

# PM SERVICES

MAGAZINE

VOCÊ PODE ESTAR AQUI... DECIDA.



**CLEMENTINA LOBO FILIPE MAHEME**

**Com raízes profundas em África e uma visão global, transforma a doçura da tradição numa história de empreendedorismo com alcance europeu.**



## CLEIVE ELIETE SOARES:

# A Consultora de imagem que ensina mulheres a vestir a Alma

*De Luanda para o Mundo: Como a Autenticidade e Estilo se tornaram ferramentas de transformação*



**A**os 37 anos, Cleive Eliete Soares transformou a paixão pela imagem e estilo em

**uma carreira que vai muito além da estética. Nascida em Luanda, Angola, Cleive descobriu cedo que a imagem não é apenas aparência: é comunicação, é identidade. Hoje, como consultora de imagem e autora do livro “Autoestima, estou pronta (veste a alma)”, ela inspira mulheres a expressarem sua essência sem perder a autenticidade.**

“A identidade define quem sou, a imagem reflete isso, e ambas devem caminhar juntas”, explica Cleive, lembrando que, mesmo antes de conhecer os termos profissionais, já sentia que cada escolha que fazia precisava dizer: “é a Cleive”. Essa percepção foi o ponto de partida para sua trajetória, que combina consultoria de imagem, estilo pessoal e empoderamento feminino.

O lema de Cleive, “Posiciona-te sem perder a essência”, guia sua abordagem profissional. Ela alerta: seguir tendências sem autenticidade custa caro. “O verdadeiro posicionamento nasce da autenticidade. Quando és fiel à tua essência, deixas de competir e passas a ser referência”, orienta. Para Cleive, cada cliente é um universo único, e a consultoria de imagem deve revelar quem a pessoa é, não quem o mundo espera que ela seja.

A influência de sua infância é marcante. Observando a mãe sempre impecável, Cleive aprendeu que o cuidado com a aparência é também um ato de autoestima e amor-próprio. “A nossa infância deixa marcas profundas. O autocuidado não depende do dinheiro, mas sim da confiança em nós mesmas”, diz. Hoje, como mãe, ela transmite aos filhos a mesma mensagem: cuidar de si é projetar ao mundo quem realmente somos.

Ao longo de sua carreira, Cleive acumulou experiências que fortaleceram sua visão. Cada consultoria, cada história de autoestima resgatada, consolidou sua reputação como referência. Ela explica: “Não trabalho apenas a imagem, mas ajudo mulheres a sentirem-se confiantes e a reconhecerem o seu valor”.





A consultora defende que o autoconhecimento é essencial para construir presença e autoridade sem recorrer a padrões impostos. Quando uma pessoa compreende o que a valoriza e como quer ser vista, transmite segurança e autenticidade, destacando-se naturalmente.

No mundo digital, onde tudo é imagem, Cleive ressalta a importância do alinhamento entre identidade, comunicação e comportamento. “Quanto mais alinhada estiver a nossa imagem com a nossa essência, mais forte e autêntica será a mensagem que deixamos”, explica.

O livro “Autoestima, estou pronta (veste a alma)” reflete sua filosofia de vida: palavras e

imagem têm poder transformador. Cada frase é pensada para fortalecer mulheres, lembrando-as de que a autoestima se constrói de dentro para fora.

Por fim, Cleive deixa uma mensagem direta para quem deseja se posicionar sem medo: “Tu não és ‘todo o mundo’. Deus não faz cópias das suas criações, tu és única. O medo faz parte do processo, mas a coragem de sermos autênticas supera-o sempre”.

Em uma sociedade que muitas vezes valoriza a aparência acima da essência, Cleive Eliete Soares prova que a imagem certa é aquela que comunica confiança, autenticidade e autoestima a verdadeira arte de vestir a alma.





MALINE BEATRIZ TEMBE:

# Jovem Psicóloga transformando a saúde mental em Moçambique



“

“O autoconhecimento é a chave para descobrir nosso propósito de vida e transmitir isso de forma positiva às pessoas ao nosso redor”

”

**A**os 24 anos, Maline Beatriz Tembe, nasceu em Maputo, tem se destacado no cenário moçambicano como uma jovem promissora na área de Psicologia Social e Comunitária. Co-fundadora da Associação Direcciona e Coordenadora do Departamento Psicológico da instituição, Maline dedica-se a ajudar jovens e adultos a desenvolver o autoconhecimento, a inteligência emocional e habilidades essenciais para uma vida equilibrada e consciente.

Crescer em Maputo, cidade multicultural e ponto de encontro de diferentes culturas, foi determinante para a sua formação pessoal e profissional. “O meu contexto teve

grande influência na minha escolha profissional. Sou filha de pais separados e, desde cedo, passei a questionar a dinâmica das relações e os comportamentos humanos. A psicologia não foi algo que eu escolhi, ela escolheu-me”, conta Maline.

A jovem psicóloga descobriu cedo que a compreensão do comportamento humano vai muito além do estudo acadêmico. Observando sua própria história e a diversidade da comunidade ao seu redor, Maline percebeu que cada indivíduo carrega sua própria história e que o respeito às experiências alheias é fundamental para compreender atitudes e comportamentos. “O autoconhecimento é a chave para descobrir nosso propósito de vida e transmitir isso de forma positiva às pessoas ao nosso redor”, reforça.

A sua abordagem profissional vai além da estética da terapia: envolve empatia, escuta ativa e inteligência emocional. Maline acredita que cuidar da saúde mental de outros exige antes cuidar de si mesmo. “Antes de ajudar alguém, precisamos nos curar. É essencial conhecer a história do paciente sem julgamentos para podermos contribuir de forma efetiva”, explica.

Apesar do avanço da conscientização sobre saúde mental em Moçambique, Maline aponta que os maiores desafios ainda são a falta de conhecimento e a resistência de muitos em buscar apoio psicológico. “Muitos jovens ainda não entendem a importância de cuidar da saúde mental, e a terapia é vista com medo ou desconfiança. É uma luta diária, mas cada progresso vale a pena”, afirma.

O impacto do seu trabalho é percebido através do feedback de pacientes e das recomendações que recebe, sinais de que o autoconhecimento e a atenção emocional estão gerando resultados concretos. Para os jovens que desejam seguir seu caminho, Maline deixa uma mensagem clara: “Antes de cuidar da saúde mental dos outros, cuide da sua própria, acredite em si mesmo e busque sempre o autoconhecimento. Aprenda a lidar com as suas emoções e depois com as dos outros”.

Com uma paixão pela leitura, desenvolvimento pessoal e pela aplicação prática do que aprende, Maline Beatriz Tembe é um exemplo de como juventude, conhecimento e empatia podem transformar vidas e contribuir para uma sociedade mais consciente e resiliente.







EMA  
EXECUTIVE MOM  
LMA

MMMM  
HOLDING  
CONSULTORIA & SERVIÇOS



# Destaque o seu negócio na PM Services Magazine!

Simple, 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



## CLEMENTINA LOBO FILIPE MAHEME

**Com raízes profundas em África e uma visão global, transforma a doçura da tradição numa história de empreendedorismo com alcance europeu.**

POR REDACÇÃO | ESPECIAL PARA A PM SERVICES MAGAZINE



### A PRIMEIRA MASSA: A HISTÓRIA DE UMA PAIXÃO QUE COMEÇOU NA INFÂNCIA

A história de Clementina Maheme não começou numa cozinha profissional, mas nos corredores simples da sua infância na cidade da Beira, onde o aroma de bolos caseiros fazia parte do quotidiano familiar. Desde pequena, via nas mãos das mulheres da família um ritual de dedicação e detalhe, e foi ali que aprendeu que a confeitaria era mais do que uma técnica: era uma linguagem silenciosa de afecto. “Desde criança que faço bolos”, recorda, com um orgulho tranquilo de quem sabe que o talento não se improvisa. A mudança para Portugal, quatro anos atrás, foi o ponto de viragem que transformou a arte em negócio. “Quando cheguei aqui, percebi que podia transformar esse talento num negócio”, explica, consciente de que a migração obriga sempre o sonho a vestir um novo formato.

Mas o que distingue Clementina é a forma como ela própria se tornou o seu principal laboratório. Sem acesso imediato a grandes estruturas ou a equipamentos profissionais, começou como muitos empreendedores: da cozinha de casa, alinhando ingredientes, testando combinações, chamando a família para provar, ajustar e recomeçar. Muito antes de ter clientes, já tinha disciplina. Muito antes de ter visibilidade, já tinha visão. E foi essa visão que a fez perceber que a confeitaria não era apenas um refúgio emocional, mas uma ferramenta económica capaz de criar raízes num território novo.





**A**os poucos, descobriu que o mercado português tinha espaço para quem dominasse o equilíbrio entre técnica e criatividade. “Sigo sempre a técnica para garantir qualidade, mas gosto de deixar a criatividade fluir”, diz, revelando o segredo que a distingue. Essa criatividade tornou-se o traço que os clientes reconhecem de imediato, uma assinatura silenciosa que atravessa os olhos antes de tocar o paladar. E foi assim que os primeiros produtos começaram a ganhar forma, alguns deles destinados

#### a marcar a identidade da marca.

Entre todos, os bolos infantis decorados foram os primeiros a conquistar o público. Eram mais do que simples encomendas: eram memórias embaladas em açúcar e cor, feitas com o mesmo afecto que dedicava aos seus próprios filhos. “Sempre fiz com muito carinho por ser algo que vivo dentro da minha própria casa”, afirma. No universo hipercompetitivo da confeitaria, autenticidade não se força: sente-se. E Clementina compreendeu, desde cedo, que a sua autenticidade era o seu melhor cartão de visita.

No entanto, todo início tem espinhos. Mudar de continente é recomençar em todas as frentes, e

Clementina não escapou a esse desafio. “O mais difícil no início foi conquistar confiança num país novo”, conta. A adaptação aos ingredientes europeus, mais leves e de sabor distinto, exigiu novos estudos, novos testes e nova paciência. Mas, como ela diz, ser mãe de quatro filhos já a tinha preparado para lidar com ritmos desafiantes. “A paciência e a organização foram essenciais”, sublinha. Nada num negócio artesanal nasce sem persistência.

Hoje, a pastelaria e confeitaria tornou-se mais do que uma forma de sustento: tornou-se um legado em construção. Uma ponte entre Moçambique e a Europa, entre o sabor tradicional e as

exigências contemporâneas do mercado. Os valores que carrega desde a infância continuam a orientar cada decisão, cada bolo, cada detalhe. “Eu sou uma mulher sonhadora, que gosta de criar memórias”, afirma, e é precisamente essa capacidade de transformar memórias em sabores que mantém o seu trabalho sempre vivo.

Clementina passou dos pequenos bolos de infância para a construção de um negócio que se expande de forma natural, fruto de visão, dedicação e, sobretudo, coerência. A sua história prova que o talento abre portas, mas é a disciplina que as mantém abertas.



# ENTRE FARINHA E SONHOS: A ARTE DE CONSTRUIR UMA IDENTIDADE NUM MERCADO COMPETITIVO

Acompanhando tendências internacionais, começou a incorporar estilos mais leves e elegantes, adequando-os aos gostos locais. “Tenho acompanhado tendências de bolos mais leves, com frutas e decorações mais simples”, explica. Essa capacidade de filtragem — absorver o mundo, mas sem perder a identidade — tem sido crucial. É o equilíbrio entre global e local que posiciona marcas duradouras. Não basta replicar modas: é preciso reinterpretá-las de forma coerente com o público.

miliar um apoio estrutural. “Com organização e apoio da minha família, consigo equilibrar tudo”, explica. Essa estrutura emocional é a base que lhe permite expandir, inovar e enfrentar encomendas complexas sem perder qualidade.

Mais recentemente, começou a planejar a ampliação dos seus serviços, com a junção da confeitaria ao catering e à decoração. Trata-se de um salto que exige coragem, planeamento e visão. E Clementina tem os três. Está a consolidar um espaço onde todas

as áreas estarão unificadas, permitindo fornecer soluções completas para eventos. Trata-se de um movimento natural para quem entende que o mercado valoriza cada vez mais experiências integradas.

Com este avanço, Clementina posiciona-se como criadora de momentos e não apenas fornecedora de doces. O seu negócio deixa de ser exclusivamente culinário para tornar-se um negócio emocional, estético e experiencial. E é aí que moram as marcas que se tornam referência.



Num sector saturado, onde milhares de empreendedores competem pela mesma fatia de atenção, destacar-se não é um acaso; é uma ciência. Clementina Maheme percebeu cedo que cada bolo precisava de carregar não só técnica impecável, mas uma alma singular. E a sua alma é construída sobre valores inegociáveis: carinho, detalhe e verdade. “Trato cada bolo como se fosse para alguém da minha família”, afirma, sintetizando a filosofia que tem guiado o seu crescimento. É nesse detalhe humano, quase íntimo, que os clientes encontram segurança.

Trabalhar com encomendas especiais, sobretudo casamentos, exige mais do que habilidade: exige paciência emocional. Cada casal traz um sonho, uma estética, uma narrativa, e Clementina aprendeu a escutar antes de confeccionar. “Faço tudo com calma, atenção e carinho”, enfatiza. Esta abordagem, embora mais demorada, constrói fidelidade e reputação — dois pilares que nenhum negócio sobrevive sem. A confeitaria, para ela, não é apenas uma profissão; é uma forma de respeitar momentos que não voltam.

Entre os pedidos mais desafiadores que já recebeu, destaca-se um bolo em forma de número 50, feito para uma mulher que celebrava meio século de vida. Era um pedido aparentemente simples, mas carregado de simbolismo. “Quis fazer algo elegante e cheio de significado”, recorda. E é precisamente neste tipo de encomenda que a artista se destaca da confeitaria: Clementina mergulha no detalhe emocional, não apenas decorativo.

Toda esta construção não seria possível sem competências específicas que ela desenvolveu ao longo dos anos, equilibrando vida familiar e negócio. “A minha organização, paciência e vontade de aprender foram essenciais”, afirma. A maternidade, longe de ser um obstáculo, tornou-se uma escola de resiliência. Gerir quatro filhos prepara qualquer pessoa para os ritmos mais caóticos da vida empreendedora.

Conciliar família e negócio é uma rotina constantemente reajustada, mas Clementina encontrou na sua rede fa-







## O NEGÓCIO QUE NASCE DA IDENTIDADE: A MULHER POR TRÁS DA MARCA

Há empresários que se apresentam pelo que fazem. Clementina Maheme apresenta-se pelo que acredita. Nada na sua trajetória é desligado dos seus valores pessoais, e isso molda o tipo de marca que está a construir. “Valorizo a honestidade, o carácter e a gratidão”, declara. Não é um slogan: é o esqueleto de todas as suas decisões. O cliente que chega à sua porta encontra técnica, mas encontra, acima de tudo, um ambiente onde o cuidado não é performativo; é natural.

A confeitaria nunca a definiu por completo. Ela é mãe, empreendedora, sonhadora e construtora de memórias. Estas camadas de identidade tornaram-se cruciais para a maneira como ela comunica com o público. Clientes percebem quando a profissionalidade vem acompanhada de humanidade, e isso tem sido a sua maior força de retenção. Os sabores mudam de país para país, mas o afecto é universal.

O negócio começou pequeno, mas sempre com ambição de crescer de forma sustentável. Clementina nunca perseguiu expansão acelerada, preferindo consolidar terreno antes de avançar para passos maiores. “Gosto de sonhar alto, mas com os pés no chão”, afirma. É essa dualidade — sonho e prudência — que dá consistência às suas metas. Expansão internacional não é descartada, mas para já, o foco é fortalecer o mercado onde está inserida.

À medida que o trabalho cresce, também cresce a responsabilidade de manter coerência. Trans-

formar um talento em empresa exige que o artista aprenda a ser gestor. Clementina assumiu essa curva de aprendizagem com serenidade, investindo em formação sempre que necessário. Acredita que a falta de conhecimento nunca é problema para quem aceita aprender. É aí que mora a diferença entre talento e carreira: disciplina.

A componente emocional do negócio também se tornou ferramenta estratégica. Quando fala sobre criar memórias, Clementina não está a usar uma metáfora. A confeitaria torna-se parte de eventos que as famílias vão lembrar durante décadas, e ela leva isso a sério. “Gosto de criar memórias”, repete, e quem acompanha o seu trabalho percebe que isso se traduz nos detalhes minuciosos de cada projecto.

Esse cuidado reflecte-se também no aconselhamento que oferece a jovens que aspiram entrar no sector. “Comecem mesmo com pouco”, aconselha. Não é romantização do esforço; é realidade prática. Começar pequeno permite testar, ajustar, crescer com estabilidade. E acrescenta: “Ponham amor em tudo que fizerem. O resto vem com o tempo.” Trata-se de uma filosofia simples, mas frequentemente negligenciada no mundo frenético do empreendedorismo moderno.

O papel da formação também é central. Clementina insiste na importância de cursos, práticas e actualização constante. É essa busca contínua por técnica que assegura qualidade. Criatividade sem técnica é instável. Técnica sem criatividade é estéril. Ela aprendeu a equilibrar as duas. E é esse equilíbrio que mantém o seu nome a subir silenciosamente, mas consistentemente, no mercado onde actua.

A mulher por trás da marca não separa vida pessoal de profissional; integra-as com respeito e limites saudáveis. Quando um negócio nasce de paixão, torna-se parte da identidade. E é exactamente essa fusão que dá autenti-

cidade a Clementina Maheme: ela não fabrica bolos; fabrica histórias.

## O FUTURO: DA CONFEITARIA AO CATERING, UM NEGÓCIO EM EXPANSÃO

Depois de conquistar espaço no mercado da confeitaria, Clementina prepara agora um novo passo: a criação de um espaço integrado que unirá confeitaria, catering e decoração. Trata-se de uma evolução natural para quem já domina o universo dos eventos e entende o impacto de oferecer uma solução completa. A renovação do Instagram e o reposicionamento da marca são apenas a face visível de um processo mais profundo: a construção de um ecossistema de serviços.

A visão deste futuro não é leviana nem improvisada. Clementina estuda cada elemento com paciência e prudência, consciente de que bons negócios não se constroem à pressa. Ela conhece o mercado, conhece o ritmo dos clientes e conhece, acima de tudo, a sua própria capacidade. Não se trata de ambição descontrolada; trata-se de estratégia.

Com a expansão, o desafio passa a ser gerir equipas, coordenar serviços e garantir que cada área mantenha o mesmo padrão de qualidade que a caracterizou desde o início. E Clementina está preparada. “Organização sempre foi essencial”, afirma, reforçando o valor que a acompanha desde a infância. A mesma disciplina que aplicou aos bolos será agora aplicada às estruturas que precisará liderar.

Do ponto de vista emocional, este novo capítulo tem significado profundo. Representa a consolidação de uma identidade empresarial

que nasceu do esforço, da migração e da capacidade de transformar desafios em oportunidades. Representa também a possibilidade de inspirar outras mulheres que, como ela, procuram no empreendedorismo um caminho de independência e construção de legado.

Apesar da expansão, Clementina continua a defender a importância de crescer com coerência e não com impulsos. “Sonho alto, mas com os pés no chão”, repete. Esta frase resume o seu ADN empresarial. Não é sobre correr atrás de números; é sobre construir algo sólido, duradouro e fiável.

O impacto cultural da sua trajetória também é evidente. A confeitaria moçambicana ganha, através dela, uma presença simbólica no mercado europeu, mostrando que talento e identidade podem atravessar fronteiras. A história de Clementina torna-se, assim, parte da história de muitos moçambicanos que transformaram migração em oportunidade.

Num mundo onde a informalidade ainda domina sectores como este, Clementina representa profissionalização, disciplina e visão. E é essa postura que a posiciona para além de confeitaria: como empresária, estratega e criadora de experiências.

O futuro que constrói não é apenas dela: é dos clientes, das famílias que celebram com os seus produtos, das mulheres que se inspiram na sua disciplina, e dos jovens que procuram uma referência que prova que talento aliado a esforço consistente produz resultados reais.

E assim, a menina que começou a fazer bolos na Beira, ainda sem perceber que carregava nas mãos uma vocação, tornou-se uma mulher que hoje constrói um império doce, firme, crescente. A sua história ainda está a ser escrita, mas uma coisa já está clara: Clementina Maheme não está apenas a fazer bolos. Está a construir legado.



ROSA SOFIA MASSUCO:

# Disciplina financeira, visão estratégica e o desafio de construir negócios sustentáveis em Moçambique



*“A ruptura de stock impacta diretamente o ritmo das vendas e obriga-nos a decisões financeiras muito conscientes para garantir a continuidade das operações”*

**n**um contexto empresarial marcado por incertezas, limitações de capital e constantes desafios operacionais, a trajetória de Rosa Sofia Marcos Macondzo Massuco, de 37 anos, destaca-se pela lucidez estratégica, disciplina financeira e compromisso com a sustentabilidade dos negócios. CFO, coach e educadora financeira, Rosa Sofia construiu a sua atuação a partir da prática, da vivência real do mercado e de uma compreensão profunda das fragilidades que afetam sobretudo as pequenas e médias empresas moçambicanas.

À frente da gestão financeira da Ez2buy, empresa focada no fornecimento de equipamentos agropecuários, Rosa Sofia enfren-

ta diariamente um dos desafios mais sensíveis do sector: a instabilidade do fluxo de caixa aliada ao tempo médio de chegada das encomendas. A ausência de um fundo robusto para manter elevados níveis de stock exige uma gestão rigorosa, criteriosa e estratégica. “A ruptura de stock impacta diretamente o ritmo das vendas e obriga-nos a decisões financeiras muito conscientes para garantir a continuidade das operações”, sublinha.

Consciente de que inovação sem sustentabilidade compromete o futuro de qualquer negócio, Rosa Sofia defende uma abordagem prudente e progressiva. “Procuro não dar passos maiores do que a perna”, afirma. É nessa lógica que surge a AgroMax Solutions, uma nova empresa criada para concentrar exclusivamente a distribuição de equipa-

mentos e insumos agropecuários. A estratégia permite maior foco, melhor posicionamento no mercado e crescimento alinhado com a capacidade financeira real do negócio. Para 2026, a expansão está cuidadosamente desenhada, incluindo sistemas de rega gota-a-gota, sempre com responsabilidade financeira.

Enquanto isso, a Ez2buy redefine o seu posicionamento, passando a dedicar-se à prestação de serviços de procurement, apoiando empresas de diferentes sectores na identificação e aquisição de soluções adequadas às suas operações. Trata-se de uma reconfiguração estratégica que demonstra maturidade empresarial e visão de longo prazo.

No contacto com empreendedores iniciantes, Rosa Sofia observa erros recorrentes que com-

prometem negócios ainda na fase inicial. A desorganização financeira e o recurso precoce ao endividamento são, segundo ela, dos mais comuns. “A alavancagem financeira deve servir para crescer ou expandir, nunca para iniciar”, alerta, reforçando que o início de um empreendimento já envolve riscos suficientes sem o peso adicional de dívidas mal estruturadas.

A sua abordagem à educação financeira é prática, acessível e profundamente aplicada à realidade local. Separar finanças pessoais das empresariais, manter um controlo rigoroso do fluxo de caixa e criar reservas de emergência são princípios que defende como pilares de qualquer negócio sustentável. “São estratégias simples, mas transformadoras”, afirma.



Como coach e consultora, Rosa Sofia trabalha maioritariamente com finanças pessoais, adaptando princípios universais ao perfil, à idade e aos objetivos de cada público. A sua experiência enquanto CFO, aliada a mais de uma década de envolvimento informal em negócios, confere-lhe uma autoridade prática rara. “Falo a partir da experiência real, dos erros que cometi e das soluções que encontrei”, explica.

Ao assessorar empresas, identifica três áreas críticas para o crescimento sustentável: vendas, recursos humanos e finanças. Para Rosa Sofia, nenhuma estratégia prospera se estas áreas não estiverem alinhadas. “Uma má gestão financeira pode anular todo o esforço das outras áreas”, sublinha.



Apesar de ainda estar em fase de consolidação enquanto consultora, o impacto do seu trabalho já se faz sentir na mudança de mentalidade de vários empreendedores. Organização financeira, clareza na tomada de decisão e separação entre pessoa e empresa são transformações silenciosas, mas profun-



das, que criam bases sólidas para o crescimento futuro.

Conciliar múltiplas funções exige disciplina e autoconsciência. Rosa Sofia estrutura os seus dias com intenção: começa com preparação física, dedica o horário laboral ao seu emprego principal, acompanha a gestão da Ez2buy, reserva tempo para a família

e, em alguns dias, realiza sessões de coaching financeiro à noite. “O planeamento e o respeito pelos meus limites são essenciais”, afirma.

A sua trajetória reflete uma visão clara: negócios sustentáveis constroem-se com conhecimento, disciplina e decisões conscientes. Num ambiente empresarial onde muitos procuram atalhos, Rosa Sofia Massuco destaca-se por defender processos sólidos, crescimento responsável e uma relação saudável com o dinheiro não apenas como recurso, mas como ferramenta estratégica para transformar realidades.



## NOSSOS SERVIÇOS:

- Montagem e Manutenção • Treinamentos

Equipamentos de primeira linha para melhor desempenho e higiene.



## NOSSOS PRODUTOS



**Ligue!**



+258 86 56 94 611



E-mail: [info@agromax.mz](mailto:info@agromax.mz)

Av de Moçambique Nº: 41, Distrito Kamubukwana, Bairro de Zimpeto,  
Dentro do Recinto Zimpeto Business Center, Cidade de Maputo.







**SOBRE NÓS**

# Transformamos Empresas Atravéz da **Tecnologia**

Somos uma empresa especializada em soluções tecnológicas completas, com mais de 3 anos de experiência no mercado. Nossa missão é transformar desafios empresariais em oportunidades de crescimento através da inovação tecnológica.

Lhuvuka.com





**NOSSOS SERVIÇOS**

## Soluções **Tecnológicas** Completas

-  Suporte Técnico de Informática
-  Helpdesk e Assistência
-  Desenvolvimento de Websites
-  Software Sob Medida
-  Aplicações Móveis
-  Emails Profissionais

Lhuvuka.com





**NOSSOS SERVIÇOS**

## Soluções **Tecnológicas** Completas

-  Suporte Técnico de Informática
-  Helpdesk e Assistência
-  Desenvolvimento de Websites
-  Software Sob Medida
-  Aplicações Móveis
-  Emails Profissionais

Lhuvuka.com







**DO DESCONFORTO À LIBERDADE CRIATIVA:**

# **A jornada de Stanislau Cadeado**



DO DESCONFORTO À LIBERDADE CRIATIVA:

# A jornada de Stanislau Cadeado

**N**ascido em Tete e com apenas 25 anos, Stanislau Cadeado representa uma nova geração de criadores moçambicanos que enxergam o conteúdo não apenas como entretenimento, mas como missão, identidade e serviço. Formado em Engenharia, Stanislau encontrou no audiovisual um espaço de liberdade criativa que nunca conseguiu viver plenamente dentro dos limites de um emprego convencional.

Desde cedo, a criação de conteúdos revelou-se para ele como uma forma legítima de expressão artística. Ainda assim, durante anos tentou silenciar essa paixão, acreditando que não havia espaço para tal liberdade enquanto trabalhava para outra empresa. Esse conflito interno gerou um sentimento constante de não pertencimento, um desconforto que o acompanhou até perceber que ignorar a própria essência tinha um custo alto.



A decisão de sair do emprego formal não foi simples. O medo, a incerteza financeira e a ausência de garantias fizeram-no hesitar por muito tempo. Sem saber como se sustentaria ou se aquela era a escolha certa, Stanislau encontrou na fé a força necessária para avançar. Foi nesse processo que compreendeu que o ciclo naquele emprego havia se encerrado e que era tempo de obedecer ao chamado que sentia no coração.

No seio familiar, a escolha nem sempre foi compreendida. Para alguns, a criação de conteúdos ainda é vista como um hobby, algo passageiro, distante da ideia tradicional de estabilidade profissional. Mes-

mo com o apoio emocional, persiste a expectativa de que ele siga uma carreira mais convencional ligada à Engenharia. Ainda assim, Stanislau mantém-se firme, consciente de que cada pessoa tem um percurso próprio a cumprir.

Os sinais de que o audiovisual faria parte da sua vida sempre estiveram presentes. A paixão por fotografar pessoas e paisagens, o fascínio por filmes e séries e a curiosidade sobre os bastidores da produção revelavam, desde cedo, uma inclinação natural para contar histórias através da imagem. Embora nunca tenha gostado de estar em frente às câmaras, hoje utiliza essa exposição como ferramenta para gerar autenticidade, proximidade e conexão com o público.





até semanas para serem finalizados, num processo intenso de construção, correção e aperfeiçoamento. Trata-se de uma área ainda pouco compreendida, mas com enorme potencial de impacto.

Um dos seus maiores desafios atuais é conciliar projetos comerciais com a criação de conteúdos para a sua própria plataforma. Ainda assim, mantém clareza sobre o que realmente importa: o impacto gera-

do. Para ele, visualizações não são sinónimo de transformação. Mais do que números, o seu foco está em acrescentar valor real à vida das pessoas, seja alcançando dez ou mil.

Convicto da escolha que fez, Stanislau acredita que o seu trabalho é uma forma de servir a sua geração. Reconhece o processo como parte de um plano maior, que o moldou, fortaleceu e revelou um propósito mais profundo. E deixa uma mensagem clara para quem está a começar: quando a criação deixa de ser vista como hobby e passa a ser assumida como missão, trabalho e propósito, os resultados pessoais e profissionais transformam-se.



A sua atuação é guiada por dois princípios essenciais: constância e integridade. Stanislau observa, questiona e reflete antes de seguir tendências. Não aceita o que é popular apenas por ser popular, nem rejeita o que é diferente sem compreender. Essa postura crítica e sensível orienta tanto a sua vida pessoal

quanto a sua criação profissional.



Contrariando a ideia de que produzir conteúdo é algo simples, Stanislau defende que o audiovisual exige disciplina, atenção aos detalhes e grande esforço criativo. Vídeos de poucos minutos podem levar dias ou



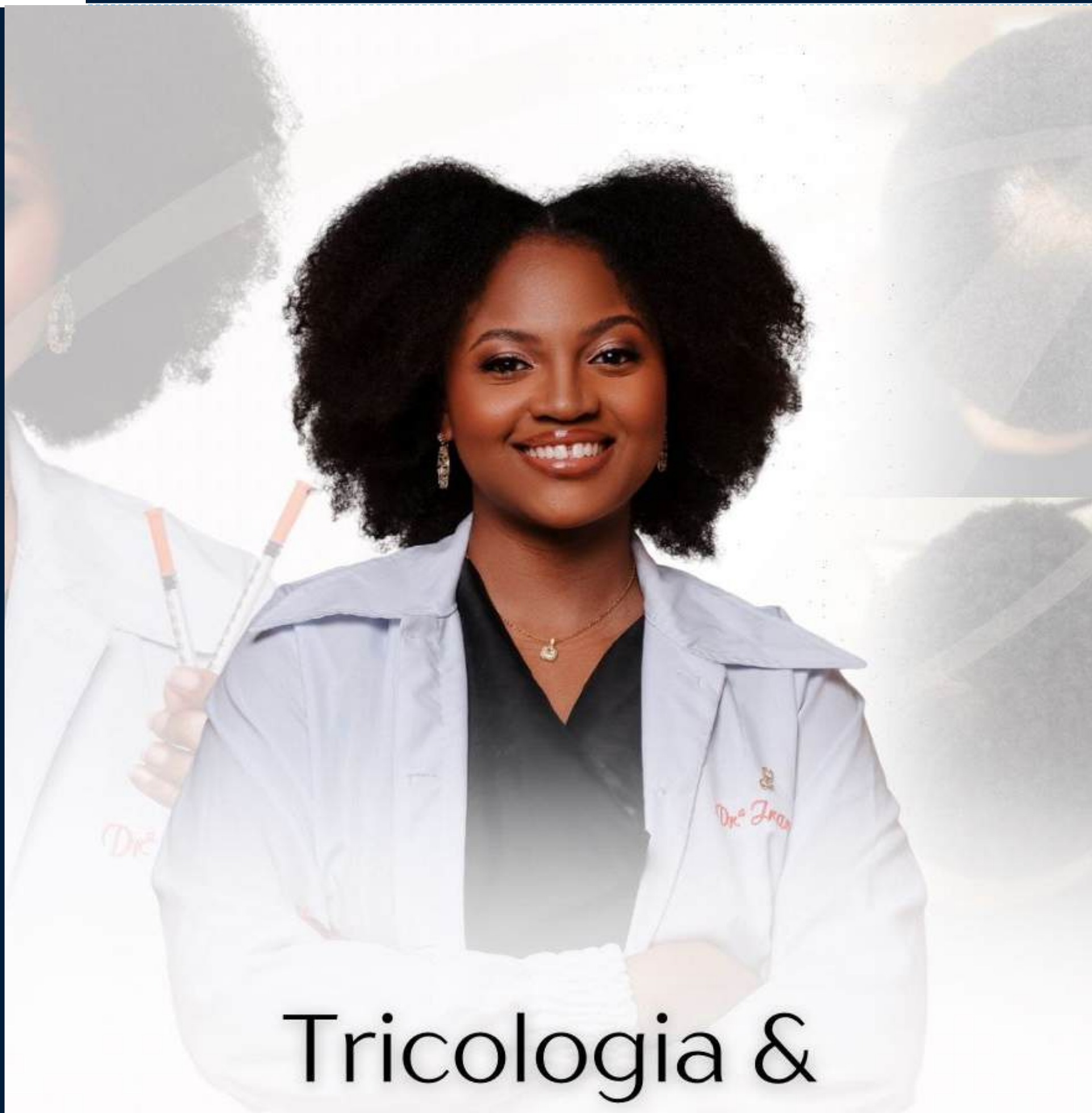




# AMENITIES AFRICAN SPA

+258 85 046 4598  [bbkcomercial19@gmail.com](mailto:bbkcomercial19@gmail.com)  [bbkamenitiessolutions](https://www.instagram.com/bbkamenitiessolutions)





# Tricologia & Terapia Capilar

## *Na prática*



100% ONLINE COM  
AULAS AO VIVO

EXCLUSIVO +  
CERTIFICADO

INFORMAÇÕES  
+258 82 134 7469

INÍCIO DO CURSO:  
30 DE OUTUBRO



## T'SAVA: A HERANÇA QUE VIROU MODA

# Da palha moçambicana à passarela, uma história de coragem, identidade e possibilidade



A T'sava não nasceu de uma tendência, mas de uma memória. Fundada por Ancha Bucuane, a marca carrega nas suas fibras a história de mulheres moçambicanas que, através da palha, transformaram trabalho manual em sustento, dignidade e resistência. O que começou nos mercados, com cestos usados como ferramenta de sobrevivência, hoje cruza fronteiras e ocupa passarelas internacionais sem perder a sua essência.

Em novembro, Ancha levou a identidade da T'sava para o Brasil, integrando uma agenda intensa e simbólica que incluiu a participação na Marcha das Mulheres Negras, em Brasília, no desfile de Salvador - Bahia, um dos maiores eventos de valorização da cultura negra na América Latina. Mais do que presença internacional, foi um momento de troca, aprendizagem e visibilidade para uma marca profundamente enraizada em Moçambique.

"Levar a T'sava para outros territórios é levar a história da minha mãe", afirma Ancha. Uma mulher do mercado que utilizava cestos de palha como instrumento de trabalho para sustentar a família. Ao transformar essa herança em marca, Ancha reafirma que histórias locais, quando bem contadas, têm força global.

O desfile do Fancy África representou um marco especial nesse percurso. Foi a primeira vez que a T'sava ocupou oficialmente uma passarela, num gesto que uniu coragem e afirmação. "Foi mostrar que uma marca criada por uma artesã também pode estar ali", partilha Ancha. Mais do que um ponto de chegada, o momento simbolizou a possibilidade de o artesanato dialogar com a moda contemporânea, mantendo autenticidade e identidade.

Profissionalmente, o desfile abriu novos horizontes e repositou a marca. Emocionalmente, fortaleceu a confiança num caminho construído com coerência e propósito, provando que tradição e inovação não são opostas, mas complementares.



Mesmo durante o período fora de Moçambique, a T'sava manteve-se fiel à palha moçambicana, elemento central da sua identidade. Para Ancha, essa escolha é inegociável. A palha carrega saberes, histórias e modos de fazer que não podem ser substituídos. A marca reconhece o potencial de diálogo com outros territórios, incluindo o uso complementar da palha brasileira, mas sempre a partir da lógica de criação de pontes, e não de substituição das origens.

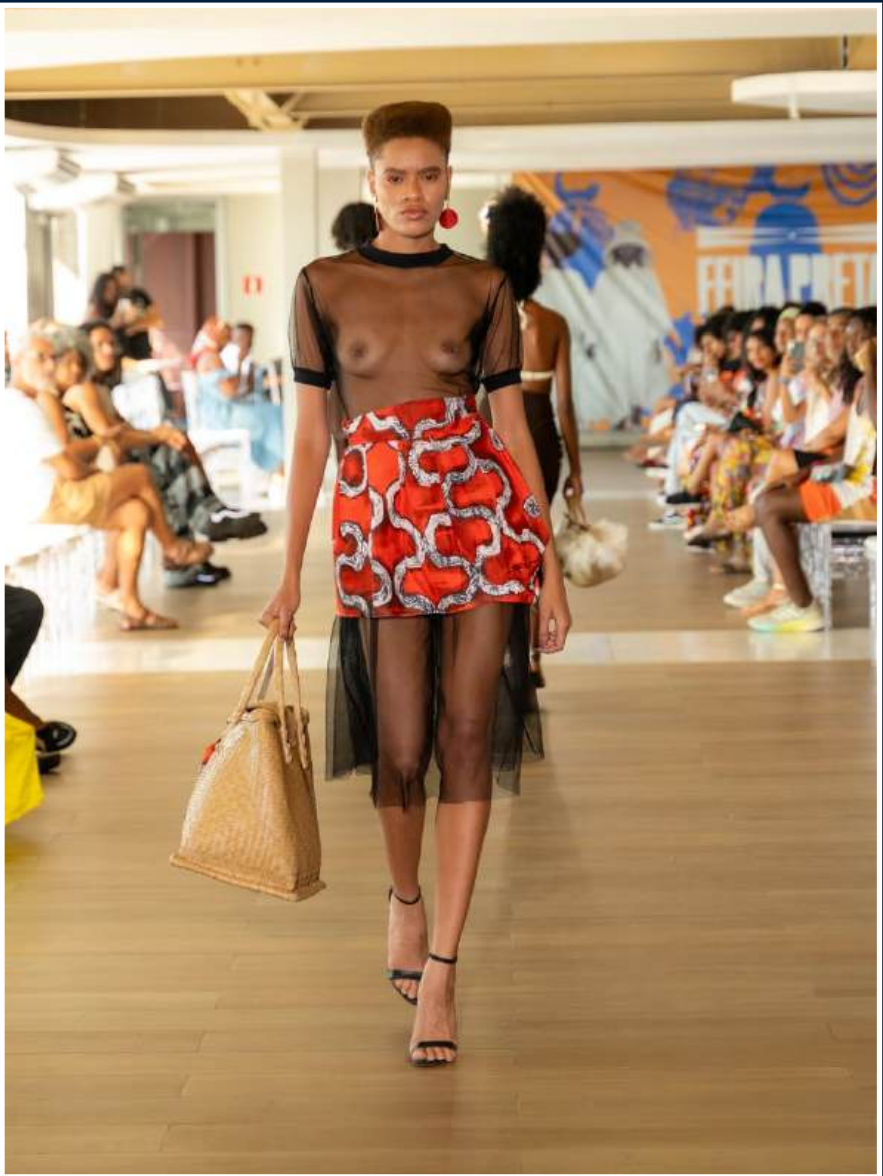


Esse compromisso garante autenticidade à marca e preserva o vínculo direto com as comunidades moçambicanas envolvidas na produção.

O trabalho da T'sava gera renda direta para artesãs moçambicanas, fortalecendo economias locais e promovendo inclusão produtiva. À medida que a marca cresce e acede a novos mercados, aumenta também a necessidade de estrutura, formação e parcerias em Moçambique, assegurando que o impacto



seja real, contínuo e sustentável.







Mais do que acessórios, a T'sava cria oportunidades, visibilidade e valorização do trabalho artesanal como força econômica e cultural.

Apresentar acessórios africanos num mercado como o brasileiro trouxe desafios importantes. Um deles é a desconstrução de estereótipos que ainda associam o artesanato africano apenas ao folclore, ignorando o seu potencial enquanto design contemporâneo, moda e produto de valor econômico.

Esse reposicionamento exige qualidade, consistência e parcerias estratégicas, tanto no Brasil quanto em Moçambique. A T'sava responde a esse desafio com coerência estética, narrativa forte e compromisso com a origem.

Ao unir moda, identidade cultural e responsabilidade social além-fronteiras, a T'sava transmite uma mensagem clara: é possível crescer sem perder o chão. A marca acredita na colaboração, no diálogo entre territórios e na valorização do trabalho artesanal como linguagem universal.

Aos 50 anos, que completa em fevereiro, Ancha Bucuane assume esse percurso como prova viva de que nunca é tarde para ousar, aprender e ocupar novos espaços. A T'sava é, acima de tudo, uma afirmação de possibilidade de que uma herança, quando honrada, pode transformar-se em futuro.





# 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





# 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



TABLE SUCRÉE



# timbila

- BY CHEF CLEMENTINA FILIPE -

- BY CHEF CLEMENTINA FILIPE -

☎ +351 937 462 023

📷 timbila.cake

📘 timbila Cake

✉ timbilacake@gmail.com

Doces que transformam momentos em memórias



É HORA DA  
**DA SUA MARCA**  
**GANHAR**  
**DESTAQUE**

**A PM SERVICES É O  
ESPAÇO CERTO!**



**86 120 7151**



Promotion Media Services



# PM SERVICES

MAGAZINE

VOCÊ PODE ESTAR AQUI... DECIDA.



**ROSA SOFIA MASSUCO:**

**Disciplina financeira, visão estratégica e o desafio de construir negócios sustentáveis em Moçambique**