



SUSANA FARINHA

A mulher que aprendeu a dar voz a territórios, marcas e pessoas

ARICLENES BARBANTES:

Construindo oportunidades, histórias e marcas com propósito



Ariclennes Barbantes, 28 anos, é mais do que um empreendedor e CEO. É um estrategista de marcas e pessoas, alguém que acredita no poder da comunicação para transformar realidades. À frente da Ulandissi, ele tem construído um legado de humanização, estratégia e resultados reais no marketing digital africano.

“Sou, antes de tudo, um construtor de oportunidades. Alguém que acredita profundamente no poder da comunicação para transformar realidades.”

Ariclennes entrou no universo do marketing digital ao perceber um problema comum: muitas marcas tinham produtos excelentes, mas não sabiam contar sua história. Foi desse gap que nasceu a Ulandissi.

“A Ulandissi nasceu dessa lacuna: criar uma empresa que não vendesse apenas ‘posts’ ou ‘anúncios’, mas soluções reais de comunicação, crescimento e relacionamento entre marcas e pessoas.”

O início, como em toda trajetória empreendedora, não foi fácil. Entre falta de recursos, desconfiança do mercado e pressão diária para provar sua visão, Ariclennes precisou de resiliência e disciplina emocional para seguir adiante.

No mercado competitivo de marketing digital, Ariclennes acredita que o segredo está na combinação de estratégia e propósito.

“Não fazemos marketing por fazer. Estudamos o negócio, a cultura da empresa, o público e os objetivos reais. Crescimento sem identidade não é crescimento sustentável.”



Além disso, ele alerta para o erro mais comum das marcas: tentar vender sem construir relação.

“Tráfego sem branding é só gasto. Branding sem estratégia é só estética. As marcas precisam alinhar propósito, posicionamento e performance.”

Para Ariclones, a autenticidade não se perde ao conciliar marca pessoal e empresarial: elas se fortalecem mutuamente.

“Eu não separo: eu conecto. A minha história fortalece a marca e a marca fortalece a minha história. Quando há verdade, não há conflito.”

Aos jovens que desejam empreender no digital, ele recomenda começar mesmo com imperfeições, aprender, testar, errar rápido e construir com propósito.

“O medo não desaparece, mas a ação cria clareza.”

E olhando para o futuro, Ariclones tem metas ambiciosas: formar novos empreendedores e tornar a Ulandissi referência africana em marketing estratégico e crescimento digital sustentável.

“Vejo-me como um líder de impacto, formando novos empreendedores e marcas. E vejo a Ulandissi como uma referência africana em marketing estratégico, branding humanizado e crescimento digital sustentável.”



Autoridade e visibilidade nas redes sociais vieram com consistência, verdade e transparência: mostrar erros, aprendizados, bastidores e resultados reais.

“Autoridade não se constrói com perfeição, mas com coerência e entrega constante de valor.”

Um dos maiores ensinamentos veio da própria experiência: confiar sem processos gera desgaste. Hoje, Ariclones enfatiza que visão sem estrutura não se sustenta.

“Sistemas, cultura e estratégia são tão importantes quanto talento.”



“Manual Não Oficial do Casamento”

Regra número um do casamento:
não se discute o que só dois sabem.

- Regra número dois:
quem entra para “ajudar” quase sempre entra para ficar.
- E regra final:
quando o casal começa a pedir opinião demais,
já deixou de decidir junto.


Casamento não é democracia. É pacto.

Um casal sólido não fecha portas por
medo, fecha por maturidade.

Por: Agostinho J Muchave

*Visita
Nosso
Website*



<https://malachigarden.co.mz/> 

SUSANA FARINHA

A mulher que aprendeu a dar voz a territórios, marcas e pessoas



Susana Maria Ribeiro Lopes Farinha, 43 anos, nasceu em Oleiros, no distrito de Castelo Branco, numa região onde o trabalho sempre foi valor essencial, mas onde a visibilidade raramente acompanhou o mérito. Crescer num território tantas vezes classificado como periférico ensinou-lhe cedo uma lição silenciosa: há lugares, tal como pessoas, que carregam um valor profundo sem nunca terem aprendido a dizê-lo em voz alta.

Hoje, Susana Farinha é reconhecida como uma das vozes mais consistentes na área da comunicação estratégica, da gestão de marcas e da comunicação territorial. Mas antes dos cargos, dos projectos e da fundação do Com Alma Creative Studio, existe uma mulher que se define, acima de tudo, como construtora de pontes. Pontes entre pessoas e ideias, entre territórios esquecidos e narrativas justas, entre o que se é e o que se pode vir a ser.

Não há separação entre a mulher e a profissional. A Susana que defende um projecto com convicção numa reunião é a mesma que chega a casa e abraça os filhos ao final do dia. Não usa máscaras. Vive de coerência. E essa coerência é, talvez, a base de toda a sua autoridade profissional.

“Não consigo separar a pessoa que sou da profissional que construí. Há coerência, e para mim isso é tudo.”

O seu percurso no empreendedorismo nasceu quase sem intenção formal, mas com uma inquietação muito clara. Ao trabalhar em comunicação empresarial, percebeu que existia um fosso profundo entre o que as organizações queriam dizer e aquilo que efetivamente comunicavam. Estratégias sem emoção. Mensagens sem identidade. Territórios ricos em história reduzidos a notícias sazonais de tragédia ou esquecimento.



Foi nesse contexto que decidiu criar o Com Alma Creative Studio, com uma missão que ultrapassa largamente o marketing tradicional: devolver identidade, orgulho e voz a territórios e marcas que nunca aprenderam a contar a sua própria história. Na Beira Baixa, encontrou um campo fértil de narrativas por revelar aldeias com memórias extraordinárias, produtos locais de excelência e pessoas que sempre viveram

sem palco, mas nunca sem valor.

Empreender, no entanto, não foi um salto romântico. Houve medo, noites sem dormir, dúvidas profundas e momentos de solidão. Mas houve também uma convicção inabalável de que comunicar não é apenas promover — é reconhecer, legitimar e transformar.

A especialização em gestão de marcas e comunicação territorial surge precisamente dessa

consciência: os territórios têm alma. Têm identidade, memória e pertença. E quando não conseguem expressá-las, perdem-se. Para Susana Farinha, comunicar um território não é vendê-lo; é ajudá-lo a reconhecer-se.

“A comunicação territorial não é marketing. É identidade. É memória. É pertença.”

Na sua visão crítica e lúcida sobre o mercado, Susana identifica um erro recorrente nas marcas contemporâneas: falam demasiado e escutam pouco. Num mundo obcecado com o imediato, o viral e o ruído constante, perdeu-se a coragem de

ser diferente e a paciência de construir identidade. Marcas que copiam marcas. Discursos que se repetem. Estratégias que ignoram pessoas.

Para ela, uma marca forte não nasce de um logótipo ou de uma campanha visualmente apelativa, mas de um trabalho interno profundo. Começa no “porquê”, exige clareza de valores, capacidade de dizer não e uma consistência que atravessa o tempo. Tal como as pessoas com carácter, as marcas com identidade não agradam a todos — mas inspiram respeito.

Ao longo da sua carreira, enfrentou projectos particularmente desafiantes, sobretudo aqueles em que a resistência não era técnica, mas emocional. Instituições que já não acreditavam no seu próprio valor. Comunidades que tinham desistido de si mesmas. Nesses contextos, percebeu que nenhu-

ma comunicação tem um poder profundamente transformador porque devolve voz. Quando um território se reconhece, muda a forma como é visto — e, mais importante ainda, muda a forma como se vê a si próprio. Isso altera comportamentos, fortalece economias locais e redefine futuros.

No plano pessoal, a gestão dos múltiplos papéis empreendedora, gestora, mãe — é vivida com honestidade e maturidade. Susana rejeita a ilusão da perfeição. Aprendeu que o equilíbrio não é estático, mas dinâmico. Há dias em que o trabalho exige tudo; outros em que a família é prioridade absoluta. E está tudo bem assim.

Libertou-se da culpa e construiu uma vida baseada em escolhas conscientes, comunicação clara e uma rede de apoio sólida. Não acredita na narrativa da mulher que faz tudo sozinha. Acredita na força da partilha, da imperfeição assumida e da humanidade real.



ma estratégia funciona sem es-cuta genuína e participação real.

Durante meses, ouviu autarcas, agricultores, empresários, professores. Desvendou camadas de identidade adormecida. E confirmou algo essencial: a transfor-

Na comunicação, defende competências que vão muito além da técnica: empatia, pensamento estratégico, curiosidade intelectual e coragem. Coragem para propor, para discordar, para ser fiel aos próprios valores mesmo quando isso implica risco.



mação verdadeira é lenta, exige persistência e só acontece quando as pessoas se reconhecem na narrativa que está a ser construída.

“Não se constrói nada sustentável sem a participação genuína das pessoas.”

O futuro da comunicação, na sua visão, será inevitavelmente mais humano. Num mundo cada vez mais tecnológico, vencerão as marcas que souberem amplificar a humanidade, não substituí-la. Transparência, propósito e identidade serão os verdadeiros diferenciais.

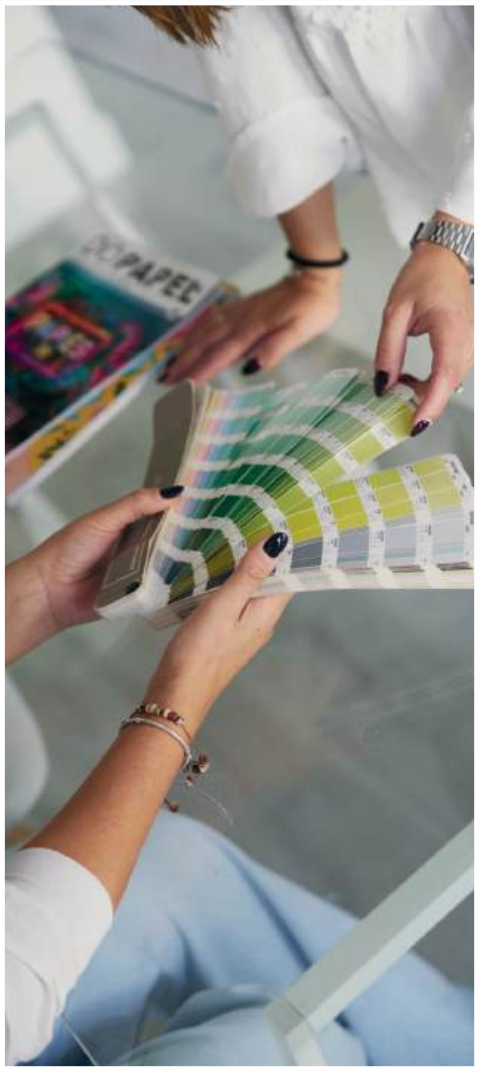


Às mulheres que desejam empreender e liderar, deixa uma mensagem firme e sem romantização: o caminho é exigente, haverá falhas e resistência, mas a autenticidade é inegociável. Não é preciso imitar modelos. É preciso construir o próprio.

O legado que deseja deixar não se mede em prêmios ou campanhas memoráveis, mas em vozes recuperadas. Marcas mais verdadeiras. Territórios mais orgulhosos. Pessoas mais conscientes da sua capacidade de comunicar com verdade.

No fim, tudo se resume àquilo que sempre fez: construir pontes. Entre marcas e pessoas. Entre territórios e o mundo. Entre o que somos e aquilo que ousamos ser.

E poucas missões são tão belas ou tão necessárias como essa.







Maputo está em movimento. E tu, vais ficar parado?

Regista-te na Moozi Driver, começa a conduzir hoje e faz parte do novo movimento.





Siga as nossas redes sociais

    Moozi app

Torne as suas ideias
mais vivas e chamativas
com especialistas em
gestão de redes sociais.



Revitalize a sua presença
Digital connosco.

 **+258 84 734 2668**

 **+258 82 736 9137**



SUZANA DUTRA CARDOSO SERRA:

Liderança, alma e excelência no mundo da estética

Suzana Dutra Cardoso Serra, mais conhecida como Susie, tem 34 anos e nasceu em Cabinda, Angola. Antes de se tornar CEO, mentora e especialista em estética, Susie era uma menina-mulher sonhadora, ambiciosa e exigente consigo mesma, mas sempre movida pela empatia e pela crença no potencial humano, mesmo quando ele ainda não era visível. “Gosto de excelência. Hoje vivo essa exigência com mais consciência, porque entendi as consequências de nos levarmos ao limite. Já vivi em piloto automático e já me exigi além do saudável. E aprendi”, afirma. Para Susie, o sucesso mede-se pela coragem: acreditar, agir e assumir responsabilidade são os primeiros passos para transformar sonhos em realidade.

À frente da C’alma, Susie construiu um modelo de liderança que integra estratégia, método e humanidade. Ela explica que liderar não é apenas definir metas e indicadores, mas compreender a dimensão humana de cada colaborador. “Eu separo completamente o profissional do pessoal. Trabalho é método, produção, objetivos e indicadores claros, mas nunca esquecendo que estamos a lidar com pessoas. Todos queremos crescer, ser reconhecidos, ser amados e alcançar objetivos.” Para Susie, a maturidade emocional e a comunicação assertiva são essenciais: empatia não exclui exigência, e estrutura não exclui humanidade. Essa filosofia orienta não só a gestão da sua equipa, mas também a formação das mulheres que passam pela sua academia, onde técnica, autoestima e visão de negócio caminham lado a lado.





O conceito de C'alma reflete a essência do trabalho de Susie: calma e com alma. "É desligar do piloto automático. Tem uma base muito forte no mindfulness a meditação que mudou a minha vida e ensinou-me a viver o aqui e agora. E 'com alma' porque sou muito espiritual. Sou evangélica. Não é

apenas uma marca, é uma filosofia de vida", explica. Para Susie, a estética vai muito além da técnica: envolve cuidado, consciência e presença emocional. Cada atendimento, cada formação e cada orientação refletem essa filosofia.

O maior orgulho de Susie

é acompanhar a transformação das alunas da sua academia. "A nossa formação vai além da técnica. Trabalhamos métodos, estrutura, visão de negócio, mas

Sê para ti o que és para os outros. Foca-te em ser o melhor ser humano possível. Continua a acreditar nas pessoas, mas protege a tua menina interior entrega essa parte apenas a quem merece."

Com disciplina, visão e alma, Suzana Dutra Cardoso Serra cons-



principalmente autoestima. É preciso estar bem para cuidar dos outros. Ver mulheres crescerem tecnicamente, mas sobretudo emocional e profissionalmente, é o que mais me realiza." Para ela, ensinar estética é também ensinar identidade, confiança e liderança pessoal.

Ao refletir sobre a própria trajetória, Susie compartilha um conselho que daria à versão mais jovem de si mesma: "Não te preocupes tanto em agradar os outros.



truiu não apenas um negócio, mas um legado de excelência, liderança feminina e desenvolvimento humano, provando que é possível unir resultados profissionais e crescimento pessoal com propósito e autenticidade.





Saúde integrativa para pessoas e organizações
 Serviços individuais | Serviços Corporate | Saúde e bem-estar Social

Transforme a sua vida, com equilíbrio e vitalidade

Como **Coach de Saúde e Bem-Estar Integrativa**,
posso ajudá-la(o) a encontrar o caminho para uma vida mais
equilibrada, com energia e propósito.

Agende uma avaliação inicial de forma gratuita!



Contactos

+351 913 891 067

(chamada para rede móvel nacional)

info@jrintegrativehealth.com



[jrintegrativehealth](https://www.jrintegrativehealth.com)

www.jrintegrativehealth.com

JUNILÊNIO MARQUES:

Jovem angolano que transforma vidas através do mercado imobiliário em Lisboa

Junilénio S. Gomes Marques, 26 anos, natural de Luanda, Angola, é mais do que um consultor imobiliário de sucesso em Lisboa. Ele é filho, irmão, amigo, amante de desporto, música e aventuras como o paraquedismo mas, acima de tudo, é um jovem movido por propósito e sonhos gigantescos: “Um jovem que deseja impactar positivamente a vida de milhões de pessoas, lutando contra a pobreza extrema, principalmente em África.”

A história de Junilénio no setor imobiliário começa de forma única. “Desde os 9 anos sempre sonhei em ser empresário. Quando cheguei a Portugal, tive várias oportunidades, mas escolhi o imobiliário porque senti que era o caminho certo para o meu perfil.” Com coragem e o apoio incondicional da mãe, ele enfrentou os desafios do início, superando dúvidas, medos e noites de incerteza.

Para Junilénio, o início não se resumia a vender imóveis, mas sim a acreditar em si mesmo e na capacidade de transformar vidas. “Sem o suporte da minha mãe e a minha própria certeza de que conseguiria, não teria permanecido num início tão conturbado.”

e vender imóveis, ele aprendeu a importância de se importar genuinamente com cada cliente: “Quando tu te importas genuinamente com o cliente, ele percebe. A tua energia, o teu corpo, as tuas palavras dizem isso. Esse sentimento aliado ao profissionalismo cria clientes para a vida e promotores do teu trabalho.”

Para ele, vender não é só números é contar histórias de vida. Cada imóvel é um sonho realizado, cada negociação é um capítulo importante na história de alguém. “Não há sentimento melhor que ajudar a realizar sonhos ou objetivos dos meus clientes.”





Ser reconhecido como um dos melhores consultores imobiliários em Lisboa não é apenas um título. Para Junilénio, significa responsabilidade e inspiração: “Cada vez mais a direção da empresa quer que eu fale para o público e dê testemunhos. Isso fez-me perceber que não é só para mim, mas para impactar outros consultores e, consequentemente, a vida dos clientes.”

Ele acredita que a diferença entre um bom consultor e um extraordinário está no legado: “O bom cumpre o que promete; o extraordinário supera expectativas. Vai além de fechar negócios, construindo marca pessoal, reputação e confiança duradoura.”

Para quem deseja investir em Lisboa, Junilénio alerta: planeamento financeiro e rapidez são essenciais. “Lisboa é competitiva. Bairros em alta são bons, mas focar em áreas com alto potencial de valorização faz diferença no longo prazo.”

Seu método é pautado em empatia, profissionalismo e constante conhecimento de mercado, garantindo que cada cliente se sinta seguro e bem acompanhado durante todo o processo.

Junilénio olha para o futuro com ambição e propósito: “Quero deixar um legado, ser um exemplo a seguir, e ajudar milha-



res de pessoas a comprar casas. Quero ser lembrado não apenas como um consultor, mas como alguém que impactou vidas positivamente.”

Para ele, o mer-



cado imobiliário é mais do que negócios: é oportunidade de transformação, tanto para clientes quanto para profissionais que se inspiram em sua trajetória.

Junilénio Marques prova que, mesmo jovem, é possível unir propósito, profissionalismo e humanidade, tornando cada negócio imobiliário uma oportunidade de transformar vidas e construir histórias memoráveis.

ACADEMIA DE JIUJITSU OCUPACIONAL

POR PAULA FIGUEIREDO ®

**AMBIENTE SEGURO
E FELIZ PARA O SEU
FILHO!**

ATENDIMENTO
PERSONALIZADO!

AS NOSSAS AULAS

JiuJitsu Ocupacional JiuJitsu Brasileiro
(PEA / TDAH) (Aulas de grupo)

Aulas:

- Divertidas
- Personalizadas
- Coordenação motora
- Aumentar sociabilização
- Inclusão sustentada
- Confiança e Amor



JiuJitsu Raiz



AGENDE JÁ UMA
AULA EXPERIMENTAL!

AV. TIMOR LOROSAE, NUMERO 1, LOTE 1, MIRA-SINTRA ☎ (351) 912 699 562

FLÁVIA BORTOLINI: DA CORAGEM À LIDERANÇA

Como a mulher do agro está transformando a venda direta no Brasil



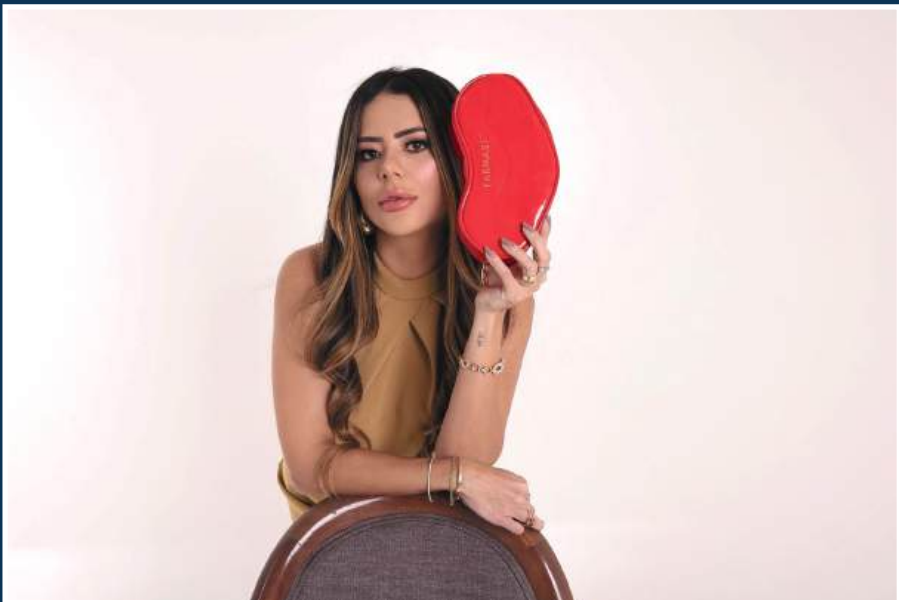
De mãe e engenheira agrônoma a estrategista de negócios e líder da Farmasi, Flávia mostra que liderança é sobre visão, posicionamento e empoderar mulheres para conquistar liberdade financeira e mentalidade de crescimento.

Flávia Carvalho Silva Bortolini, 35 anos, natural de Uberlândia (MG), não é apenas uma empreendedora de sucesso da multinacional Farmasi é uma mulher em constante construção. Mãe, esposa, engenheira agrônoma e estrategista, Flávia se destaca por unir propósito, visão e liderança. Para ela, vender produtos não é o suficiente; o objetivo é construir legado, influência e liberdade.

Desde o início da sua trajetória na Farmasi, Flávia percebeu que o maior desafio não era vender, mas se posicionar como líder. “Quebrar o medo do julgamento, lidar com pessoas que não entendiam o modelo e superar a síndrome da impostora”, lembra, foram obstáculos que exigiram mais mentalidade do que faturamento.

Hoje, a transformação vai além do sucesso financeiro: Flávia estruturou equipes, criou métodos e ensinou outras mulheres a desenvolverem liderança, mostrando que a verdadeira conquista é a confiança e a independência mental.

“Quando uma mulher entende que pode construir algo sozinha, ela nunca mais aceita viver pequena”, afirma Flávia, ressaltando que o impacto do seu trabalho é mais psicológico e estratégico do que apenas monetário.



A sua forma de liderar a Farmasi no Brasil se diferencia pelo posicionamento premium, clareza e método estratégico. “Autoridade não vem do cargo vem da clareza. E confiança vem da coerência. Eu não vendo o que não uso. Eu não prometo o que não posso cumprir. Eu construo com transparência”, explica.

Além de liderar, Flávia é uma mulher que busca prioridade consciente em vez de equilíbrio perfeito. Entre rotinas empresariais e momentos com a família, ela define metas claras, blocos de tempo e decisões estratégicas, provando que é possível crescer sem sacrificar o essencial.



Flávia Bortolini representa o que significa transformar oportunidades em propósito, mostrar que vendas podem ser uma ferramenta de empoderamento feminino e que liderança é mais sobre visão e mentalidade do que cargos e números. Para as mulheres de Uberlândia e do Brasil, ela é a prova viva de que começar com coragem, constância e autenticidade é o caminho para liberdade e impacto duradouro.



Academia de Jiu-jitsu Ocupacional®



APARELHO ORTODÔNTICO!

**QUER ALINHAR
SEU SORRISO SEM
GASTAR MUITO?**

**AGORA FICOU
MAIS FÁCIL!**

**APARELHO
ORTODÔNTICO**

APENAS
15.000 MT!
POR ARCADE

- ♦ Correção de dentes desalinhados
- ♦ Melhora do sorriso e autoestima
- ♦ Atendimento profissional
- ♦ Material de qualidade

CONTACTE-NOS

+258 84 349 2014
+258 85 249 9830

✉ cmp_dentalcenter@gmail.com

🏠 Av. Ahmed Sekou Toure, N° 406
(centro médico Dr Adriano Tivane)



DESTAQUE A SUA MARCA NA CAPA **PM MAGAZINE**

GARANTA O SEU DESTAQUE!

CONTACTO: 86 120 7151



- ✓ **CREDIBILIDADE E VISIBILIDADE PARA A SUA MARCA**
- ✓ **EDIÇÕES DE ALTO PADRÃO GRÁFICO E EDITORIAL**
- ✓ **DESTAQUE ENTRE GRANDES NOMES DO MERCADO**



86 120 7151

Selecionamos apenas marcas
de prestígio e relevância.



Destaque o seu negócio na PM Services Magazine!

Simples, rápido e sem complicações: entrevista pelo WhatsApp.

BENEFÍCIOS:

- ✓ +1 milhão de visualizações, entrevistas lidas por +50 mil pessoas.
- ✓ Networking com empresários nacionais e internacionais.
- ✓ Publicidade gratuita por 60 dias: redes sociais, revista digital, site e comunidade do WhatsApp

Pacotes:

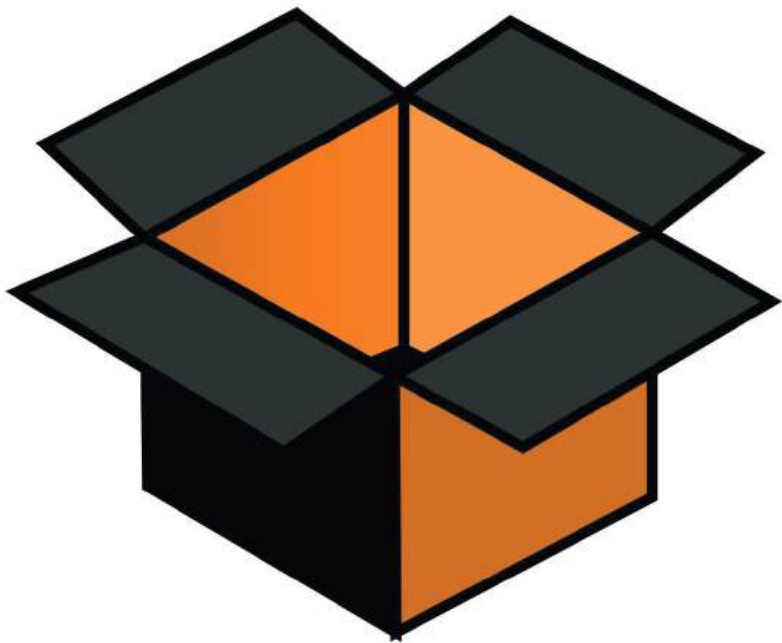
Básico – 1.500 MT

Intermédio – 3.000 MT

Premium – 5.000 MT

Vagas limitadas! Quer garantir a sua hoje?

 (+258) 86 120 7151
  servicespmmm@gmail.com



CUBE

Enterprise

New Ideas, Great Creations

PROLEADER
CONSULTING

É HORA DA
DA SUA MARCA
GANHAR
DESTAQUE

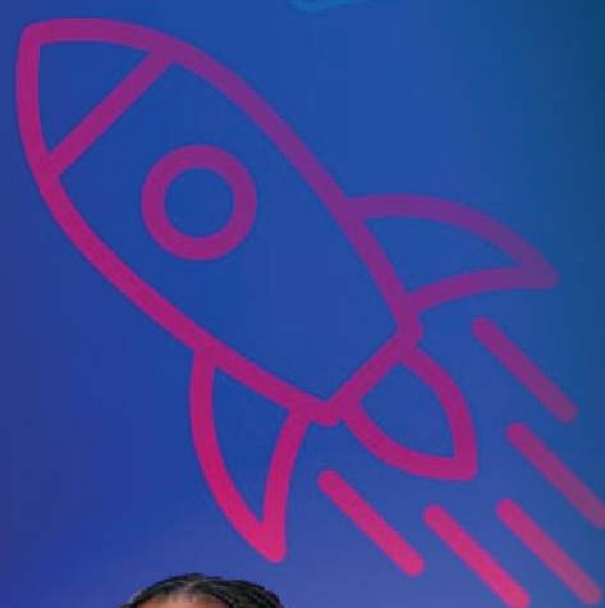
**A PM SERVICES É O
ESPAÇO CERTO!**



86 120 7151



Promotion Media Services



MAGAZINE

FEVEREIRO 2026



SUZANA DUTRA CARDOSO SERRA:

Liderança, alma e excelência no mundo da estética

PÁGINA 10