producidos por acciones que dependen de cómo estemos observando e interpretando nuestra realidad.

“Todo lo que hacemos o dejamos de hacer, tiene que ver con la forma en la que pensamos”.

Entender esto nos va a permitir saber que si hay algún aspecto de nuestra vida con el que no estamos conformes, seguramente sea porque no estamos pensando correctamente en cómo abordar eso, y por lo tanto las acciones que tomemos no nos van a llevar a dónde queremos ir.

¿Cómo cambiar esto? El primer paso para mí es darnos cuenta de que la situación actual en ese aspecto de nuestra vida no es la que realmente queremos. Y me parece importante la aclaración de “en este aspecto”, porque muchas veces podemos llegar a generalizar diciendo por ejemplo “no estoy conforme con mi vida”, cuando en realidad lo que no te gusta es algo puntual de tu vida, como por ejemplo “no estoy conforme con mi situación laboral”. Esto siempre nos trae claridad a la hora de enfrentar el problema. Ahora no tendrías que solucionar toda tu vida, ahora empezarías a buscar la manera de mejorar tu situación laboral, haciendo del problema algo más concreto y manejable.

Una vez identificado esto, en mi opinión tenemos dos opciones. La primera es hacernos preguntas como por ejemplo ¿qué quiero que pase con esto?, ¿qué quiero estar haciendo?, ¿cómo puedo acercarme a eso que quiero?, para empezar a movernos en esa dirección.

Pero claro, muchas veces no sabemos qué queremos, y gran parte de nuestra situación se debe a esto. En ese caso tenemos que saber que ya dimos un gran paso al darnos cuenta de qué es lo que queremos cambiar, y la clave está en empezar a hacer todo lo que podamos para crear una situación que disfrutemos y con la que estemos contentos.

Tomemos por ejemplo la situación de alguien que no está conforme con su situación laboral. Esa persona podría decir que no sabe que quiere y por este motivo no puede cambiar. El primer paso es darse cuenta que su situación no es la que le gustaría estar viviendo, que existe una brecha entre ambas (su realidad y su realidad deseada), y que está dispuesto a enfrentar su situación para cambiarla y alcanzar esa realidad deseada. Habiendo hecho esta declaración, es importante que no se quede quieto esperando que mágicamente todo mejore (porque no va a pasar si no hacemos que pase), sino que empiece a buscar la manera de salir de esa situación para ir buscando su camino de a poco.

Quizás no tenga del todo claro lo que quiere, pero hay muchas cosas que están bajo su control que puede hacer:

- Buscar un trabajo nuevo que se adapte mejor a sus gustos.
- Hacer cursos de temas que le interesen, para ir descubriendo cosas nuevas que le gusten.
- Hablar con amigos sobre qué hacen ellos, para conocer otras realidades.
- Emprender algo que le guste mientras mantiene su trabajo actual.
- Etc.

Estas son sólo algunas cosas que alguien en esa situación, en la que quiere cambiar su situación laboral pero no sabe cómo, podría hacer. La clave está en no quedarse quieto.

En mi caso particular, yo pertenecía a este segundo grupo. Me había recibido de una carrera que no estaba del todo seguro si había sido para mí (soy Diseñador Industrial), y llevaba un año y medio intentando sacar adelante junto a dos amigos un emprendimiento que no iba para ningún lado.

Al principio este emprendimiento nos motivaba muchísimo. Pero con el tiempo y debido a diferentes inconvenientes esas ganas fueron disminuyendo, y nos encontrábamos en una situación que no podíamos aguantar mucho tiempo más. Con la disminución de esas ganas también habían llegado una falta de motivación y días en los que hacía poco y nada. Por suerte para mí, un día pude hacerme una pregunta que cambió mi mirada.

¿QUIÉN QUIERO SER?

Como te conté antes, en ese momento llevábamos trabajando varios meses en un emprendimiento que no podíamos sacar adelante (siendo Diseñadores Industriales y habiendo construido un auto eléctrico en nuestra tesis, nuestro emprendimiento trataba sobre bicicletas eléctricas, en un momento en el que casi no había en el país. Se llamaba Shift Bikes por si te interesa buscarlo en Instagram). Al principio empezamos muy entusiasmados, habíamos diseñado un modelo de bicicleta que llamaba mucho la atención, la gente nos preguntaba muchísimo cuando íbamos a empezar a vender.

Pero de a poco nos fuimos encontrando con trabas, y cada vez más grandes: conseguir proveedores de partes en el exterior ya que acá no había muchas de las que necesitábamos, el dólar que subía todo el tiempo. En cierto punto se nos hizo muy difícil seguir, y fué ahí cuando llegaron los días de mayor desmotivación.

Días en los que no teníamos mucho para hacer, porque había cosas que no dependían de nosotros, pero que tampoco aprovechaba para hacer otras cosas. En ese momento ya sabía que no íbamos a poder seguir con este proyecto, pero estaba lejos de saber que quería hacer.

Mientras transitaba esa etapa me gustaba mucho leer libros sobre desarrollo personal, algo que hoy en día sigo disfrutando. Sentía que de a poco iba asimilando muchas de las ideas que leía y de esta manera intentaba incorporarlas a mi vida. Libros tales como “La magia de pensar el grande”, “Los cuatro acuerdos”, “El poder del ahora”, “El monje que vendió su ferrari”, “Piense y hágase rico”, son solo algunos de los libros que leí y hoy en día sigo leyendo, ya que considero que me formaron mucho y lo van a seguir haciendo toda la vida.

Creo que fué por estas ideas que un día me surgió la pregunta:

¿A dónde voy a estar en unos años si sigo haciendo lo que hoy estoy haciendo?

La respuesta no me gustó mucho. Claramente estaba lejos de ser una persona que se esforzaba por ser su mejor versión. Y fué ahí que empecé a buscar una solución a este problema. Tenía que cambiar el observador que estaba siendo de mi vida (cómo te conté antes, el modelo del observador dice que los resultados que obtenemos en nuestra vida son producidos por acciones que dependen de cómo estemos observando e interpretando nuestra realidad). Hasta ese momento, había sido un observador muy pasivo, esperando que las cosas pasen en vez de hacerme cargo de que pasen. Ahora me había dado cuenta que tenía que tomar control absoluto de la situación para descubrir lo que quería hacer y después esforzarme por crecer en ese camino.

La experiencia de las bicicletas me había dado claridad en algunos temas. Sabía que me gustaba la idea de emprender. También sabía que si lo hacía en algún momento iba a ser con productos mucho más sencillos por dos motivos: el primero era que pudiera ser algo fabricado localmente, que no requiera de traer nada del exterior ni de grandes inversiones. Quería que fuera algo más fácil de manejar, por lo menos al principio. El segundo era que no quería estar involucrado en la fabricación de los productos. Ya había vivido la experiencia de ir a un taller todos los días a solucionar problemas técnicos, y en el caso de que volviera a emprender, yo iba a diseñar y de fabricar se encargaría alguien que ya sea experto en eso.

Tenía algunos puntos claros sobre emprendimiento, pero quería seguir indagando en otros rubros para aprender y ver qué me gustaba.

-CIMA-

Sabía que me gustaba todo lo creativo y también lo digital, entonces empecé a hacer cursos (muchos 🧐) de todo lo que mínimamente me gustaba. Diseño de páginas web, fotografía para redes sociales, marketing digital, edición de video. De cualquier cosa que me interesara, hacía un curso aunque sea corto para aprender y ver si realmente me gustaba. Si bien lógicamente no iba a abordar todos esos temas en mi carrera profesional, eran herramientas que iba sumando y que en algún momento posiblemente me servirían.

En ese momento por ejemplo me encontraba armando mi currículum como diseñador para buscar trabajo, y quería hacerlo de una forma creativa. Se me ocurrió que como estaba aprendiendo a hacer páginas web, podía hacer una en la que pudieras no sólo ver mi currículum, sino todos los proyectos en los que había trabajado tanto en la facultad como por fuera en detalle.

De esta manera aprendí muchísimo sobre este tema, armé un currículum que estaba muy bueno y sumé una herramienta más a las que tenía.

Probablemente de todo lo que aprendí durante este tiempo, el tema en el que más incursioné fué en el marketing digital. Era algo en lo que se podía aplicar mi lado creativo mientras hacías un trabajo que era 100% digital. Realmente aprendí mucho hasta llegar a un punto en el que me consideraba bastante bueno en eso.

Lo que más remarco de esta etapa y algo de lo que estoy super agradecido, fué el cambio de mentalidad que logré tener, pasando de un pensamiento de “que las cosas fluyan” a uno de “van a pasar si hago que pasen”. También considero que en mi experiencia fué súper importante ir sumando diferentes herramientas, que aunque no son cosas a las que uno se vaya a dedicar plenamente, en algún momento seguro te van a servir. Pero ahora tenía que empezar a buscar trabajo, porque no se vive de hacer cursos.

MI CAMINO LABORAL

Mi situación de ese momento era esta: era Diseñador Industrial, habíamos tomado la decisión de no seguir con el proyecto de las bicicletas eléctricas y no estaba del todo seguro sobre qué camino tomar.

Algo que no te conté, es que durante esos últimos meses empecé a trabajar junto a un amigo que manejaba las redes sociales de algunas marcas (no me llevaba mucho tiempo y podía dedicarle tiempo al otro proyecto). Lo que hacíamos era crear contenido para estas marcas (sacar fotos, videos), subir este contenido a redes sociales y armarles alguna campaña publicitaria. Me acuerdo muy bien que cuando armábamos campañas publicitarias para los clientes, casi siempre dejaba que mi amigo las hiciera. Yo había hecho cursos sobre este tema, pero me daba terror hacer algo mal. ¡Estábamos invirtiendo la plata de otras personas y no quería confundirme!

Si tuviese que enfrentar esa situación hoy, sería totalmente diferente. Creo que muchas veces nos enfrentamos con situaciones que pensamos que exceden nuestras capacidades (e incluso quizás es cierto), y eso nos impide avanzar.

Podemos tener creencias tales como “si lo hago mal voy a hacer el ridículo”, “tengo que tenerla clara para hacerlo”, o “quién soy yo para hacer esto”. A estas se las conoce cómo creencias limitantes, y son creencias autoimpuestas que no nos permiten crecer. Creo que la clave está en poder identificarlas y entender que la única manera de ser bueno en algo es haciendo, confundiéndonos y volviendo a hacer, habiendo aprendido y haciéndolo mejor.

Volviendo a mi situación de ese momento, esto era algo que me permitía tener unos ingresos durante ese tiempo, pero ya no era algo con lo que pudiera seguir (creía que ya tenía que empezar a trabajar y hacer experiencia en alguna empresa).

Ahora sí, iba a empezar a buscar trabajo en relación de dependencia. Armé esta página web que mostraba mi currículum, mis trabajos y mis proyectos de facultad y empecé a buscar.

Escribía “diseñador industrial” en las distintas plataformas para buscar trabajo y aparecían las búsquedas laborales de ese momento:

“diseñador de packaging”, “se busca diseñador de muebles”, “diseñador de zapatos”. No me gustaba nada de lo que encontraba. Igual mandaba CV. ¿De algo tenía que trabajar no?

Ante la frustración, mientras hacía esto seguía pensando que podía hacer además de buscar trabajo. ¿Qué otras opciones tenía? Sabía que si bien no había tenido la mejor experiencia emprendedora antes, era algo que me gustaba. Tenía algunas herramientas que me podían servir mucho para empezar (sabía hacer una página web, sabía de redes sociales, sabía sacar fotos y hacer videos).

-CIMA-

Entonces me decidí a arrancar algo, y me puse algunas condiciones para lo que sea que haga: tenía que ser algo que me puedan fabricar sin que esté yo presente y tenía que ser algo chico para poder guardar en mi casa sin que moleste mucho (todavía vivía con mis padres). Con estas dos condiciones y después de algunos días de pensarlo, un día estaba con un amigo y veo que tiene una billetera rarísima. Me llamó mucho la atención. Le pregunto dónde la había comprado y me cuenta que se la hizo traer del exterior porque acá no la conseguía. Listo, cumplía las condiciones y me interesaba. Ahí tenía mi primer producto. Al día siguiente la compré y a los pocos días me había llegado de Estados Unidos. Conseguí un taller muy bueno que se dedicaba a eso y les dije que quería que la copien tal cuál era. Mientras la hacían, diseñé un logo y definí un nombre para la marca, Cima Basics.

Me entregaron la muestra de la billetera. Un desastre. Ni cerca de lo que era la original.

-CIMA-

Creo que en estos momentos entra mucho en juego el poder controlar las emociones y no frustrarse. Tener suficiente inteligencia emocional para no ser controlados por nuestras emociones y poder nosotros controlarlas a ellas. Uno podría pensar algo cómo “esto es muy difícil”, frustrarse y tirar la toalla. O podríamos hacer un análisis de la situación, pensar qué nos está diciendo esta frustración sobre lo que está pasando y tomar decisiones en base a eso. En este caso, la frustración es un indicador que me dice que quizás esto es más difícil de lo que yo creía, pero yo puedo aceptar eso y entender que todavía tengo mucho que aprender sobre este tema, y la única manera de hacerlo es enfrentando estos desafíos que van apareciendo. Algo importante a saber es que no existen emociones buenas o malas. Las emociones son indicadores que nos dicen cómo estamos con respecto a determinada situación, y el poder analizarlas nos va a permitir tomar mejores decisiones. Por ejemplo, si nos sentimos frustrados, es probable que nuestro estado de ánimo no sea el mejor.

-CIMA-

Pero si analizamos esa situación y entendemos de dónde viene esa frustración, nos vamos a encontrar con un desafío que nos va a permitir seguir creciendo. Todo crecimiento va a llegar cuando identifiquemos y superemos estos obstáculos. Sin ellos, estaríamos siempre en el mismo lugar.

Hice varias correcciones y mandé a hacer una segunda muestra de la billetera. Mucho mejor.

Con un producto que me gustaba un poco más, mandé a hacer 10 unidades para empezar a vender. Quería intentar y tampoco tenía ingresos para hacer una producción más grande. Armé la cuenta de Instagram y le saque fotos a la muestra mientras el taller me hacía las 10.

También armé alguna campaña publicitaria, porque sabía que sin eso era imposible llegarle a la gente. Empecé a mostrarlas y a invertir en publicidad. No vendí ni una.

-CIMA-

Más frustración, más aprendizaje. Me di cuenta que copiar un modelo de billetera de otra marca no me había dado el empujón de ganas que pretendía. Necesitaba algo que me motivara más, así que me puse a diseñar diferentes modelos de billeteras hasta llegar a una que me convencía mucho. Era completamente diferente a cualquier cosa que exista en el mercado. Hice un prototipo en cartón y se lo di a 3 talleres diferentes. Dos fueron muy malos, uno trabajaba bien. Primera muestra. Mal, correcciones. Segunda muestra, perfecto.

Ahora sí, Cima estaba encaminada. Le pedí al taller 10 e hice todo de nuevo. Fotos, publicidad, empezar a mostrar el producto en redes sociales. Incluso cree la página web de la marca. De a poco se empezaron a vender.

MÁS CREENCIAS LIMITANTES

Seguía mandando CVs a empresas que buscaban diseñadores industriales, pero la realidad es que no me interesaban nada esos puestos.

En ese momento había terminado un curso muy bueno de marketing digital, y me planteé la idea de buscar trabajos en agencias de marketing. Mi experiencia era muy poca, solo había creado algunas campañas sencillas para los clientes que teníamos con mi amigo (y pocas, me seguía dando miedo invertir la plata de otros, y casi siempre dejaba que él lo haga).

Si bien no tenía experiencia, este tema me motivaba y me gustaba mucho más. Era algo en lo que quería seguir incursionando. Así que eso hice. Creé un nuevo CV adaptado a este rubro y empecé a buscar trabajo de esto. Después de entrevistas en varias agencias, tuve mi primera entrevista en Oyga!. Una agencia chica pero con clientes muy grandes y reconocidos. Dos entrevistas después, en noviembre del 2019 me habían contratado.

Bueno, ¿y ahora qué hago? Si bien me gustaba, todavía me daba miedo el hecho de ser responsable de las inversiones publicitarias de otros. Pero ya no había opción. Me enseñaron qué estaban haciendo con algunos clientes chicos de la agencia y me dejaron encargado de ellos. Eran empresas de rubros completamente diferentes, y me mostraron que campañas hacían en cada uno de ellos, de qué manera, me enseñaron a hacer reportes mostrando los principales resultados a los clientes. Poco a poco me fuí metiendo en todos estos temas, aprendiendo cada vez más.

Un día estaba haciendo los reportes que me correspondían y mi jefe me pidió si no podía hacer algunos de los suyos, ya que no llegaba con el tiempo. Obviamente le dije que sí, y me mostró algunas cosas que tenía que tener en cuenta. Las marcas eran Sarkany, Sofía Sarkany, y algunas otras muy reconocidas. Si bien sólo eran reportes, nuevamente apareció el miedo de hacer algo mal.

Algo que nos pasa y nos va a pasar siempre es el hecho de tener que enfrentar estas situaciones que aparentemente nos superan. En una primera instancia, creemos que no vamos a poder con eso. Creo que la clave acá está en tomar la decisión de decir: "Ok, lo hago". Después veo cómo enfrento las posibles dificultades que aparezcan. Lo que sucede muchas veces es que podemos hacerlo sin mayores dificultades, y no podemos creer que eso fuera algo que antes nos intimidara. O también puede pasar que sí surjan dificultades y sea un desafío real, pero de alguna manera lo terminamos logrando. Sea cual sea el caso, siempre vamos a salir fortalecidos de estas situaciones, y son las que nos obligan a crecer.

Habiendo superado algunos desafíos, terminé los reportes y se los entregué a mi jefe para que los mande a estas marcas. Los revisó, vió que estaban bien y los mandó. Le dije que estaba sorprendido por los montos de inversión y los resultados de estas marcas, y me dijo que en algún momento me las iba a delegar completamente.

Me reí y le dije “Cuando quieras”, con un miedo tremendo a que eso realmente pasara.

Seguía trabajando en los clientes que la agencia me había dado. Ahora ya con muchísima confianza porque habían pasado varias semanas desde que había arrancado a trabajar. Hablaba con los clientes y les decía qué hacer y que no. Cuánto más invertir para lograr X resultados. Creaba y optimizaba campañas. El aprendizaje durante este tiempo fué muchísimo. Hasta que llegó el día que, sinceramente, no quería que llegara. Por miedo a enfrentar el desafío. Mi jefe me dijo que por cómo venía trabajando, me iba a delegar a dos de los clientes más grandes de la agencia: Sarkany y Sofía Sarkany (dos marcas de calzado e indumentaria muy grandes en Argentina).

Quiero que volvamos al tema que muchas veces enfrentamos, y es el de las creencias limitantes que nuestra cabeza genera.

Unos meses atrás yo pensaba “No puedo manejar la inversión en publicidad de otras marcas”. Un tiempo después, habiendo trabajado en estas marcas y muchas otras, pienso “Puedo hacerme cargo de la marca que sea”.

Creo que estas creencias surgen muchas veces para protegernos de lo que desconocemos, y nos mantienen en nuestra zona de confort. Se aseguran de que nos mantengamos a salvo haciendo lo que sabemos hacer, para que no nos lastimemos o nos decepcionemos de nosotros mismos. Y obviamente, no siempre vamos a lograr aquello que nos proponíamos al enfrentarlas. Es más, siempre van a surgir desafíos. Pero personalmente creo que eso es lo lindo y gratificante del proceso. Cometer errores, aprender y seguir. Haciendo esto, uno va creciendo tanto profesionalmente como personalmente, y al mirar el camino que llevamos recorrido nos damos cuenta de cómo vale la pena y lo va a seguir valiendo siempre.

“El pesimista ve dificultades en cada oportunidad. El optimista ve oportunidades en cada dificultad” - Winston Churchill

MOMENTO DE UN CAMBIO (Y ASUMIR RIESGOS)

Después de un tiempo en la agencia (habiendo trabajado asesorando e implementando campañas publicitarias en marcas de diversos rubros, algunas de ellas muy grandes), llegó un punto en el que sentía que necesitaba un cambio. Trabajar para la agencia se había vuelto rutinario, y si bien hacía algo que me gustaba, la verdad es que nunca me proyecté trabajando en relación de dependencia toda mi vida.

Empecé a pensar cuál podía ser mi próximo paso. Cima venía creciendo muchísimo, gran parte de esto gracias a todo lo que aprendí en la agencia. Si bien ya estaba generando más ingresos en mi marca que con lo que ganaba en mi trabajo, largarme 100% con esto no dejaba de ser muy arriesgado. En un país de cambios constantes y mucha incertidumbre, necesitaba algo más en lo que confiar.

En ese momento le dije a mi novia: “Voy a conseguir 8 marcas que quieran trabajar conmigo y cuando logre eso voy a dejar de trabajar en la agencia”.

-CIMA-

8 marcas era lo que necesitaba para ganar lo mismo que estaba ganando en mi trabajo. Me dí 3 meses para lograrlo.

Creo que cuando nos ponemos objetivos, es muy importante que sean claros, que sean medibles y que tengan una fecha límite. Que sean claros y medibles para saber exactamente qué es lo que queremos lograr. Y ponerles fecha es clave para realmente comprometernos y no postergarlos eternamente.

Habiendo definido mi objetivo, convertí la página web que antes había sido mi currículum en una página para captar clientes de marketing. Ahí contaba mi experiencia, a qué me dedicaba y mostraba marcas con las que estaba trabajando. Comencé a hacer anuncios con el objetivo de que las marcas que leyeran esto me hablaran para trabajar conmigo. A los dos meses de esto, ya había superado mi objetivo de tener 8 clientes propios, le comuniqué a mi jefe que en un mes dejaba la agencia y transcurrido ese mes lo hice.

HOY

En un período de 5 años, pasé de:

- Tener miedo de invertir en publicidad el dinero de marcas chicas, a invertir cientos de miles de dólares manejando las campañas publicitarias de las marcas top de Argentina (hoy habiendo trabajado con más de 50 marcas en total, de todo el mundo, y teniendo gente contratada que maneja muchos de mis clientes por mí).
- De tener un emprendimiento que tuvimos que abandonar, a tener una marca que no para de crecer mes a mes (y que hoy ya tiene empleados, oficina, y cada vez más clientes contentos ❤️)
- Pero lo más importante, pasar de “estar esperando que las cosas pasen” a “hacerme cargo de que pasen”.

No te cuento esto para que digas “Qué bien hace Mati las cosas”, no.

Te las cuento porque sé que la gran mayoría de las personas no disfrutan lo que hacen todos los días. Se acostumbra a lo “normal”, a hacer lo que todos hacen.

Y si hay algo que me encantaría poder lograr, es poder inspirar a otros a vivir su vida al máximo, buscando crear su propio camino y disfrutar del proceso.

Y si hay algo que aprendí en este camino es que esforzarnos en lograr aquello que nos proponemos, por más duro que parezca, te va a hacer muy feliz.

Creo que la vida no se trata de encontrar eso que te apasione para recién ahí empezar a esforzarte.

-CIMA-

Para mí, se trata de ir descubriéndolo de a poco, poniendo siempre todo de uno mismo en lo que estamos haciendo en este momento, de ir creciendo y mejorando.

Personalmente, tener una marca no es algo con lo que siempre soñé. Es algo que llegó a partir de mantenerme activo, con ganas de salir adelante y progresar.

Y si me preguntás, hoy lo disfruto muchísimo, pero no sé que voy a estar haciendo en unos años.

Lo único que sí sé es que siempre voy a mantener esta personalidad disciplinada que desarrollé, y eso me mantiene feliz 😊

Ojalá vos también te animes a esforzarte para lograr todo aquello que te propongas. Te aseguro que va a valer la pena.

Un abrazo grande, Mati.

**TENEMOS UNA SOLO VIDA,
HACÉ QUE TUS DÍAS CUENTEN**

¡Si te gustó mi historia,
me encantaría que me lo cuentes!

Podés hacerlo hablándome a mi
Instagram personal @matiasnagore

