

# PM SERVICES

MAGAZINE

VOCÊ PODE ESTAR AQUI... DECIDA.



PÁG: 8

**FERNANDO SIMÕES:**

**O ex-Bancário que construiu  
Duas empresas com uma  
câmera e um sonho**

## PRAIANA

# A marca que nasceu da Terra, do Mar e da Alma de uma moçambicana

| PM SERVICES MAGAZINE

[www.praiana.co.mz](http://www.praiana.co.mz)

**N**uma terra onde o sol beija o mar com a mesma intensidade que uma mulher sonha alto, nasceu PRAIANA, mais do que uma marca — um

manifesto cultural. Aos 25 anos, Aliane de Azevedo Cardoso tornou-se o rosto, o corpo e a alma de uma revolução silenciosa: a de criar com identidade, comunicar com verdade e empreender com propósito, honrando a força da mulher moçambicana.

**“Desde muito cedo,**

**cresci rodeada por praia, sol e mar. Vivi isso na pele. Literalmente sou uma verdadeira praiana”, começa por contar Aliane, com a doçura de quem fala de casa. Mas a sua história tem raízes ainda mais profundas: a arte e a comunicação correram-lhe no sangue desde a**

**infância, influenciada por sua mãe, que começou como assistente de palco e tornou-se produtora e apresentadora de TV. “Acompanhei os bastidores, fui a castings e, com o tempo, fui ganhando gosto por esse mundo”, recorda.**



Essa paixão silenciosa floresceu, anos mais tarde, no formato de uma ideia: aos 18 anos, desejava lançar a primeira linha de maquiagem moçambicana. “Era um desejo enorme, quase inocente, mas cheio de vontade. Só que, na época, os custos eram altos e eu não tinha os meios para levar a ideia adiante”, admite. Mas o sonho adormeceu apenas para dar lugar a algo maior, ainda sem nome...

até que surgiu a PRAIANA.

**“A PRAIANA é feita por uma moçambicana para moçambicanas. É alma, é identidade, é liberdade”,** declara com convicção.

A marca nasceu do amor pelas praias de Moçambique, pelas cores da terra, pela beleza diversa da mulher africana e por tudo o que representa o espírito livre e orgulhoso

de ser quem se é.

Começou de forma despreziosa — com uma simples página no Instagram — mas carregada de intuição. “Desde o início, sabia que era algo especial. Cada peça, cada detalhe da marca carrega a minha história, o meu olhar, a minha paixão, a minha verdade.”

A PRAIANA cresceu, amadureceu e tornou-se um grupo com diferentes frentes de atuação. Hoje, atua para além da moda praia, envolvendo-se com comunidades, projetos sociais e causas mais amplas. **“Nem todas as frentes estão ligadas diretamente à mulher, mas todas têm algo em comum: nasceram da mesma essência, do mesmo coração, da mesma vontade de fazer diferente e fazer com verdade.”**

O impacto emocional da marca vai muito além do estético. Ao vestir PRAIANA, as mulheres vestem uma afirmação de pertencimento. “Queremos que cada mulher que veste PRAIANA, esteja ela em Maputo, Lisboa ou Marbella, sinta que está a usar mais do que um biquíni. Está a vestir identidade. Está a vestir história. Está a vestir um pedacinho de casa.”





Mais do que empreender, Aliane criou um símbolo de autenticidade africana. E o seu compromisso com a beleza da mulher moçambicana é inquebrantável. “Não criamos para caber em padrões globais, criamos para nos reconhecermos, para nos afirmarmos, para inspirarmos.”

Hoje, ela concilia o papel de empresária, modelo, atriz, criadora de conteúdo e mãe. Mas, mesmo com tantos títulos, o que guia Aliane é o propósito: “No fim das contas, tudo que faço tem um fio comum: amor. Pelo(s) que cuido, pelas histórias que conto, pelo meu país, pela minha arte, pela marca e por mim.”

A PRAIANA

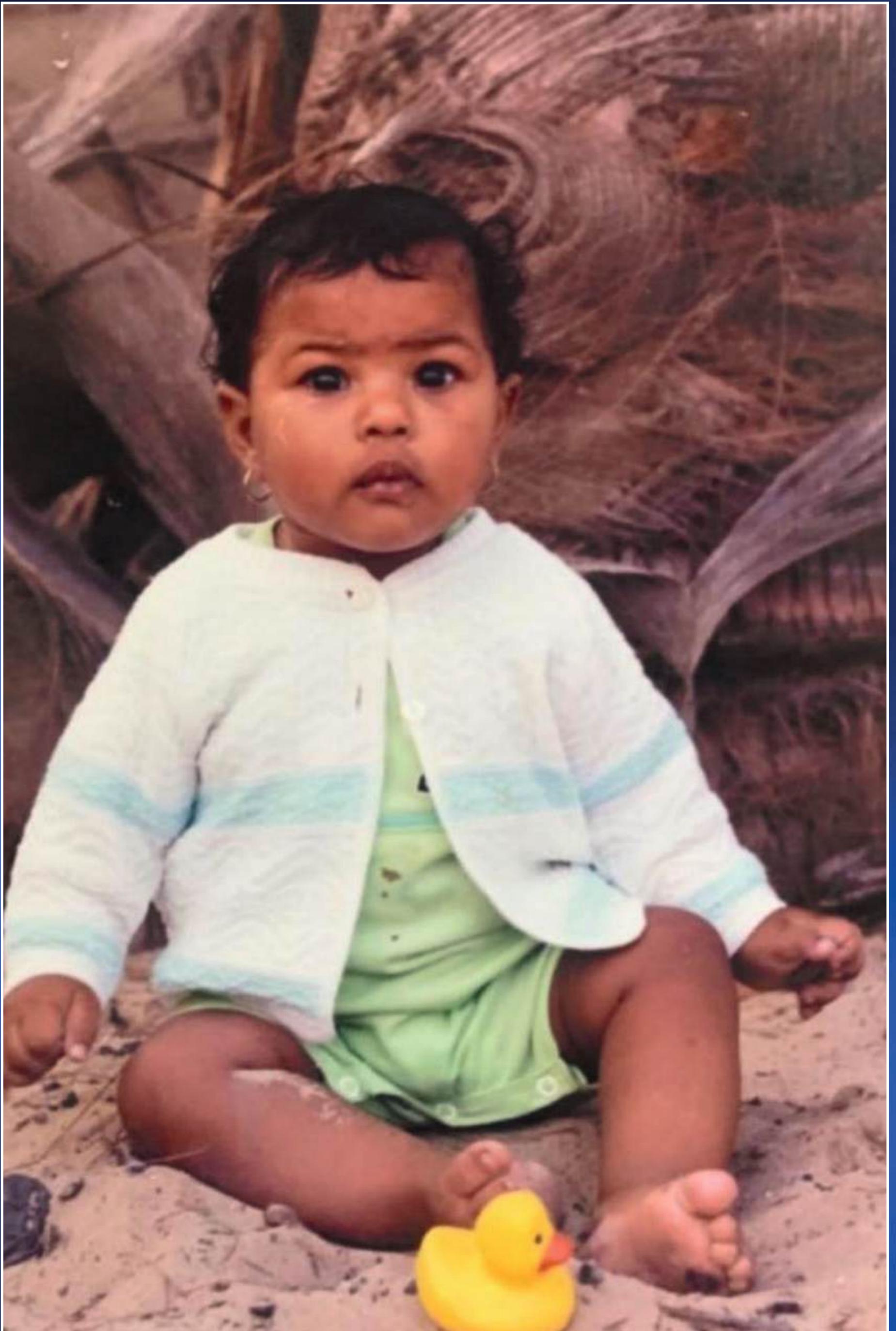
é isso: não apenas uma marca de moda, mas uma carta de amor à mulher africana. Uma celebra-



ção que nasce do sol, do mar e da coragem de sonhar com os pés na areia e o coração em fogo.

E, como diz Aliane com certeza de quem sabe que o futuro ainda está por vir:

“Hoje, a PRAIANA é mais do que moda praia. É uma celebração da mulher moçambicana. E é só o começo.”





# Honey

Moçambique

# Sharunaz

MAKEUP ARTIST



# FERNANDO SIMÕES:

## O ex-Bancário que construiu Duas empresas com uma câmera e um sonho



três filhos e casado há uma década com Maria Simões, Fernando Simões representa a força daqueles que ousam largar o certo para construir o extraordinário.

Durante mais de 10 anos, trabalhou no sector bancário, especificamente na área de seguros. No entanto, dentro dele, crescia silenciosamente um desejo: o de contar histórias reais, de tocar vidas através da imagem, de viver da arte que tanto o fascinava.

Hoje, aos 39 anos, é fundador de três marcas de referência em Moçambique:

- Penumbra: especializada em fotografia de casamentos;
- Laços Eternos: dedicada à assessoria, planeamento e produção de eventos personalizados;
- CAPTURE: produtora audiovisual para o segmento empresarial, com serviços em media, redes sociais, design gráfico, publicidade e marketing digital.

“O meu primeiro contacto com a fotografia foi bastante intuitivo”, partilha Fernando. Começou com registos simples de familiares e amigos, momentos do dia-a-dia que, captados pela sua lente, ganhavam uma aura de poesia e autenticidade.

**N**a 30ª edição da PM Services Magazine, temos o orgulho de destacar um nome que carrega em si o verdadeiro espírito empreendedor: **Fernando**

**Simões. Mais do que um fotógrafo, é um líder visionário, contador de histórias, homem de fé e fundador de duas empresas sólidas que estão a transformar o mercado de eventos, imagem e comunicação em Moçambique.**

Nesta reportagem de

fundo, mergulhamos na sua trajetória — da estabilidade bancária ao desafio de empreender com propósito, num caminho onde a lente fotográfica passou a ser ponte entre emoções humanas e negócios de impacto.

Natural de Maputo, cristão evangélico, pai de



**C**om o tempo, percebeu que havia ali algo maior — um talento, uma vocação. “As pessoas começaram a emocionar-se com os meus registros. Vi que a fotografia podia ser mais do que um hobby — podia ser uma missão.”

E assim tomou uma decisão ousada: abandonou o emprego estável no banco para viver da fotografia.

Fernando nasceu e cresceu em Chamanculo, um dos bairros mais emblemáticos de Maputo. Foi ali, entre becos e histórias, que desenvol-

veu um olhar sensível e atento ao detalhe. “Sempre fui muito observador. Lembro-me da luz que entrava pelas janelas, das expressões, dos silêncios. Isso moldou a forma como vejo e capto o mundo.”

Chamanculo não só o formou como artista, como também lhe deu base emocional, cultural e espiritual. “Tenho orgulho de ter nascido lá. Foi ali que aprendi a ver beleza nas pequenas coisas.”

Como qualquer profissional em início de carreira, enfrentou resistência. “No início, foi muito difícil. As pessoas não acreditavam no meu trabalho, não tinha portfólio, e muitos colegas rejeitaram-me.”



Mas Fernando resistiu. Com resiliência, entrega e fé, seguiu o seu caminho.

“Hoje sou referência no país. Vivo um sonho.”

Fotografia de casamento não foi uma escolha premeditada — foi um encontro. “Perce-

bi que casamentos não são apenas cerimônias. São marcos emocionais profundos, histórias únicas entre duas famílias.”

Nos bastidores, Fernando é mais do que fotógrafo: é mediador, mentor, tranquilizador. “Gosto de liderar as equipas, de transmitir serenidade aos noivos. Não se trata só de

captar imagens bonitas — trata-se de captar a verdade emocional do momento.”

Fernando viveu momentos difíceis. Um deles, durante a pandemia, onde o medo era constante, mas a missão de registrar memórias falava mais alto. Outro, quando um colaborador perdeu parte do material de um casamento.

“Fomos honestos com a cliente. Explicámos a situação com clareza. Acredito que transparência e ética são tão importantes quanto talento.”

Antes de cada grande evento, há um ritual. “Estudo o local, preparo os equipamentos, reuno com a equipa, descanso... e oro.”

A fé é a base de tudo.



“Fotografar é também um acto espiritual. É preciso estarsensível, presente, alinhado com o momento.”

O que distingue o trabalho de Fernando no meio de tantos fotógrafos? “A minha empatia. Coloco-me no lugar dos noivos. Entrego-me com humildade. Capto o que nem sempre é dito, mas está presente no olhar, no gesto, no silêncio.”

A quem sonha trilhar este caminho, Fernando aconselha:

“Estudem, observem, comecem com verdade, mesmo que seja de forma voluntária. E, sobretudo, desenvolvam humanidade. Casamentos lidam com emoções — e isso exige mais do que técnica. Exige entrega.”

Fernando Simões é um exemplo de que é possível viver daquilo que se ama. A sua história inspira não só fotógrafos, mas qualquer pessoa que deseje empreender com verdade e propósito.



Nesta 30ª edição da PM Services Magazine, celebramos a sua caminhada como um símbolo de que, com fé e coragem, é possível

transformar uma simples câmara num instrumento de mudança.

Com uma lente na mão e Deus no coração, Fernando Simões eterniza sonhos e constrói um legado.

# Transformando Negócios & Criando Experiências Únicas



## Na WH IMPACT

Somos especializados em oferecer soluções inovadoras em consultoria empresarial e na organização de eventos corporativos. Nosso objetivo é ajudar empresas a atingirem seu máximo potencial através de estratégias personalizadas e eventos que geram impacto e conectam pessoas e ideias.

## Porquê Escolher-nos?

- + Garantimos soluções eficazes e personalizadas, alinhadas às necessidades do seu negócio.
- + Desenvolvemos estratégias inovadoras para impulsionar o crescimento e o sucesso duradouro de nossos clientes.



### Consultoria Empresarial

*Consultoria estratégica para negócios em crescimento*



### Eventos Corporativos

*Organização de eventos corporativos memoráveis*



### Treinamentos Corporativos

*Desenvolvimento de programas de treinamento e workshops*

## Contate-nos



820 588 990



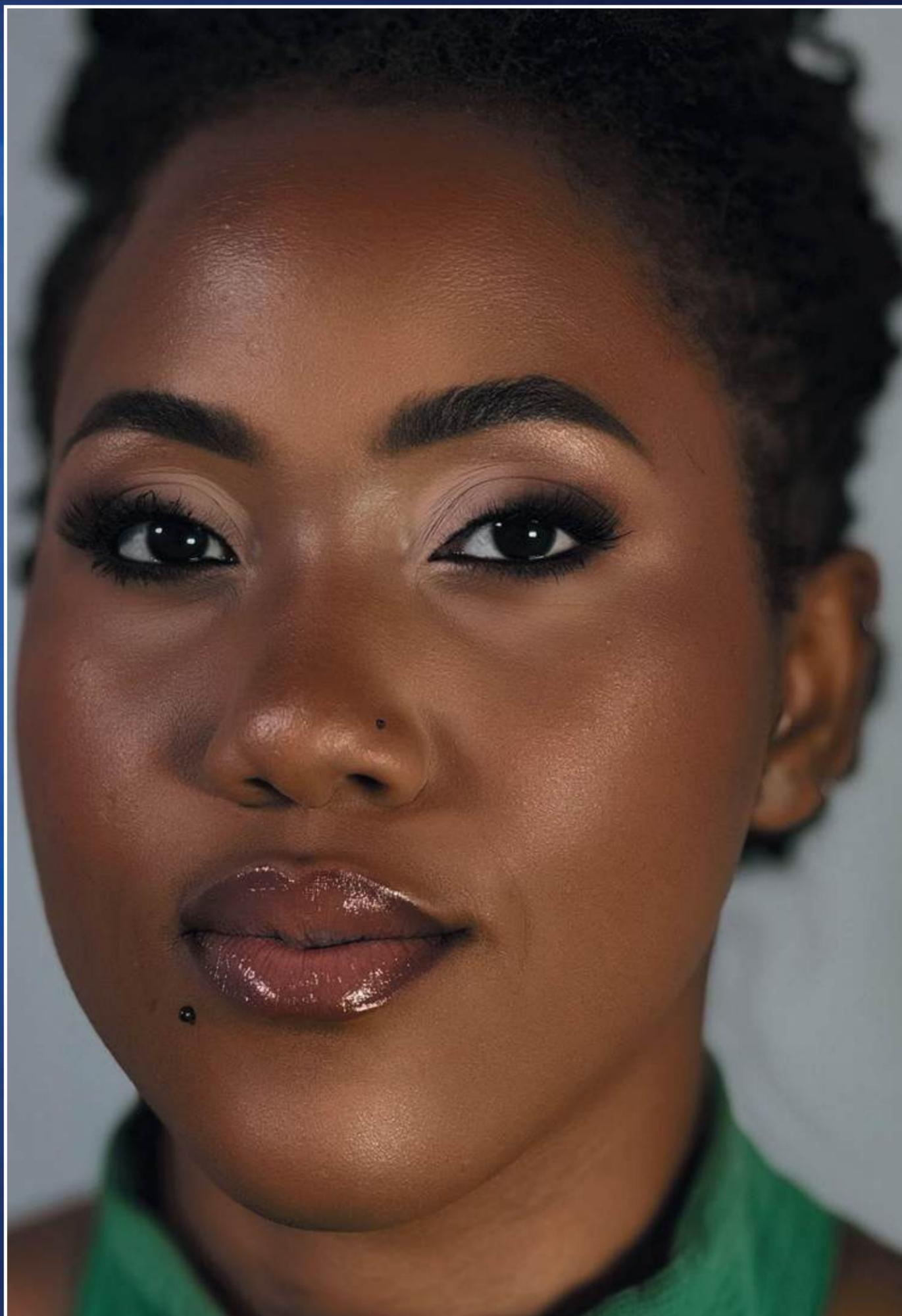
info@wh-impact.com



wh-impact.mailchimpsites.com

**EMPREENDER É TERAPIA:**

# Como Verónica Mandua transformou o cabelo num negócio de sucesso

**N<sup>a</sup>**

**contracapa da nossa 30ª edição, damos destaque a uma mulher que é sinónimo de inovação, coragem e empoderamento feminino. Aos 29 anos, Verónica Sónia Mandua é fundadora da Crespolândia, uma marca moçambicana que tem vindo a conquistar o mercado da cosmética capilar com um diferencial notável: a união entre ciência, cuidado personalizado e respeito pela identidade africana.**

Natural de Maputo, mas com alma enraizada no Niassa, Verónica construiu a sua história com base em paixão, resiliência e muito estudo. Licenciada em Jornalismo, mestre em Gestão de Média Digital, pós-graduada em Tricologia e formada em Cosmética, ela representa uma geração de mulheres que não esperam por oportunidades — criam-nas com as próprias mãos.



O ponto de viragem surgiu quando decidiu pedir demissão do seu primeiro emprego. Impulsionada pela paixão pelo autocuidado e pelo desejo de independência financeira, nasceu a Crespolândia, em 2017. Sem capital inicial abundante ou grandes facilidades, mas com muito foco, disciplina e o apoio incon-

dicional da família e do marido, Verónica ergueu uma marca que hoje é referência no tratamento capilar em Moçambique.

Os desafios foram muitos: desde a dificuldade em encontrar matérias-primas no país até à ausência de uma entidade certificadora nacional para produtos cosméti-

cos. E, claro, a resistência inicial do mercado em acreditar que um produto "Made in Mozambique" poderia ter qualidade internacional. Mas Verónica persistiu. Investiu na sua formação, procurou conhecimento técnico dentro e fora do país, e nunca abriu mão da excelência.

Na sua prática como

terapeuta capilar, Verónica trata problemas como alopecia, caspa, couro cabeludo sensível, oleosidade e danos por químicas ou tração. A sua abordagem é holística: os produtos que desenvolve são extensões da terapia em consultório, pensados para continuarem o tratamento em casa com eficácia, conforto e consciência.



“Para mim, ciência, saúde capilar e estética caminham juntas. A beleza é consequência da saúde — e a saúde começa com conhecimento e escolhas certas”, afirma com convicção.

A Crespolândia tornou-se, rapidamente, uma marca que não apenas vende produtos, mas promove educação capilar, autoestima e empoderamento. A resposta do público tem sido extremamente positiva: os clientes sentem-se acolhidos, representados e, acima de tudo, veem resultados concretos. Cada fórmula é cuidadosamente pensada para responder às necessidades do cabelo africano e do nosso clima tropical, sem agredir e com total respeito à identidade de cada fio.

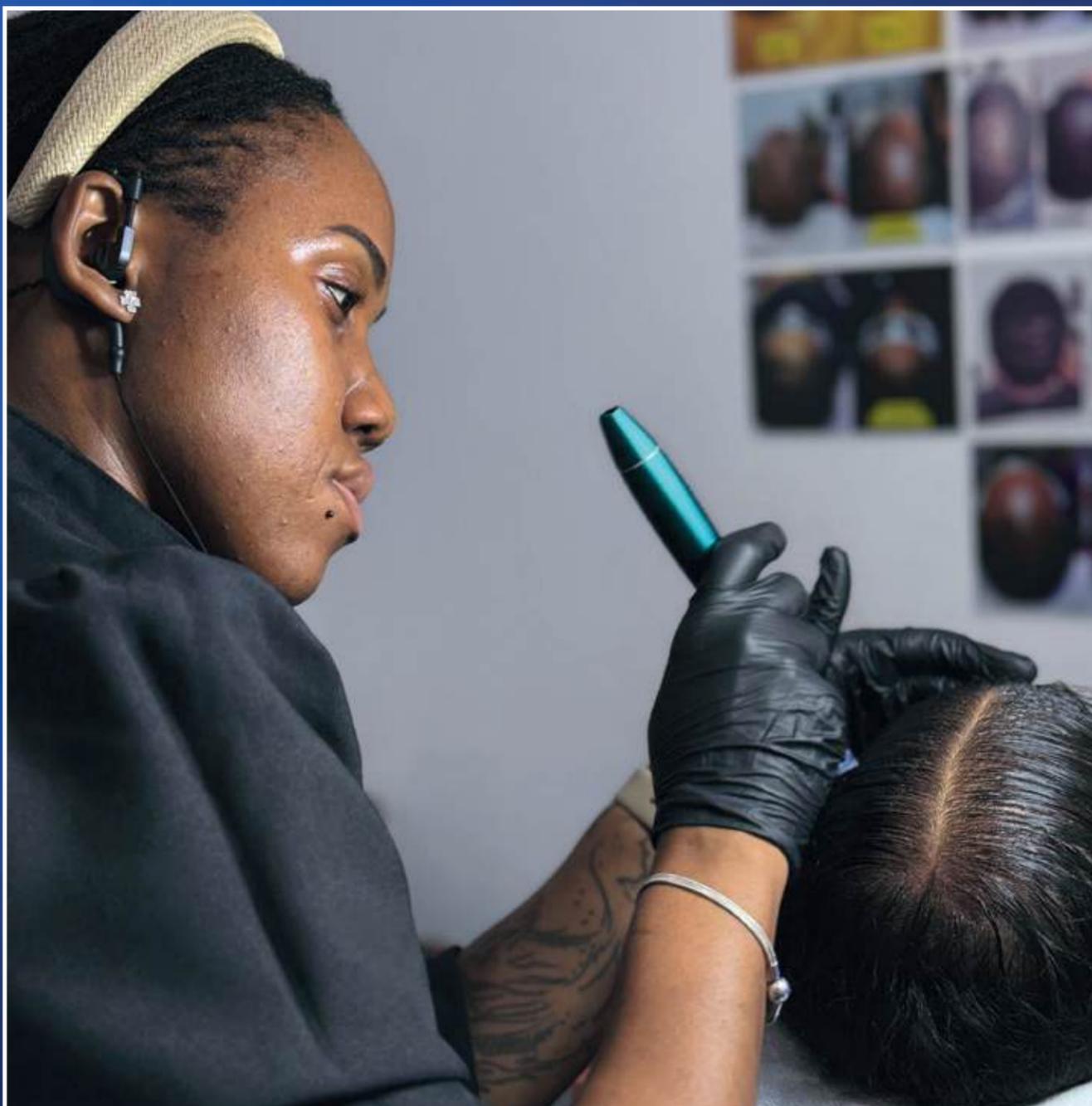




Verónica acredita no poder de transformação que o empreendedorismo feminino pode gerar. Às mulheres moçambicanas que sonham com o próprio negócio, ela deixa uma mensagem clara:

“Comecem. Mesmo com medo, com poucos recursos ou sem certezas, comecem. O mercado precisa da vossa visão, da vossa força e do vosso olhar sensível. Há espaço para quem faz com verdade, propósito e amor.”

Nesta edição especial da PM Services Magazine, apresentamos com orgulho uma mulher que está a transformar desafios em oportunidades e a provar que é possível fazer história com raízes moçambicanas, mente estratégica e um coração cheio de sonhos.



DO FRACASSO À LIBERDADE:

# Como Sandra Jerónimo transformou queda em propósito com a Nutrição



*Conhecer a Herbalife não foi apenas uma mudança de área, foi uma mudança de propósito. Ganhei saúde, confiança e qualidade de vida. Descobri uma missão que me faz acordar com vontade de contribuir todos os dias.*

”

**A**os 46 anos, a lisboeta Sandra Margarida Jerónimo carrega nas mãos a leveza de quem caiu e, ao levantar, descobriu um propósito. O fracasso de três lojas de roupa, que a obrigaram a regressar à casa dos pais com uma filha de dois anos nos braços, poderia ter sido o ponto final. Mas foi, na verdade, a vírgula que marcou o renascimento de uma mulher resilien-

te, visionária e cheia de fé na reconstrução.

**“No início, o fracasso custou — emocionalmente e financeiramente. Mas com o tempo, percebi que foi um empurrão necessário para me alinhar com algo mais significativo”,** lembra com a serenidade de quem compreendeu a importância do recomeço.

A mudança começou com um olhar no espelho — após a gravidez, Sandra

engordou 23 quilos e procurava reencontrar a autoestima. Foi nesse processo íntimo que descobriu o universo da Herbalife Nutrition, onde hoje atua há quase duas décadas com dedicação exclusiva.

**“Conhecer a Herbalife não foi apenas uma mudança de área, foi uma mudança de propósito. Ganhei saúde, confiança e qualidade de vida. Descobri uma missão que me**

**faz acordar com vontade de contribuir todos os dias”,** declara.

A decisão de permanecer 19 anos na mesma marca não é fruto do acaso. É o reflexo de uma relação construída sobre confiança, resultados e impacto humano real. **“A fidelidade vem dos resultados — não só os meus, mas os de centenas de clientes. A Herbalife oferece qualidade, apoio e uma comunidade que inspira.”**



Formada em Nutrição e Dietética, Sandra alia conhecimento técnico a uma abordagem empática, personalizada e acessível. “Mais do que vender produtos, eu vendo resultados. Faço uma avaliação gratuita, compreendo a realidade do cliente e acompanho com proximidade. Isso cria confiança e gera mudanças sustentáveis.”

O seu trabalho não é apenas nacional. Já atuou em diversos países e hoje contribui ativamente para a promoção da saúde preventiva em Moçambique — onde encontrou desafios singulares e uma população sedenta por educação em bem-estar. “Percebi que muitas pessoas ainda têm pouca informação sobre nutrição preventiva. Por isso, ofereço sempre uma primeira avaliação gratuita, escuto com

atenção e respeito o ritmo de cada um.”

Sandra afirma que o verdadeiro impacto não está na balança, mas no brilho que regressa ao olhar dos seus clientes: “A maior parte das vezes, a mudança não está no número da balança, mas na confiança que renasce. A nutrição é uma ferramenta poderosa de reconexão com o melhor de cada um.”

A motivação que a move, mesmo após quase vinte anos de atuação, é o impacto humano. “Cada mulher que se redescobre, cada pessoa que ganha energia e autoestima, lembra-me que estou no caminho certo.”





Para ela, empreender com suplemento e marketing de rede exige muito mais do que entusiasmo: requer ética, resiliência e um profundo sentido de propósito. “Trabalhar com Marketing Multinível é desafiador. Há rejeição, há

obstáculos, mas também há liberdade, reconhecimento e transformação pessoal. E isso não tem preço.”

Ao olhar para trás, vê com gratidão as pedras que lhe moldaram o caráter. E deixa um

conselho poderoso a quem pensa em desistir:

“Não desistas de ti. Às vezes, o ‘não deu certo’ é o desvio que te leva ao teu verdadeiro destino. Crescer dói, mas vale muito mais do que parar.”

Sandra Jerónimo é, hoje, mais do que uma profissional da nutrição. É uma mulher que se reinventou a partir da queda. E que fez da dor, a ponte para uma vida com mais saúde, impacto e verdade.



EMM  
EXECUTIVE MOM  
LMA

MMMM  
H O L D I N G  
CONSULTORIA & SERVIÇOS



# QUER DAR VOZ AO SEU **NEGÓCIO?**

## A Sua Marca Merece Brilhar!

Na PM Services Magazine, damos mais do que publicidade – oferecemos visibilidade estratégica, entrevistas de destaque e bônus especiais que posicionam a sua empresa no centro das atenções!

### O QUE VOCÊ GANHA?

- ✓ Divulgação em redes e meios com grande alcance
- ✓ Entrevista exclusiva que conta a sua história
- ✓ Conexão direta com clientes e parceiros
- ✓ Imagem profissional e autoridade no mercado

**Não fique invisível!** 

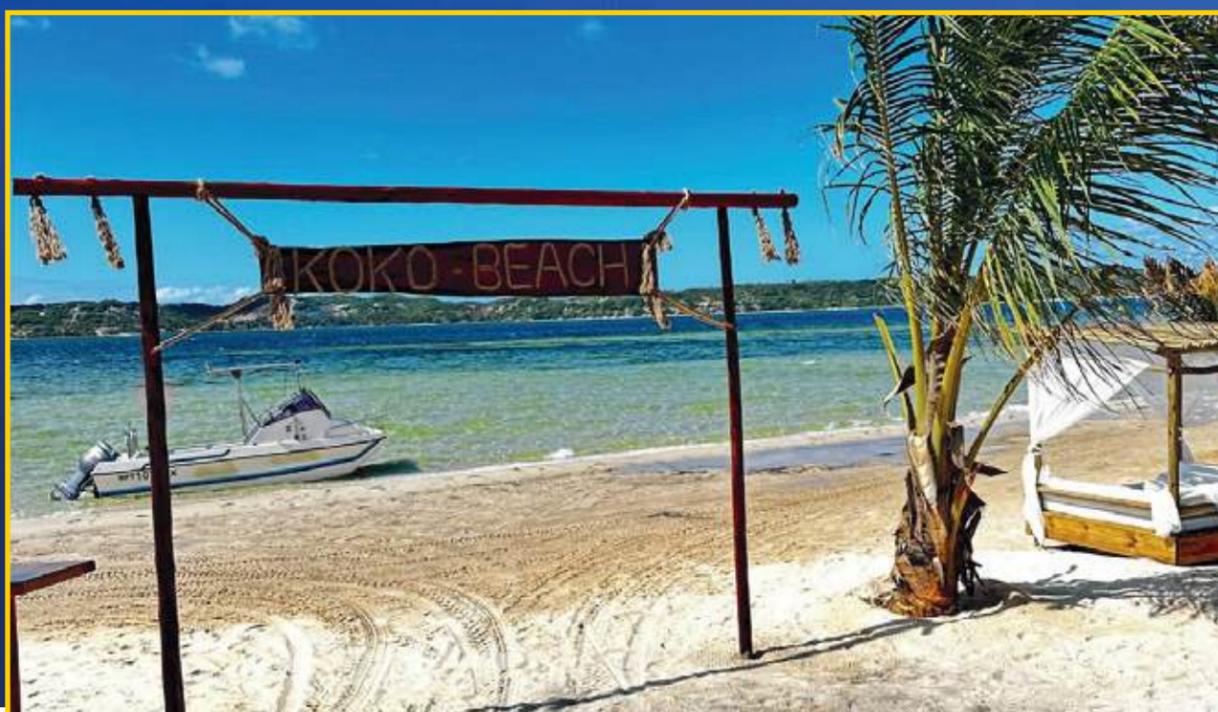
Mostre ao mundo o poder da sua marca.



(+258) 86 120 7151



servicespmm@gmail.com



Koko Beach

# Summer Beats

Sábado

**06 DE SETEMBRO**

**14horas**

**Save the date**

**PRAIA DO BILENE**



**ANDREA NETA VITOR MACUVEL:**

# A confeitadora que adoça almas e harmoniza emoções



**também é arte. Assim como a música, é uma forma de tocar o coração das pessoas — só que através do sabor.”**

A sua ligação com a música veio desde muito cedo. Sonhava com instrumentos, hoje toca guitarra, piano e já participou de concertos marcantes. Mas foi entre formas e espátulas, aromas de baunilha e chocolate, que Andrea encontrou outro tipo de palco: o da sensibilidade feita bolo.

**“Cada doce que preparo tem uma história. Já recebi mensagens de clientes dizendo que meus bolos trouxeram lembranças da infância. Isso me emociona. Saber que uma simples sobremesa pode despertar algo tão profundo... é mágico.”**

O seu processo criativo começa sempre com uma inspiração — um sentimento, uma memória, um versículo bíblico ou até um poema. “Gosto de criar experiências completas. Não quero apenas vender bolos. Quero provocar sentimentos. Fazer alguém se sentir acolhido com uma fatia de bolo é uma vitória.”

**H**á quem transforme farinha em pão. Andrea Neta Vitor Macuvel transforma açúcar em memória, sabor em poesia, sobremesa em afeto. Natural de Moçambique, com alma de artista e mãos de confeitadora, ela construiu

uma história única onde a cozinha é palco e o bolo, um instrumento de emoção.

**“A confeitaria surgiu por influência da minha madrinha e virou paixão. Descobri que confeitaria**

Mas unir a doçura da confeitaria com a liberdade criativa da música exigiu coragem e persistência.

**“Equilibrar duas paixões exigentes foi um grande desafio. A confeitaria pede precisão e rotina. A música é imprevisível. Tive que provar que era possível fazer as duas coisas bem, mesmo quando diziam que eu devia escolher uma só.”**

E como mulher moçambicana, Andrea enfrentou ainda mais obstáculos.

**“No começo, faltou apoio. Muitos duvidaram da minha capacidade. Mas segui em frente, com formação contínua, entrega total e resultados. Hoje sei: a minha força está naquilo que me torna única.”**



Na sua cozinha, cada detalhe importa. **“A minha receita de sucesso é simples: verdade, dedicação e atenção. É isso que entrego — no palco e no prato.”**

O sonho? Abrir um espaço próprio, onde cada doce conte uma história e o cliente sinta o amor desde o primeiro aroma. E, claro, continuar a representar os sabores de Moçambique pelo mundo.

**“Quero levar a doçura moçambicana além-fronteiras.”**

  
— Ateliê —



**Mostrar que nossos ingredientes, nossas memórias, têm lugar em qualquer mesa do mundo.”**

Às jovens que, como ela, carregam múltiplos talentos e receios, Andrea deixa um recado doce, mas firme:

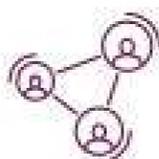
**“Ter mais de uma paixão não é fraqueza — é dom. Não deixem que o medo limite os vossos sonhos. Comecem com o que têm. Façam com alma. A autenticidade é o melhor ingrediente.”**

Andrea Neta Vitor Macuvel é muito mais do que confeitadora e artista. Ela é alquimista de sentimentos, arquiteta de memórias doces. Com açúcar, fé e coragem, segue encantando paladares — e tocando corações — uma criação de cada vez.

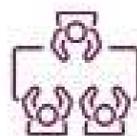




## NOSSOS PILARES



PARCERIAS  
ESTRATÉGICAS



COACHING E  
MENTORIA



GESTÃO DE PROJECTOS  
SUSTENTÁVEIS



EVENTOS  
CORPORATIVOS



SOLUÇÕES  
ESPECIALIZADAS



PRESTAÇÃO  
DE SERVIÇOS

 (+258) 87 371 8876 | 84 340 0475

 Conexão Plus

 [conexaoplus@conexaoplus.co.mz](mailto:conexaoplus@conexaoplus.co.mz)

 Maputo - Moçambique



# CONEXÃO PLUS

CONECTANDO ESTRATÉGIAS



# NOSSOS SERVIÇOS

- **Contabilidade**
  - **Fiscalidade**
  - **Gestão de Escritórios virtuais**
  - **Consultoria**
    - Em Recursos humanos
    - De Gestão empresarial
    - Em gestão financeira pessoal e familiar
  - **Assessoria**
    - Em criação e registo de empresas
    - Na tramitação de documentos
  - **Treinamento em educação financeira**
- 



**ellen esv**  
CONTABILIDADE | FISCALIDADE | FINANÇAS



**Shelvina Yusuf**





# SENTES QUE MERECEES MAIS, MAS ALGO TE BLOQUEIA?

Na Yanina Writer – Consultoria, aplicamos neurociência, psicologia positiva e técnicas práticas para te ajudar a superar crenças limitantes, ganhar clareza, equilíbrio emocional e resultados duradouros.

**CONSULTAS ONLINE E PRESENCIAIS  
ADAPTADAS À TUA REALIDADE.**

## ÁREAS DE ACTUAÇÃO:

- ❖ Mudança comportamental e emocional
- ❖ Desenvolvimento pessoal e profissional
- ❖ Superação de bloqueios, traumas e crenças limitantes
- ❖ Formações temáticas, cursos e palestras

**REALIZAMOS ATENDIMENTO: INDIVIDUAL,  
PARA CASAIS, EMPRESAS E INSTITUIÇÕES.**

**OU TE TRANSFORMAS... OU PERDES-TE. MARCA JÁ A TUA SESSÃO.**



KOSMOZ CLÍNICA – SOMMERCHIELD  
RUA ORLANDO MENDES, Nº 141



+258 82 430 2788

SAVORELLA:

# O sabor da coragem que ferve em Moçambique

**A**os 19 anos, com uma alma antiga e um paladar afetuosamente moçambicano, Katteline Janete Ismael Tulcidas decidiu contar histórias com sabores — não palavras.

Nascida na cidade de Maputo, criou a Savorella, uma marca que transforma temperos em memória e frascos em poesia.

“Sempre acreditei que o sabor é uma forma de contar a nossa história.”, afirma com serenidade. “Comecei com geleias, mas foi nos temperos que senti o verdadeiro poder da tradição. Criar a Savorella foi minha forma de valorizar a cozinha moçambicana — com simplicidade e autenticidade.”

E foi com as mãos ainda adolescentes, mas uma visão madura, que ela começou a aventura.

“O maior desafio foi começar. Fazer tudo sozinha,

entre os estudos e a produção, testando receitas, colando rótulos... tudo isso exigiu muito de mim. Mas quando se acredita de verdade no que se está a construir, a força aparece.”

A jovem empreendedora tem orgulho em usar ingredientes locais e trabalhar com pequenos produtores. “Faço questão de mostrar que é possível criar produtos de qualidade sem depender de tudo o que vem de fora. O futuro é colaborativo. Todos ganham.”

A estrela da marca é o Flamma, um condimento que carrega o leite de coco e evoca o nosso frango à zambeziana, agora disponível num frasco.

“Gosto de pegar o que é tradicional e apresentar de forma prática. O ritmo de vida mudou, mas as raízes permanecem. Esse equilíbrio me inspira todos os dias.”

A Savorella nasceu do boca a boca, literalmente. Amigos provaram, aprovaram, recomendaram.





**“Apostei na qualidade e na transparência. Mostrar quem está por trás da marca cria proximidade. Hoje, já consigo ver que a Savorella tem uma personalidade própria.”**

Mas para Katteline, mais do que vender produtos, o objetivo é

despertar consciência.

**“Gostava que as pessoas voltassem a valorizar o simples, o feito com tempo, com sabor. Que soubessem o que estão a comer. Moçambique tem uma riqueza gastro-**

**nómica imensa, e merece palco. Quero que a Savorella ajude nisso — ensinar com sabor.”**

E para quem deseja começar mas ainda sente medo, a jovem empreendedora deixa um conselho direto e cheio de alma:

**“Começa. Mesmo pequeno. Mesmo sem saber tudo. Aprende no caminho. O segredo está em fazer com verdade e com coragem. Quando se acredita, o resto vem.”**



Com apenas 19 anos, Katteline Tulcidás não criou apenas uma marca — criou um movimento silencioso e saboroso, onde cada frasco é uma semente de orgulho nacional, fermentada com identidade, coragem e um futuro promissor.



# MAUTE GROUP

Let's  
move  
together<sup>®</sup>

## Coffee & Yapppp - Conversas com alma

*Que tocam, despertam e transformam*

com Sylla Faruk

1500 Mtn

Cell: 86 986 2451

Instagram: Coffee.e.Yapppp

Instagram: SyllaFaruk



# PROLEADER

CONSULTING



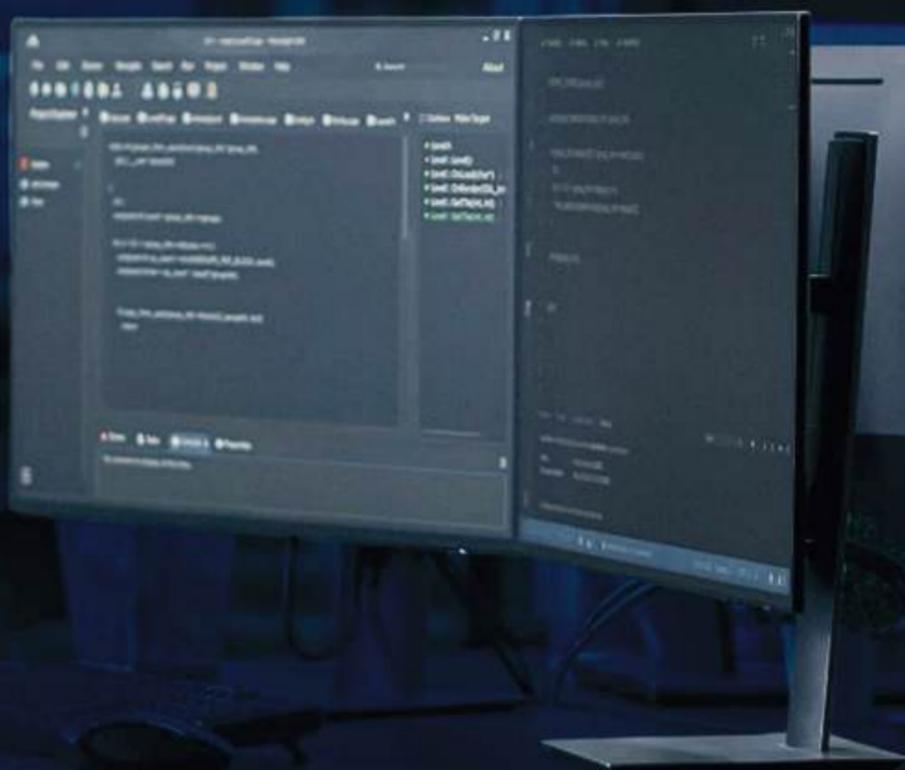
# Impulsione a sua imagem com um site **profissional.**

**Domínio** (.co.mz ou .com)

**Hospedagem** ( 6 Meses )

**Emails** ( ilimitados )

**15.000 Mt**  
Sem Iva



Mais informações pelo nosso atendimento no Whatsapp  
**+258 85 779 9104**



# Dércio Cossa e a Lente que Humaniza Moçambique



**F**undador do Estúdio1128, Dércio Cossa é mais do que

um fotógrafo: é um contador de histórias visuais que, há mais de uma década, regista o brilho

humano escondido nas entrelinhas dos acontecimentos. De Maputo à Beira, de Gaza ao Lago

Niassa, sua lente tem documentado marcas, emoções e realidades com sensibilidade ímpar.



**“Comecei em 2012 com poucos recursos, focado em casamentos e eventos sociais. Mas com o tempo, entendi que a fotografia podia ser uma ferramenta de transformação social.”**

A maturidade artística chegou com o tempo e com os desafios de atuar em mercados exigentes como o sul-africano e o moçambicano. Dércio fala sobre a importância de se adaptar tecnologicamente, manter-se atualizado e educar o mercado local sobre o valor do trabalho criativo.



**“Em Moçambique, o nosso maior desafio ainda é mostrar que a fotografia não é apenas decorativa — é estratégica, é educativa, é poderosa.”**

O Estúdio1128 já trabalhou com marcas globais, clínicas de saúde, projetos sociais e até campeonatos de automobilismo. Um dos projetos mais marcantes foi a cobertura da Kia Picanto Cup, onde o ritmo frenético exigiu dele resistência, agilidade e preci-

são:

“Fotografar empresários e carros em ação ao mesmo tempo foi uma verdadeira maratona. A gestão logística e o foco técnico foram essenciais.”

Entre os projetos que mais o emocionaram, Dércio lembra-se da cobertura dos efeitos do Ciclone Idai em Beira e de iniciativas educacionais em Gaza, onde bibliotecas e rádios comunitárias foram levadas a crianças de zonas remotas.

“Nesses momentos, percebi que a fotografia tem um papel que vai muito além do clique. Ela registra, emociona, denuncia e inspira.”

Quando o assunto é capturar a alma de uma imagem, ele responde com firmeza:

“Procuro sempre a emoção genuína. O instante em que a pessoa esquece que está a ser fotografada. É nesse momento que a imagem ganha vida.”





O Estudio128 também se destaca pela forma como humaniza marcas. Dércio conta sobre uma campanha feita para uma clínica dentária que quis fugir da formalidade e adotou sorrisos reais e luz natural — resultado: aumento de marcações e conexão emocional



com o público.

Apesar dos avanços no setor, Dércio acredita que ainda falta mais formação técnica, acesso a equipamentos e valorização do criador moçambicano.

“Temos talento, temos visão. Precisamos de plataformas que conectem os fotógrafos às empresas e à cultura.”

Os próximos passos incluem expansão internacional, formação de novos talentos e um projeto documental sobre empreendedores moçambicanos, onde imagem e impacto social se encontram.

“Quero mostrar, com imagens, a força silenciosa de quem transforma o país todos os dias.”

Com a sensibilidade de um artista e o rigor de um estratega, Dércio Cossa não apenas fotografa momentos — ele eterniza emoções e dá voz a narrativas que o país ainda precisa aprender a escutar.

A FORÇA DA JUVENTUDE MOÇAMBICANA:

# Shirley Latifo e a sua revolução em tecnologia, robótica e Marketing Digital

**N**ascida e criada na vibrante cidade de Maputo, Shirley Latifo Abdul Cardoso tem apenas 24 anos, mas já se tornou uma referência para jovens moçambicanos, especialmente mulheres, que desejam ingressar no universo da tecnologia e inovação. Sua história é uma poderosa lição sobre resiliência, adaptação e a força da paixão em transformar sonhos em realidade.

Shirley conta que nunca planejou seguir a carreira de Sistemas Informáticos. “Meu sonho inicial era ser arquiteta, mas as coisas não correram como planejado na UEM e, financeiramente, meus pais não tinham como custear outro curso. Foi então que, quase ‘por acaso’, escolhi Sistemas Informáticos, influenciada por um familiar da área”, relembra.

Esse “acaso”, no entanto, revelou-se um verdadeiro plano do universo. Apesar das dificuldades iniciais — desde chegar atrasada à turma até lidar com o choque da nova realidade — Shirley não desistiu. “Nos primeiros semestres, foi turbulento. Passei por momentos de dúvidas e depressão, questionando se aquele era o meu lugar. Mas, com o tempo, aceitei o desafio e me dediquei com afinco”, revela.

O estágio na Olygran

Lda foi um divisor de águas. Shirley rapidamente percebeu que ali podia transformar conhecimento em impacto real. Participou do desenvolvimento de sistemas web, chatbots e plataformas que vão muito além da tecnologia pura — são ferramentas de transformação social.

Um projeto que marcou sua trajetória foi o chatbot BorboletaBOT, criado para o “Efeito Borboleta”, uma iniciativa dedicada à educação menstrual para jovens meninas em Moçambique. “O BorboletaBOT não é só um chatbot qualquer. Ele é pensado para ser uma médica conselheira virtual, oferecendo informações seguras e acolhedoras sobre saúde menstrual, tema ainda muito estigmatizado no nosso país”, explica Shirley.

Ela destaca que, durante o processo, aprendeu sobre a gravidade da desinformação menstrual no país e como a tecnologia pode ser uma ponte vital para combater isso.

Shirley acredita que a robótica tem um papel fundamental no desenvolvimento de Moçambique. “A robótica pode ser um grande aliado para áreas como agricultura sustentável e servi-





ços de saúde. Imagina só um chatbot capaz de atender milhares de pessoas simultaneamente, 24 horas por dia, todos os dias da semana? É uma revolução!", diz com entusiasmo.

Apesar de toda essa inovação, Shirley ressalta que a tecnologia deve ser vista como um auxiliar e nunca substituir o contato humano, que é essencial nas relações e negócios.

Além do desenvolvimento de software e robótica, Shirley ampliou sua área de atuação para o marketing digital. Na Olygran, percebeu a importância da visibilidade no mercado e buscou capacitação para oferecer consultoria de marca. "Descobri que unir tecnologia, especialmente inteligên-



cia artificial, com marketing é uma forma poderosa de construir marcas fortes e inovadoras", afirma.

Sua consultoria destaca-se pelo uso estratégico da IA para personalizar experiências de clientes e automatizar processos,

tornando as marcas mais competitivas e conectadas com seus públicos.

Ser uma jovem mulher em um setor onde predominam os homens não foi fácil. "Já fui questionada se era esposa do meu chefe, numa clara dúvida sobre a minha competência por ser mulher. Mas respondi com trabalho e resultados. Acredito que excelência e dedicação são as melhores formas de superar o preconceito", afirma, rindo da situação.

Shirley é uma voz forte para as jovens moçambicanas que desejam seguir caminhos semelhantes. "Nada é fácil, o processo é complexo e

cansativo, mas os frutos são grandiosos. É fundamental buscar conhecimento, fazer networking e acreditar no próprio potencial", aconselha.

Com o sucesso já alcançado, Shirley já pensa nos próximos passos. Ela quer ser uma das primeiras mulheres a tornar a inteligência artificial acessível e conhecida em Moçambique, além de continuar crescendo como consultora de marketing digital. "Quero ajudar a construir um país mais inovador, onde a tecnologia seja usada para melhorar vidas de forma inclusiva e sustentável", concluiu.

Shirley Latifo Abdul Cardoso é um exemplo vivo da força da juventude moçambicana e da importância de abraçar a tecnologia para transformar o presente e construir o futuro.

# “SER ARTISTA NO PAÍS DO PANDZA”: A voz corajosa de Tchakaze que está a despertar consciências em Moçambique

**A** cantora, compositora, atriz e agora escritora Tchakaze lança luz sobre os bastidores da arte moçambicana com o seu primeiro livro “Ser Artista no País do Pandza”. Uma obra profunda, crítica e inspiradora que rompe silêncios e convida o público a refletir sobre o lugar da arte no nosso país.

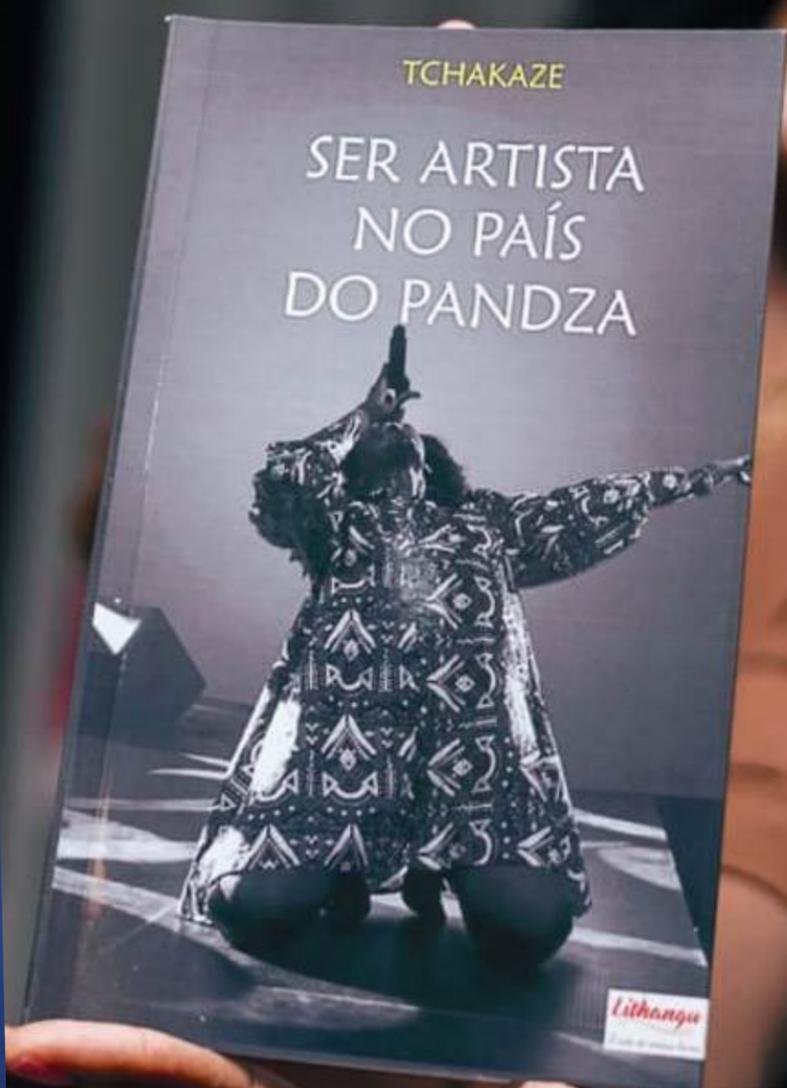
Desde muito cedo, Tchakaze mergulhou no universo artístico. O canto começou na igreja e na escola, evoluindo naturalmente para a composição, dança e teatro. “Percebi que era a forma mais autêntica de me expressar e de me conectar com o mundo”, afirma. A sua entrega à arte nunca foi fruto de um único momento, mas sim de uma progressão apaixonada e contínua.

A sua identidade artística é fortemente influenciada pelos ritmos moçambicanos, como o Pandza e a Marrabenta, fundidos com o jazz, soul e literatura africana. Essa fusão cultural é a base do seu estilo único, sensível e ao mesmo tempo contundente.

O percurso artístico em Moçambique é desafiador. A falta de apoio institucional, recursos limitados e a constante necessidade de provar valor são realidades que Tchakaze conhece bem. “A superação veio com persistência, união entre artistas e uma convicção inabalável no meu propósito”, revela.

**“Ser Artista no País do Pandza”: mais que um título, um manifesto**

A obra recém-lançada é um grito poético e político. Segundo a autora, o “País do Pandza” representa mais do que um gênero musical — é uma metáfora para uma sociedade que valoriza o entretenimento rápido e o sucesso imediato, ignorando muitas vezes formas de arte mais profundas, reflexivas e transformadoras.





“Existe uma pressão implícita para pandzificar a arte”, afirma. Mas a obra é também um convite à reflexão: o que estamos a consumir enquanto sociedade? Estamos preparados para valorizar a diversidade artística nacional?

A escrita surgiu como um desabafo,

mas também como ferramenta de documentação e transformação. “Eu precisava partilhar as dores e as esperanças de ser artista em Moçambique. Foi libertador”, confessa Tchakaze, que viu no livro uma nova forma de expressar a sua alma criativa.

Um dos trechos mais impactantes do li-

vro é quando Tchakaze aborda as expectativas familiares e sociais em relação à carreira artística. A pressão por seguir “caminhos mais seguros” e a dificuldade em ser levada a sério tocam profundamente os leitores — artistas ou não.

“Como mulher artista, os desafios se multiplicam”,

denuncia. A artista não esconde o peso do machismo, da invisibilidade e da necessidade constante de provar valor num cenário ainda muito masculino. Mas também celebra a força feminina e usa a sua voz para empoderar outras mulheres a ocuparem os seus espaços.



Mais do que denunciar, Tchakaze aponta caminhos: profissionalização, redes de apoio, educação artística, políticas públicas eficazes, uso de tecnologias e criação de espaços de visibilidade. Para os jovens artistas, ela deixa uma mensagem clara: “Inovem, colaborem, internacionalizem-se. O mundo é vosso.”

O livro tem gerado forte identificação entre artistas e leitores comuns. “Um jovem artista

disse-me que, depois de ler a obra, decidi não existir. Isso vale mais que mil aplausos”, ela, emocionada.

**“Quero ser lembrada como uma**

**artista que usou a sua voz para inspirar, questionar e transformar”, diz.**

Com uma carreira que já toca a música, o tea-

tro e agora a literatura, Tchakaze é símbolo de uma nova geração que não tem medo de sonhar alto, nem de encarar o sistema de frente.

Malachi Plant dsp:  
Android e IOS

## As Plantas Mais Pesquisadas em Moçambique!

Identifique estas plantas e muito mais com nosso app!

- Moringa
- Cajueiro
- Embondeiro
- Pau-rosa
- Palmeir
- Chanfuta



+258 84 677 0773



**Malachi**  
PLANT IDENTIFIER



## Conteúdo Local & Procurement



MENTORIA

# FUTURO JURÍDICO

COM:  
**LÚCIA MACUÁCUA**

PRÓXIMA EDIÇÃO: **AGOSTO**

INVESTIMENTO  
**14.999,00 MT**

DURAÇÃO  
**DOIS (2) MESES**

UM (1) MÊS TEÓRICO | UM (1) MÊS PRÁTICO

**GARANTA A SUA VAGA AGORA**

**CPL** **CRISTIANA  
PACO LANGA**

# MASTERCLASS

CAPACITAÇÃO EM CONTEÚDO  
LOCAL E PROCUREMENT  
PARA ESTRUTURAR E FORNECER  
COM SUCESSO.

**3ª EDIÇÃO**



11 DE SETEMBRO  
DE 2025

INSCREVA-SE NO SITE

[WWW.CRISTIANAPACOLANGA.CO.MZ](http://WWW.CRISTIANAPACOLANGA.CO.MZ)

ORGANIZAÇÃO:



## CAPÍTULO I

# “O primeiro passo para o sucesso é a sabedoria”

“Dá-me, pois, sabedoria e conhecimento, para que saiba conduzir este povo.” – Rei Salomão, 2 Crônicas 1:10

Por: Agostinho Muchave

## O princípio de tudo: A sabedoria como alicerce

Muito antes de a humanidade criar teorias modernas sobre liderança, finanças ou coaching empresarial, houve um jovem monarca que se viu diante de uma encruzilhada existencial. Herdeiro de um império estabelecido com suor, batalhas e promessas divinas, o recém-empossado Rei Salomão sabia que o trono de seu pai, David, não era apenas um símbolo de glória, mas um fardo de responsabilidades. E foi nesse limiar — entre o medo e a grandeza — que teve a oportunidade de pedir a Deus qualquer coisa.

Não pediu ouro.

Não pediu vitória sobre os inimigos.

Não pediu longevidade.

Pediu sabedoria.

Na génese deste pedido reside o âmago da nossa rubrica Mentoria Milionária. Acreditamos, com profunda convicção, que o primeiro passo para o sucesso financeiro, emocional, espiritual e social não é um capital de investimento nem um networking estratégico — mas sim a sabedoria. E como Salomão, todo e qualquer líder do seu próprio destino deve primeiro discernir como pensar, como decidir e como agir, antes de procurar resultados.

Salomão e o dom da escolha

A narrativa bíblica de 2 Crônicas 1:7-12 e 1 Reis 3:5-14 não deve ser lida apenas como um registo histórico ou teológico. Ela é uma lição atemporal sobre prioridades humanas. Deus aparece a Salomão em sonho e concede-lhe um privilégio divino: pede-me o que quiseres.

É aqui que se trava a

mais silenciosa das batalhas: a batalha interior.

Imaginemos por um instante que a mesma proposta nos fosse feita hoje. Numa era de consumo acelerado, de redes sociais onde a imagem vale mais do que o conteúdo, e de obsessão pelo lucro instantâneo, o que pediríamos?

- Uma conta bancária recheada?

- Um corpo ideal?

- Fama global?

Salomão não pediu nenhuma dessas coisas. Pediu a capacidade de compreender, de julgar rectamente, de governar com equilíbrio. Ele compreendia que um trono sem sabedoria é um abismo, que o sucesso sem direcção é o mesmo que fracasso mascarado.

A armadilha das escolhas imediatistas

No campo da mentoria, temos observado que muitos aspirantes a milionários, empreendedores ou líderes caem num ciclo vicioso de decisões imediatistas. Procuram fórmulas mágicas, atalhos de enriquecimento, métodos que prometem lucros em 30 dias. São vítimas de uma cultura do imediato, sem perceber que o que lhes falta, antes de tudo, é visão estratégica — e essa visão nasce da sabedoria.

Sabedoria não é mero conhecimento.

Sabedoria é o uso correcto do conhecimento.

Sabedoria é a arte de escolher o caminho mais produtivo, mesmo quando o mais fácil é tentador.

A sabedoria como investimento invisível

Por vezes, os investimentos mais valiosos são aqueles que não aparecem no extrato bancário. São aqueles que nos

moldam em silêncio: os livros que lemos, os mentores que ouvimos, os erros que reflectimos, os hábitos que cultivamos.

Tal como Salomão, a pessoa que deseja edificar uma vida de propósito deve começar por adquirir sabedoria. Não basta desejar sucesso — é necessário preparar-se para administrá-lo.

É por isso que este primeiro capítulo da série Mentoria Milionária não fala de mercados financeiros, nem de acções ou criptomoedas. Fala de alicerces. Fala da mente que governa antes de conquistar.

A oração do empreendedor moderno

Nesta rubrica, que se estenderá por vários capítulos e diversas dimensões do sucesso, propomos que cada leitor ou leitora se coloque na mesma posição de Salomão: diante de uma escolha crucial. E antes de sonhar alto, faça a pergunta essencial:

“Se me for concedida uma única oportunidade de pedir algo ao Universo, que seja a sabedoria para usar bem todas as outras oportunidades.”

Sabedoria para entender o tempo.

Sabedoria para distinguir entre aliados e parasitas.

Sabedoria para saber quando recuar e quando avançar.

Sabedoria para liderar sem ser tirano, servir sem ser submisso.

Sabedoria para construir riqueza sem perder a alma.

Passos práticos para cultivar sabedoria

Este capítulo introdutório não estaria completo sem um apelo à acção. Porque sabedoria não é um dom reservado a reis bíblicos; ela pode ser cultivada. Eis algumas

práticas simples, mas poderosas:

1. Leitura diária – Inclua livros de filosofia, história, espiritualidade e gestão. Um cérebro bem alimentado é um cérebro sábio.

2. Diálogo com os mais velhos – Ouça as gerações passadas. Há riqueza de vida nos que já erraram antes de nós.

3. Silêncio e reflexão – Reserve momentos para pensar, sem distrações. A sabedoria nasce no silêncio.

4. Mentoria – Encontre pessoas mais experientes que possam guiar os seus passos.

5. Autocrítica honesta – O caminho para a sabedoria passa por reconhecer os próprios erros.

6. Espiritualidade – Independentemente da fé que se professa, buscar sentido profundo nas decisões é sinal de maturidade.

Conclusão: Porquê começar pela sabedoria?

Se pretendemos ensinar milhões a gerar riqueza com integridade, a liderar com impacto, a investir com responsabilidade e a viver com propósito, devemos começar onde tudo começou: na mente e no coração de um jovem rei que entendeu que o segredo do sucesso começa dentro e não fora de si.

Este é o começo da nossa jornada.

É o início da tua transformação.

E como em toda grande construção, o alicerce é invisível, mas indispensável.

Que o primeiro passo do teu império seja como o de Salomão: um pedido sincero por sabedoria.

**Na próxima edição:**

Capítulo II: **Como transformar Sabedoria em Decisão – O Papel da Inteligência Emocional no Sucesso Financeiro.**

# Auto Makeup

Nada que uma makeup bem feita não cure

Os nossos cursos de auto maquiagem foram concebidos para quem tem ou não habilidades no mundo da maquiagem.

São dois dias, com duas horas cada, a aprender desde correção de olheiras e sobancelhas, pele natural e mais elaborada, olhos esfumados e cut-crease, e o mais importante, aprendendo se divertindo, sozinha em aulas Vips, ou em grupo com as melhores amigas.

Não te esqueças, uma makeup bem feita, cura tudo.



Henv

Makeup artist



## Nossos Serviços

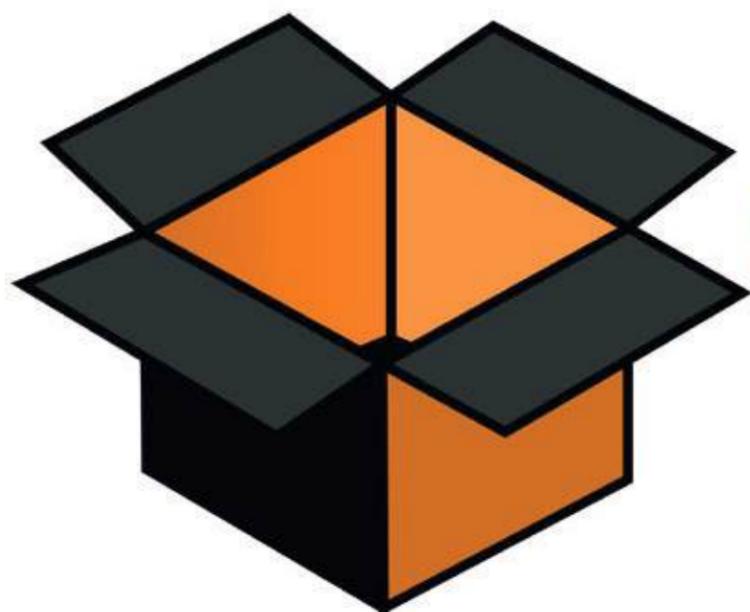
Aula Vip 1 Pessoa -12000mts  
Grupo de 2 Pessoas 10000mts p/p  
Grupo de 3/4 8000mts p/p

## Contactos

☎ 832310900

✉ [mimzmys@gmail.com](mailto:mimzmys@gmail.com)

🌐 [mimzmys](https://www.instagram.com/mimzmys)



# CUBE

## Enterprise

*New Ideas, Great Creations*

# PROLEADER

CONSULTING

# SDConsultoria

## Nossos Serviços

- CONSULTÓRIA EM VENDAS;
- REPRESENTAÇÃO COMERCIAL EM MARCAS EMPRESARIAL
- CONSULTÓRIA EM PLANO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL ;
- TÉCNICAS DE VENDAS
- MENTORIAS E
- TERCEIRIZAÇÃO COMERCIAL.
- TREINAMENTO EM VENDAS E PLANEAMENTO DESENVOLVIMENTO ESTRATEGICO.
- ATENDIMENTO AO CLIENTE.
- TREINAMENTO EM ORATORIA
- GESTAO DE PROJECTOS
- TREINAMENTO EM GESTAO FINANCEIRA E INTERPESSOAL.

- **Agende seu horário**

**(258)876210077**

[dalva.sengo@sdconsultoria.com](mailto:dalva.sengo@sdconsultoria.com)

[dalva.sengo34@gmail.com](mailto:dalva.sengo34@gmail.com)



Promotion Media Services

É HORA DA  
**DA SUA MARCA**

**GANHAR**

**DESTAQUE**

**A PM SERVICES É O  
ESPAÇO CERTO!**



86 120 7151





“TRANSFORMAR TALENTO EM FUTURO”

# A missão corajosa de Lisandra Barros em Angola



**os desafios, as conquistas e a sua visão transformadora sobre o mundo do trabalho.**

A paixão pela área de Recursos Humanos nasceu do seu interesse genuíno pelas pessoas. Sempre lhe fascinou a forma como talento, comportamento e oportunidades se cruzam para transformar vidas. A decisão de transformar isso num projeto maior veio quando percebeu a grande lacuna no acompanhamento profissional dos jovens em Angola. O Portal Carreira nasceu como resposta a isso — para apoiar, capacitar e abrir portas para quem tem talento, mas não tem acesso.

Na sua trajetória como mulher empreendedora em Angola, enfrentou desafios significativos: a falta de representatividade,



**N**o coração de Luanda, uma mulher tem desafiado o sistema e reescrito as regras do jogo pro-

fissional para milhares de jovens. Com mais de 15 anos de experiência na área de Recursos Humanos, Lisandra Barros é hoje fundadora

do Portal Carreira, uma plataforma que se tornou farol para talentos angolanos. Nesta entrevista exclusiva, ela partilha a sua história,



Mesmo com limitações tecnológicas no país, o projeto equilibra soluções digitais com ações presenciais. Usa ferramentas simples como o WhatsApp, organiza sessões presenciais pontuais e colabora com centros locais de formação para chegar a mais pessoas.

Aos jovens, especialmente às mulheres que desejam crescer na área de RH ou iniciar projetos com

fora de Angola e tornar-se uma voz reconhecida internacionalmente na área de recursos humanos.

Nascida em Luanda a 23 de março de 1989, mãe de três filhos — incluindo duas meninas gémeas dentro do espectro autista —, Lisandra começou a trabalhar aos 17 anos. Ao longo da carreira, passou por sectores como petróleo, transportes, indústria e construção. Cresceu numa família simples, cercada de mulheres

credibilidade e acesso a espaços de decisão. Como jovem, precisou provar várias vezes a sua competência antes mesmo de ser ouvida. Superou essas barreiras com consistência, profissionalismo e uma rede de apoio sólida — feita de pessoas que acreditaram no seu propósito.

Empreender e trabalhar com desenvolvimento de carreira em Angola, especialmente num país com tantos jovens talentosos, é desafiador e, ao mesmo tempo, recompensador. O país ainda caminha para ser mais inclusivo e estruturado no mercado de trabalho. Por isso, o empreendedorismo nessa área exige criatividade, empatia e compromisso social — é necessário construir soluções práticas e contextualizadas, e isso é o que o Portal Carreira tem procurado fazer.

A motivação para a criação do projeto veio da escassez de informação acessível e da ausência de orientações claras sobre carreira. Percebeu que muitos jovens estavam perdidos, desmotivados

ou subaproveitados por falta de direcionamento. O Portal Carreira tornou-se esse ponto de apoio, uma ponte entre o talento e as oportunidades, com o objetivo de formar profissionais mais preparados e conscientes do seu valor.

Lisandra acredita que Angola está a dar passos importantes, embora lentos, na formação e capacitação dos jovens. Hoje há mais iniciativas, mais interesse, mas ainda são necessárias políticas mais inclusivas, programas práticos e uma maior conexão entre o sistema educativo e as reais necessidades do mercado.

Durante a pandemia, em 2020, muitos jovens angolanos perderam estágios ou empregos e não sabiam como recomeçar. Esse momento teve grande impacto em sua trajetória e redefiniu o propósito do seu trabalho. Deixou de ser apenas recrutadora — tornou-se uma orientadora de caminhos, alguém comprometida em reconstruir trajetórias profissionais.



impacto social, Lisandra aconselha: “Começa com o que tens, onde estás. Não esperes perfeição. Forma-te, estuda, conecta-te com quem te inspira e acredita no teu propósito.”

Entre os sonhos futuros para o Portal Carreira, estão a consolidação como referência nacional, expansão de formações presenciais e o desenvolvimento de um programa de mentoria para jovens em zonas remotas. Lisandra também pretende criar parcerias com empresas

fortes que a ensinaram a lutar com dignidade. Desde cedo ouviu que a educação muda destinos, e fez disso a sua missão.

Hoje, com o Portal Carreira, Lisandra Barros personifica a esperança de um país onde o talento dos jovens seja visto, valorizado e transformado em oportunidades reais. Ela é, sem dúvida, uma das vozes mais influentes da nova geração de líderes angolanos comprometidos com um futuro mais justo, inclusivo e humano.

FLORES QUE CONTAM HISTÓRIAS:

# Como Efigénia Machungo transformou amor em negócio e construiu a própria casa



de flores na cidade da Beira, onde vivia na altura, mas deparou-se com preços muito elevados. Persistente, encontrou uma fornecedora, comprou algumas flores e, com criatividade, montou o seu primeiro arranjo. Levou até ao local de trabalho do companheiro — e foi aí que tudo começou.

Uma colega viu o arranjo e perguntou quem o tinha feito. Ao descobrir que fora a própria Efigénia, quis um também para o seu marido. Perguntou o preço, encomendou — e assim nasceu o primeiro trabalho pago da jovem florista, que aos poucos foi encontrando no universo das flores não apenas uma vocação, mas um verdadeiro negócio.



**A** paixão de Efigénia Machungo pelas flores não começou num jardim nem numa vitrine de florista. Nasceu de um

gesto de amor. Tudo começou quando o pai das suas filhas — seu ex-marido — tinha o hábito de lhe oferecer flores. Num certo dia, ela quis retribuir esse gesto carinhoso. Foi à procura



cer. Com persistência, transformou o pequeno gesto inicial num verdadeiro empreendimento.

Trabalhar com o que ama fez com que a criatividade fluísse de forma natural. Hoje, com o apoio de uma assistente, a empresa floresce. Efigénia vive o amor em cada detalhe dos seus arranjos. “Vivo o carinho a cada entrega, conheço pessoas incríveis. O meu propósito é ajudar os meus clientes a demonstrarem o amor que sentem pelos seus”, partilha com emoção.

O segredo para o seu sucesso está numa combinação poderosa: criatividade natural, estudo constante sobre flores e inspiração em floristas de todo o mundo. Mas entre tantas conquistas, uma em especial tem um peso simbólico inegável: “A construção da minha casa. Olhar para ela e dizer: ‘Eu fiz isto só com o trabalho das flores’ — é a maior realização da minha vida”.



Natural de Maputo e hoje com 27 anos, Efigénia lembra que os primeiros desafios foram marcantes. A cidade da Beira, onde começou, tinha pouca variedade de flores, o que limitava as possibilidades

criativas. Mas a rede de apoio foi essencial: uma amiga florista, residente em Maputo, partilhou os contatos dos melhores fornecedores de flores do país — e isso abriu-lhe portas para inovar e cres-





um buquê de dinheiro pode substituir um buquê de flores. São gestos e emoções diferentes”, defende.

As redes sociais também têm desempenhado um papel essencial na sua jornada. Com publicações diárias, partilha os seus trabalhos e alcança pessoas fora do seu círculo social imediato. É, hoje, uma referência para muitos que desejam empreender na área floral.

Quando questionada sobre que conselho daria a quem deseja começar, ela é clara: “Comecem. Há espaço para todos.”



O seu processo criativo envolve emoção e profissionalismo: mergulha primeiro na essência do evento, conecta-se com a emoção do momento e só depois estrutura o trabalho com o máximo de profissionalismo.

Efigénia acredita firmemente que os moçambicanos estão a aprender a valorizar mais as flores. “As pessoas de todas as classes sociais já demonstraram esse apreço. Precisamos apenas mudar o pensamento de que

A história de Efigénia Machungo é uma prova viva de que é possível transformar um gesto de amor em fonte de renda, em propósito de vida e em realização pessoal. Com flores nas mãos, ela construiu sonhos, espalhou beleza e mostrou que, quando se trabalha com amor, tudo floresce — até a própria casa.



**PÁG: 14**

**EMPREENDER É TERAPIA:**

# Como Verónica Mandua transformou o cabelo num negócio de sucesso