

KIONE AILHA LAUBER

— O poder de transformar possibilidades

MANUELA MAGALHÃES:

Do sonho de uma adolescente à construção de uma carreira na estética avançada



Aos 16 anos, Manuela Magalhães tinha pouco mais do que uma pequena mala, algumas ferramentas de trabalho e um sonho que parecia distante. Começou por fazer unhas a familiares, enquanto imaginava um futuro ligado à estética. Hoje, olhando para o percurso construído ao longo dos anos, reconhece que aquela vontade adolescente acabou por transformar-se numa profissão, num projecto de vida e numa história marcada pela determinação, aprendizagem e capacidade de recomeçar sempre que necessário.

Muito antes de se afirmar como especialista em estética avançada, Manuela foi uma jovem que percebeu cedo aquilo que queria fazer. A paixão pela área da beleza surgiu de forma genuína e levou-a a tomar decisões difíceis para conseguir aproximar-se do seu objectivo. Como a família não tinha condições financeiras para suportar a sua formação, decidiu interromper os estudos no 9.º ano e começar a trabalhar.

A decisão não significou abandonar o sonho de estudar. Pelo contrário, representou, para Manuela, uma forma diferente de lutar por ele. Começou a

trabalhar numa empresa e, aos sábados, conciliava essa actividade com trabalhos de estética em regime de part-time. Foi juntando dinheiro até conseguir, aos 18 anos, iniciar o curso de estética, uma formação que se prolongaria por quase três anos.

Foi um período exigente, feito de trabalho, sacrifícios e perseverança, mas também de concretização. A formação permitiu-lhe transformar uma paixão numa profissão e deu-lhe bases para continuar a desenvolver-se numa área que, entretanto, viria a evoluir significativamente.

Com o passar dos anos, Manuela percebeu que a estética exigia muito mais do que dominar determinadas técnicas. A crescente especialização em áreas como a depilação a laser, os tratamentos de rosto e corpo e a drenagem linfática nasceu da vontade de responder de forma cada vez mais rigorosa às necessidades individuais de cada cliente.

Na sua perspectiva, não existe uma solução universal para todos. Cada pele, cada corpo e cada organismo apresentam características próprias e, por isso, qualquer

intervenção deve começar pelo conhecimento. A anamnese, a avaliação e o diagnóstico assumem, assim, um papel central no seu método de trabalho.

Manuela defende que só depois de compreender verdadeiramente a condição de uma pessoa se deve escolher o tratamento mais adequado. A formação, o conhecimento científico, a experiência profissional e a análise de diferentes casos são, para si, ferramentas indispensáveis para desenvolver protocolos individualizados e evitar abordagens padronizadas.

Essa visão também influencia a forma como encara a relação entre estética, saúde e autoestima. Para Manuela, as três dimensões podem estar profundamente ligadas quando a estética é praticada de forma consciente e responsável. Cuidar da aparência pode contribuir para recuperar confiança e melhorar a relação que uma pessoa estabelece consigo própria, mas isso não deve significar alimentar padrões impossíveis ou expectativas irrealistas.

É precisamente na gestão dessas expectativas que identifica uma das responsabilidades fundamentais de um profissional. Quando uma cliente chega com uma determinada expectativa, cabe ao especialista explicar com honestidade aquilo que é possível alcançar, o tempo necessário e os factores que dependem também do compromisso da própria pessoa.

Na sua visão, os resultados mais

os recursos financeiros necessários para concretizar imediatamente o sonho, Manuela encontrou no trabalho a possibilidade de financiar a própria formação e construir, gradualmente, o percurso que desejava.

As dificuldades, contudo, não diminuíram a sua determinação. Pelo contrário, transformaram-se em aprendizagens que hoje considera fundamentais. Entre elas está a convicção de que não é necessário ter todas as condições reunidas para começar.



É possível dar o primeiro passo com os recursos disponíveis e construir o restante caminho através do trabalho, da aprendizagem e da persistência.

Num sector em constante transformação, a actualização profissional tornou-se também uma prioridade. Manuela acompanha a evolução das tecnologias e das técnicas através de formação contínua, estudo e prática, mas recusa a ideia de adoptar novidades simplesmente porque estão na moda.

Para ela, uma tecnologia só tem verdadeiro valor quando existe conhecimento sobre a sua utilização, as suas indicações e os seus limites. Antes de seleccionar qualquer procedimento, considera essencial avaliar a pele, compreender o estado corporal e identificar correctamente o problema. Só depois deverá ser procurada a solução.

Esta preocupação com o conhecimento reflecte-se igualmente na forma como encara os resultados dos tratamentos. Ao longo do percurso, muitos casos de clientes a marcaram, mas as transformações que mais a emocionam nem sempre são aquelas que apresentam as mudanças físicas mais evidentes.

consistentes surgem quando existe uma verdadeira parceria entre profissional e cliente.

Ao longo da carreira, os desafios foram inevitáveis. Começar praticamente do zero e criar as próprias oportunidades exigiu esforço e capacidade de adaptação. Sem



São, sobretudo, as histórias de mulheres que voltaram a olhar para si próprias com maior carinho, recuperaram confiança ou simplesmente voltaram a sentir-se bem consigo mesmas.



Por essa razão, Manuela afirma não conseguir olhar para uma cliente apenas como mais um tratamento. Em cada acompanhamento existe uma pessoa, uma expectativa e uma história. Essa dimensão humana tornou-se parte indissociável da sua forma de trabalhar e explica também o carinho que mantém pelas pessoas que fizeram parte da sua trajetória, incluindo aquelas que estiveram presentes no início e que hoje já não são suas clientes.

Quando fala sobre os cuidados necessários para preservar a saúde e a beleza da pele a longo prazo, Manuela volta a colocar o conhecimento e a consistência no centro da equação. Na sua opinião, o primeiro passo é procurar um profissional

capaz de avaliar correctamente as necessidades individuais.

Depois, é necessário compreender que os resultados não dependem apenas das intervenções realizadas num espaço profissional. Os cuidados diários assumem um papel determinante na manutenção e evolução dos resultados. A chamada home care deve, por isso, ser orientada de forma adequada, tendo em conta as características da pele e os produtos e activos mais indicados para cada situação.

Para Manuela, profissional e cliente precisam de trabalhar em conjunto. O tratamento em cabine é importante, mas a rotina diária pode fazer uma diferença significativa na continuidade dos resultados.

Num sector competitivo, considera que a excelência começa antes da execução de qualquer procedimento. Começa na capacidade de ouvir, avaliar e compreender que cada pessoa é diferente. Depois surgem a formação, o conhecimento, a experiência, a actualização permanente e, sobretudo, a consciência dos próprios limites.

Uma profissional de excelência, na sua visão, não é aquela que promete tudo. É aquela que tem a honestidade de explicar quando determinado resultado é possível, quando será necessário mais tempo ou quando uma intervenção não é indicada.

A genuinidade surge, igualmente, como um valor que Manuela considera indispensável. Num mercado onde existe uma forte competição, acredita que é possível



crescer sem abdicar dos próprios princípios. E, ao contrário da ideia de que o sucesso deve ser construído individualmente, defende a importância de saber criar relações com pessoas que partilham

os mesmos valores e propósito.

Para Manuela Magalhães, crescer também significa saber pedir ajuda, aprender com quem possui mais experiência e reconhecer o valor daqueles que caminham ao nosso lado.

É essa perspectiva que leva a sua mensagem às mulheres que desejam cuidar de si, fortalecer a autoestima ou iniciar um percurso empreendedor no sector da beleza. A primeira recomendação é acreditar no próprio sonho, mesmo quando as condições ainda não parecem suficientes para concretizá-lo.



A sua própria história serve de exemplo. Aos 16 anos, começou com uma pequena mala e uma vontade que ainda não tinha forma definida. Sem os recursos financeiros que gostaria de ter tido, encontrou no trabalho uma maneira de financiar a própria formação e construir, passo a passo, uma carreira.

Hoje, a distância entre aquela adolescente e a profissional que se tornou permite-lhe olhar para trás com orgulho, mas também com humildade. Manuela reconhece que ainda existe muito para aprender, crescer e conquistar.

A sua trajetória mos-



tra que grandes projectos nem sempre começam com grandes recursos. Por vezes, começam apenas com uma ideia, uma pequena oportunidade e a coragem de acreditar nela.

A pequena mala dos 16 anos tornou-se, com o tempo, símbolo de uma caminhada feita de trabalho, formação, persistência e sonhos. E é precisamen-



te nessa memória que Manuela encontra uma das mensagens mais importantes que gostaria de deixar a outras mulheres: não ter pressa de chegar, mas ter coragem para construir.

Porque, na sua história, um sonho que começou de forma simples acabou por transformar-se numa profissão, num projecto e numa vida que, aos 16 anos, talvez nem imaginasse ser possível construir.



Balanza Wellness nasce em Portugal com uma nova visão sobre suplementação e bem-estar

Num mercado onde a preocupação com a saúde, a imagem, a performance e a longevidade ganha cada vez maior expressão, Nuno Manuel decidiu olhar para o sector do bem-estar a partir de uma perspectiva diferente. Em vez de criar apenas mais uma empresa de suplementação, propôs-se construir uma marca assente em conhecimento, confiança, equilíbrio e escolhas conscientes. Assim nasceu a Balanza Wellness, Lda., em Portugal, com uma visão que se resume numa ideia: “A melhor construção do bem-estar começa de dentro para fora.”

A criação da Balanza Wellness partiu de uma reflexão sobre aquilo que sustenta, verdadeiramente, o bem-estar humano. Para Nuno Manuel, fala-se cada vez mais de aparência, performance, estética e longevidade, mas nem sempre existe a mesma atenção ao que acontece internamente e aos hábitos que sustentam uma vida equilibrada.

Ao observar o mercado português, encontrou um sector com uma oferta diversificada de produtos de suplementação e bem-estar, mas também com informação dispersa e, em muitos casos, pouco orientada para as necessidades concretas de cada consumidor. Foi nesse espaço que identificou uma oportunidade.



A sua intenção, explica, nunca foi simplesmente criar uma empresa para comercializar suplementos. O propósito passa por desenvolver uma marca capaz de ajudar as pessoas a compreender melhor o próprio bem-estar, a fazer escolhas mais conscientes e a encarar a suplementação como parte de uma estratégia mais



ampla de qualidade de vida.

É dessa visão que nasce a identidade da Balanza Wellness.

Num sector cada vez mais competitivo, Nuno Manuel sabe que conquistar a confiança dos consumidores exige mais do que disponibilizar produtos. Na sua perspectiva, o consumidor actual procura confiança, conveniência, conhecimento, acompanhamento e identificação com os valores de uma marca.

Por isso, a Balanza Wellness não pretende estabelecer a sua posição no mercado exclusivamente através do preço.

A aposta está na construção de uma experiência e numa relação mais próxima com o consumidor, procurando compreender os seus objectivos e apresentar soluções adequadas ao seu estilo de vida.

A educação assume, neste processo, um papel fundamental. Nuno Manuel acredita que um consumidor mais informado está em melhores condições para tomar decisões e, consequentemente, estabelecer uma relação mais sólida com a marca.

“O nosso objectivo é que a Balanza seja lembrada não apenas pelo produto que vendeu, mas pela forma como ajudou alguém a cuidar melhor de si”, afirma.

A própria proposta da marca, “Suplementos do natural ao funcional”, traduz essa intenção. Para Nuno Manuel, o universo do bem-estar não pode ser reduzido a uma fórmula única, porque as necessidades variam de pessoa para pessoa e acompanham diferentes momentos da vida.

Há quem procure soluções relacionadas com energia, recuperação, performance, controlo de peso, beleza ou longevidade, enquanto outros procuram simplesmente melhorar a qualidade de vida. A Balanza pretende posicionar-se como uma ponte entre essas diferentes necessidades, disponibilizando soluções

para diferentes estilos de vida.

Mas existe um princípio que, segundo o fundador, não pode ser perdido: a suplementação é um complemento.

Nuno Manuel reforça que os suplementos não substituem uma alimentação equilibrada, a prática de exercício físico, o descanso, os hábitos saudáveis ou o acompanhamento de profissionais quando este é necessário. O próprio nome Balanza procura traduzir essa filosofia de equilíbrio, que está no centro da identidade da empresa.

A entrada num novo mercado



trouxe, naturalmente, desafios. Com experiência profissional ligada à estruturação de operações, logística, distribuição e desenvolvimento de negócios, Nuno Manuel sabia que o conhecimento adquirido anteriormente seria importante, mas também reconhecia que Portugal apresentava uma realidade própria.

Cada mercado possui hábitos de consumo, enquadramentos regulamentares, canais comerciais, cultura empresarial e formas distintas de construir confiança. Por isso, uma das prioridades passou por compreender antes de crescer.

O empresário dedicou-se ao estudo do mercado português, dos consumidores, fornecedores, comércio electrónico, canais físicos, regulamentação e possibilidades de parceria. Para si, entrar num novo mercado exige humildade empresarial e capacidade de adaptação.

“Não podemos simplesmente copiar aquilo que funcionou num outro contexto. É preciso observar, ouvir, testar, aprender e adaptar”, defende.

É nessa capacidade de transformar incerteza em estrutura e estrutura em oportunidade que encontra uma das principais características do empreendedorismo.



A dimensão digital surge igualmente como uma componente estratégica da Balanza Wellness. Através da sua loja online, a empresa procura facilitar o acesso aos produtos e acompanhar uma mudança profunda na relação entre consumidores e marcas.

Hoje, uma decisão de compra pode começar numa pesquisa na internet, num vídeo, numa recomendação nas redes sociais, numa conversa com inteligência artificial ou numa simples dúvida colocada através de um telemóvel. Para Nuno Manuel, esta transformação significa que um website já não pode ser encarado apenas como uma montra digital.

Deve ser também um espaço de informação, relacionamento e acompanhamento.

A visão passa por desenvolver uma experiência em que o consumidor não entre simplesmente para escolher um produto, mas possa compreender melhor aquilo que procura, conhecer diferentes possibilidades e tomar uma decisão mais consciente. A tecnologia, acredita, deve facilitar esse processo sem eliminar a dimensão humana.

Num sector directamente relacionado com expectativas pessoais, essa preocupação torna-se ainda mais relevante. Questões como controlo de peso, energia, aparência, sono ou performance envolvem desejos e necessidades que podem tornar o consumidor particularmente vulnerável a promessas exageradas.

É precisamente contra essa lógica que Nuno Manuel pretende

posicionar a Balanza Wellness.

“Não acreditamos em soluções milagrosas”, afirma, defendendo uma comunicação clara sobre aquilo que cada produto pode fazer, para quem pode fazer sentido e, igualmente importante, aquilo que não deve prometer.

Na sua visão, o papel de uma marca de bem-estar não deve ser incentivar o

consumidor a comprar o máximo possível, mas ajudá-lo a escolher melhor. A relação entre marca e consumidor, defende, não começa verdadeiramente no momento da venda. Começa na confiança.

É essa confiança que pretende levar para o futuro da Balanza Wellness.

Nuno Manuel não encara a empresa apenas como uma loja de suplementos. A ambição é trans-

precisa de uma fundação sólida. E, muitas vezes, o investimento mais importante é precisamente aquele que não é imediatamente visível.

É nessa lógica de construção de dentro para fora que pretende assentar a identidade da Balanza Wellness.

À frente do projecto está um empresário com experiência internacional em empreendedorismo, logística, operações, segurança,

formá-la progressivamente num ecossistema de bem-estar capaz de integrar produtos, conhecimento, tecnologia, parceiros especializados, experiências e diferentes formas de contacto com o consumidor.

Portugal representa a base deste projecto e a prioridade imediata é construir uma operação sólida e uma marca credível. Contudo, a visão ultrapassa as fronteiras portuguesas. Existe uma ambição europeia e a intenção de construir uma presença física através de parcerias estratégicas, profissionais, espaços especializados e retalho, complementando a componente digital.

Essa ambição, no entanto, não é acompanhada por uma obsessão com crescimento rápido. Nuno Manuel prefere falar em construção.

“Não tenho pressa de parecer grande. Tenho interesse em construir algo que tenha estrutura para realmente se tornar grande”, afirma.

A metáfora que utiliza é particularmente significativa. Tal como acontece com o corpo humano, considera que qualquer negócio

distribuição e desenvolvimento de negócios. Como fundador e estratega da Balanza Wellness, Nuno Manuel assume a responsabilidade de construir uma marca orientada para o bem-estar, a inovação, a tecnologia e a expansão internacional.

Mais do que comercializar produtos, pretende construir uma visão.

Num sector em transformação, a Balanza Wellness nasce com a ambição de demonstrar que o futuro do bem-estar poderá estar menos ligado à promessa de resultados imediatos e mais à capacidade de educar, orientar e criar relações de confiança.

Porque, para Nuno Manuel, o verdadeiro equilíbrio não começa naquilo que mostramos por fora. Começa naquilo que construímos por dentro.



SABINA ALI:

A mulher que está a transformar o futuro através da tecnologia, consciência e propósito

Num mundo marcado pela velocidade, pela inteligência artificial e por uma transformação tecnológica sem precedentes, falar sobre o futuro já não significa apenas falar de inovação. Significa também questionar o lugar do ser humano nesse futuro. É precisamente nesse ponto de encontro entre tecnologia, consciência e desenvolvimento humano que se posiciona Sabina Ali, uma mulher que encontrou na sua própria trajectória uma forma de compreender que o verdadeiro impacto começa muito antes dos resultados que conseguimos apresentar ao mundo.

Ao longo da sua vida, Sabina aprendeu a olhar para o sucesso para além das conquistas exteriores. Empresas, objectivos, desafios e resultados continuam a fazer parte da sua definição de realização, mas existe hoje uma dimensão mais profunda: a transformação interior.

Durante anos, associou sucesso à capacidade

de construir, resolver problemas e concretizar. Contudo, percebeu que é possível construir muito por fora e, ainda assim, sentir que algo permanece por preencher. Foi através do autoconhecimento, da análise das suas crenças, medos e padrões que descobriu uma das convicções que hoje orientam a sua vida: a transformação exterior começa sempre dentro de nós.

Para Sabina, crescer não significa afastar-se de quem é. Pelo contrário. Significa evoluir sem se perder de si própria e utilizar aquilo que aprendeu para criar impacto positivo na vida de outras pessoas.

ENTRE A TECNOLOGIA E AQUILO QUE NOS TORNA HUMANOS

Num tempo em que estamos perma-



nentemente ligados, Sabina identifica uma palavra que considera essencial e que, paradoxalmente, pode estar a desaparecer: presença.

Temos mais informação, mais ferramentas e mais possibilidades de comunicação do que qualquer geração anterior. Porém, isso não significa necessariamente que tenhamos mais consciência. A tecnologia, para Sabina, não é uma ameaça. É uma poderosa ferramenta de

transformação. O verdadeiro desafio está em não permitir que a velocidade tecnológica determine a velocidade da nossa própria existência.

Sentir. Escutar. Criar relações. Ter empatia. Questionar. Estar verdadeiramente presente.

São capacidades humanas que, na sua perspectiva, nenhuma tecnologia deverá substituir.

É nesta visão que reside uma das suas maio-

res preocupações sobre o futuro: construir uma sociedade tecnologicamente avançada sem perder a humanidade pelo caminho.

A CORAGEM DE COMEÇAR ANTES DE ESTAR PRONTA

Entre as crenças que gostaria de desconstruir nas

mulheres e nos empreendedores está uma das mais comuns: a ideia de que precisamos de estar completamente preparados antes de começar.

Sabina observa frequentemente pessoas talentosas a esperar pelo momento perfeito, pela validação, pelo conhecimento suficiente ou pela certeza absoluta. Mas a sua experiência ensinou-lhe que, muitas vezes, a certeza só surge depois do primeiro passo.

Não é necessário conhecer todo o caminho para começar uma jornada.

É necessário ter coragem para começar, disposição para aprender e humildade para ajustar a rota.

Essa filosofia também está presente na forma como encara aquilo que, em determinado momento, pode parecer uma decisão errada. Para Sabina, nem todos os desvios são fracassos. Alguns são simplesmente redireccionamentos.

Riscos, mudanças e caminhos desconhecidos deram-lhe aprendizagens que nenhuma formação académica poderia oferecer: resiliência, capacidade de adaptação, autoconhecimento e confiança.

Uma frase que ouviu num congresso tornou-se particularmente marcante para si: “If you’re offered a seat on a rocket ship, don’t ask what seat. Just get on.” A ideia traduz uma das suas convicções: algumas oportunidades não chegam acompanhadas de todas as respostas. É preciso entrar, confiar e descobrir o caminho enquanto se avança.

QUANDO A INTUIÇÃO

ENCONTRA OS DADOS

Num percurso ligado à tecnologia e aos negócios, Sabina aprendeu a respeitar profundamente os dados. Eles ajudam a compreender a realidade, identificar padrões e tomar decisões mais fundamentadas.

Mas acredita que existe uma dimensão que os números não conseguem explicar completamente.

A intuição.

Para ela, não existe uma batalha entre razão e intuição. Existe complementaridade. Os dados mostram uma parte da realidade; a intuição pode revelar aquilo que ainda não conseguimos medir.

Quando ambas entram em conflito, Sabina não ignora nenhuma. Pára. Observa. Questiona. Procura perceber se aquilo que sente é medo ou verdadeira intuição.

Porque, na sua visão, intuição não significa agir impulsivamente. É uma forma de inteligência construída através da experiência, da observação e da presença.

POR TRÁS DE CADA

TECNOLOGIA EXISTEM PESSOAS

Talvez uma das maiores aprendizagens de Sabina tenha surgido precisamente da intersecção entre tecnologia, empresas e desenvolvimento humano: por trás de qualquer sistema existem pessoas.

Uma empresa pode ter uma excelente estratégia, um software avançado ou processos altamente eficientes. Porém, se não compreender as pessoas que fazem parte desse sistema, dificilmente conseguirá produzir uma transformação verdadeiramente sustentável.

Sabina aprendeu que a resistência à mudança raramente acontece apenas porque alguém não quer mudar. Muitas vezes, por detrás dessa resistência estão o medo de perder segurança, controlo, identidade ou simplesmente a sensação de não estar a ser ouvido.

Por isso, antes de tentar mudar o



comportamento de alguém, defende a importância de compreender a pessoa.

É uma perspectiva que coloca a dimensão humana no centro da liderança e da inovação.

O PROPÓSITO COMEÇA QUANDO DEIXAMOS DE VIVER PARA CORRESPONDER

Para quem sente que ainda não encontrou o seu propósito, Sabina propõe uma pergunta aparentemente simples, mas profundamente transformadora:

“Quem sou eu quando não estou a tentar corresponder às expectativas dos outros?”

Na sua visão, talvez muitas pessoas não tenham perdido o propósito. Talvez tenham simplesmente deixado de ouvir a própria voz.

Expectativas sociais, profissionais e familiares podem tornar-se tão presentes que confundimos

aquilo que realmente queremos com aquilo que acreditamos que devemos querer.

Por isso, Sabina convida também a questionar: o que nos faz sentir verdadeiramente vivos? O que fazemos naturalmente bem? Que problemas sentimos vontade de resolver? E que impacto queremos deixar nas pessoas à nossa volta?

Para ela, propósito não é necessariamente uma profissão.

É a forma como escolhemos colocar aquilo que somos ao serviço de algo maior do que nós.

A transformação mais poderosa é interior

Entre transformar uma empresa, uma carreira ou a mentalidade de uma pessoa, Sabina não hesita na escolha.

Transformar uma mentalidade.

Porque uma pessoa que desenvolve uma nova consciência pode transformar a sua carreira, a sua empresa, a sua família e a forma como influencia os outros.

Uma mudança exterior pode resolver um problema.

Uma mudança interior pode alterar toda uma trajetória.

É esta crença que ajuda a explicar a sua visão sobre liderança, empreendedorismo e desenvolvimento humano:

o verdadeiro impacto começa quando as pessoas passam a olhar para si próprias de uma forma diferente.

O FUTURO QUE SABINA QUER AJUDAR A CONSTRUIR

Sabina acredita num futuro onde tecnologia e humanidade não sejam forças opostas.

Um futuro onde a tecnologia sirva para amplificar o potencial humano, em vez de substituir aquilo que nos torna únicos.

Imaginar esse futuro significa falar de empresas mais conscientes, líderes com maior inteligência emocional, pessoas com mais clareza sobre quem são e inovação acompanhada de ética, responsabilidade e propósito.

Para Sabina, o próximo grande avanço da humanidade não será exclusivamente tecnológico.

Será humano.

E talvez seja precisamente essa a sua maior contribuição: lembrar-nos de que, enquanto desenvolvemos ferramentas cada vez mais sofisticadas para transformar o mundo, precisamos também de desenvolver a consciência necessária para saber que mundo queremos construir.



em alguém que passou a olhar para a própria vida com mais consciência, clareza e propósito.

É nesse ponto que a sua visão ultrapassa a tecnologia, os negócios e a carreira.

Sabina Ali acredita que o maior legado de uma pessoa não está apenas naquilo que conseguiu construir, mas naquilo que

conseguiu despertar nos outros. E talvez seja essa a verdadeira transformação do futuro: não criar apenas tecnologias mais inteligentes, empresas mais fortes ou carreiras mais bem-sucedidas, mas seres humanos mais conscientes daquilo que são, daquilo que podem fazer e do impacto que podem deixar no mundo.



UM LEGADO QUE VAI ALÉM DAQUILO QUE CONSTRUÍMOS

Daqui a dez anos, Sabina não gostaria apenas de ser lembrada pelas empresas, projectos ou resultados que ajudou a construir.

Gostaria de ouvir alguém dizer:

“Ela fez-me acreditar mais em mim.”

Porque, para ela, o verdadeiro impacto pode estar numa decisão que alguém teve coragem de tomar depois de a conhecer. Num projecto que alguém finalmente decidiu começar. Numa pessoa que encontrou força para sair de um lugar que já não lhe servia. Ou simplesmente



CAMILA ZANESCO: Muito além das redes sociais

Aos 26 anos, em Itapira, São Paulo, Camila Noemi Zanesco construiu nas redes sociais uma trajetória que ultrapassa números e publicações. Com mais de 22 mil seguidores e mais de 240 empresas já divulgadas, transformou uma paixão que começou de forma espontânea numa actividade profissional construída com dedicação, criatividade e, sobretudo, autenticidade.

Mas existe uma Camila para além do ecrã. Longe das fotografias, dos vídeos e das campanhas, está uma mulher que se define como determinada e sonhadora, alguém que acredita no próprio trabalho, mas que encontra na fé uma das principais forças para continuar a avançar.

Camila não esconde que, por trás da imagem descontraída e comunicativa que apresenta ao público, existem também inseguranças, desafios, dias bons e dias difíceis. Para ela, mostrar essa realidade é importante porque acredita que não existe uma vida perfeita por trás de uma tela. Existe, sim, uma pessoa real, que trabalha pelos seus sonhos, enfrenta dificuldades e procura evoluir diariamente.

A família ocupa um lugar especial nessa construção. Camila valoriza as pessoas que caminham ao seu lado e reconhece nas suas conquistas o resultado de esforço, persistência e fé. A sua relação com Deus também atravessa a forma como encara a vida e o trabalho, acreditando que cada etapa e cada oportunidade fazem parte de um propósito maior.

O percurso como criadora de conteúdo começou a partir de interesses que já faziam parte do seu quotidiano. O gosto pela fotografia, pela produção de imagens e pelo registo de experiências levou-a inicialmente a partilhar momentos da sua vida. O que começou como uma actividade feita por prazer começou, pouco a pouco, a despertar a atenção das pessoas e, posteriormente, das empresas.

Camila percebeu que aquilo que publicava tinha capacidade para aproximar marcas de potenciais consumidores. As recomendações que fazia começaram a gerar interesse e foi nesse momento que passou a encarar a criação de conteúdo de uma forma diferente.

Deixou de ser apenas um hobby e começou a transformar-se numa profissão.

A partir daí, procurou estudar, profissionalizar-se e compreender melhor áreas como divulgação, criação de conteúdo e posicio-

namento. A carreira foi sendo construída gradualmente, através de experiências, oportunidades e aprendizagens que contribuíram para definir a profissional que é hoje.

Mais de 240 empresas passaram pelo seu trabalho, mas Camila não encara cada divulgação simplesmente como uma transacção comercial. Antes de aceitar apresentar uma marca ao público, procura conhecer a empresa, compreender aquilo que oferece e perceber se existe verdade e dedicação por detrás do projecto.

Para si, um produto bonito ou um serviço interessante não são suficientes. É necessário existir qualidade, propósito e, principalmente, uma ligação real com o público que a acompanha.

A responsabilidade torna-se ainda maior porque a influência está directamente ligada à confiança. Camila sabe que, quando alguém acredita numa recomendação feita por um criador de conteúdo, essa confiança precisa de ser respeitada. Por isso, procura trabalhar com marcas nas quais acredita e que considera coeren-

tes com a sua imagem e com os interesses dos seus seguidores.

Mais do que divulgar por divulgar, pretende estabelecer uma relação baseada na verdade.

Foi também essa procura pela autenticidade que a ajudou a encontrar o próprio estilo num universo digital onde existe uma constante competição pela atenção. Durante o percurso, percebeu que não precisava de reproduzir aquilo que outras pessoas faziam. A sua espontaneidade e o seu lado descontraído acabaram por

se tornar parte da sua identidade.

O humor, as situações do quotidiano e a proximidade com o público passaram a integrar naturalmente os conteúdos que produz. Mesmo quando existe uma parceria comercial, procura preservar a sua personalidade para que a comunicação não pareça simplesmente um anúncio.

Essa autenticidade tornou-se uma das características mais importantes da sua presença digital.

Por detrás de uma publicação, porém, existe uma realida-



de muito diferente daquela que o público vê. Uma fotografia ou um vídeo de poucos segundos pode exigir horas de preparação. Planeamento, criação de roteiro, escolha de cenário, iluminação, gravação, edição, legendas, publicação, contacto com marcas e acompanhamento de resultados fazem parte de uma rotina que raramente aparece no conteúdo final.

A influência digital também lhe permitiu descobrir uma dimensão que considera particularmente significativa: a possibilidade de contribuir para o crescimento de pequenos negócios.

Camila acredita que os criadores de conteúdo podem funcionar como uma ponte entre empresas e consumidores. Muitos pequenos negócios possuem bons produ-

uma forma própria de comunicar. A comparação com quem já possui anos de experiência também deve ser evitada, porque cada pessoa tem o seu processo e o seu propósito.

E, acima de tudo, Camila aconselha a colocar Deus nos planos.

Acredita que nem sempre o caminho acontece como inicialmente imaginado, mas que isso não significa que esteja errado. Para si, existem portas que se abrem e outras que se fecham, e ambas podem fazer parte do processo.

A história de Camila Noemi Zanesco é, assim, a história de uma jovem que encontrou na criação de conteúdo uma oportunidade profissional, mas que descobriu pelo caminho algo ainda maior: a possibilidade de transformar influência em conexão, publicidade em oportunidade e visibilidade em instrumento para ajudar outros a crescer.

Dos primeiros conteúdos feitos por paixão às centenas de empresas que já passaram pelo seu trabalho, a sua trajetória continua em construção.

E talvez seja precisamente essa a característica que melhor define Camila: ela não acredita que seja necessário estar pronta para começar. Acredita que é no próprio caminho que se aprende, se cresce e se descobre até onde um sonho pode chegar.

Porque aquilo que começa pequeno, quando é acompanhado de trabalho, autenticidade, coragem e fé, pode transformar-se em algo muito maior do que alguma vez se imaginou.

ue surgiu antes mesmo de se tornar médico: quem cuida de quem passa a vida a cuidar dos outros?

Aos 28 anos, natural de Benguela, Angola, o médico especialista em Medicina do Trabalho construiu o seu percurso profissional movido por uma ideia simples, mas ainda pouco explorada em muitos contextos: a saúde dos trabalhadores não deve ser lembrada apenas quando surge uma doença ou acontece um acidente. Deve ser protegida diariamente, através da prevenção, do acompanhamento e de uma cultura organizacional que coloque as pessoas no centro.

O interesse pela área começou ainda quando Júlio era enfermeiro e estudante de Medicina. O contacto diário com profissionais de saúde permitiu-lhe observar de perto o desgaste provocado por longas jornadas, pressão, responsabilidade e exigências físicas e emocionais.

Médicos, enfermeiros, analistas e outros profissionais dedicavam-se a cuidar dos outros, mas nem sempre existiam estruturas suficientes para cuidar deles.

Foi dessa inquietação que nasceu a curiosidade pela Medicina do Trabalho.

Ao aprofundar o conhecimento sobre a especialidade, percebeu que havia ali uma área capaz de responder a uma preocupação que já fazia parte da sua realidade profissional: proteger a saúde de quem trabalha e ajudar as organizações a compreender que o bem-estar dos seus colaboradores não é uma questão secundária.

A formação especializada pela Faculdade de Medicina da Univer-

sidade do Porto surgiu como um passo importante nesse percurso. Em Angola, Júlio procurou inicialmente possibilidades de especialização, mas constatou que ainda não existiam programas disponíveis nessa área.

A procura por formação internacional tornou-se, então, uma necessidade e, simultaneamente, uma oportunidade para adquirir conhecimentos que pudesse aplicar posteriormente num contexto onde a Medicina do Trabalho ainda tem um enorme potencial de desenvolvimento.

Mais do que uma escolha académica, a especialização representou a consolidação de uma visão profissional.

Para Júlio Kuassula, cuidar da saúde dos trabalhadores significa também sensibilizar líderes, gestores e organizações para uma nova forma de pensar o trabalho.

Durante anos, a saúde ocupacional foi frequentemente associada ao cumprimento de obrigações legais. Embora essa dimensão seja importante, o médico defende que limitar a Medicina do Trabalho a essa função significa ignorar grande parte do seu verdadeiro potencial.

Uma empresa que investe na saúde dos seus trabalhadores está também a investir na própria sustentabilidade.

A prevenção de doenças e acidentes pode reduzir o absentismo, melhorar o desempenho, aumentar a satisfação dos colaboradores e contribuir para ambientes de trabalho mais seguros e equilibrados.

Mas a discussão sobre saúde no trabalho tornou-se ainda mais complexa.



Camila considera que ser criadora de conteúdo também significa ser empresária do próprio trabalho.

Existe ainda uma dimensão emocional que não aparece nas métricas. Há dúvidas, momentos de insegurança, preocupações e desafios que precisam de ser ultrapassados para continuar a produzir. Nesses momentos, a fé assume novamente um papel importante na sua vida.

Camila aprendeu que consistência não significa estar perfeita todos os dias. Significa continuar mesmo quando as circunstâncias não correspondem ao planeado. Procura observar o que acontece à sua volta, acompanhar tendências, conversar com as pessoas e manter-se criativa, mas sem perder a própria identidade numa tentativa constante de acompanhar tudo o que acontece no universo digital.

Ao longo da trajetória, houve parcerias que ganharam importância pelo tamanho das marcas, outras pelo carinho recebido e outras ainda pelos resultados alcançados. Mas, para Camila, uma das maiores confirmações de que estava no caminho certo aconteceu quando empresas começaram a confiar novamente no seu trabalho e a procurá-la para novas colaborações.

Foi nesse momento que percebeu que tinha conseguido transformar algo de que gostava numa verdadeira profissão.

tos e serviços, mas enfrentam dificuldades para conquistar visibilidade. Uma recomendação feita de forma próxima e verdadeira pode despertar curiosidade, gerar confiança e, em alguns casos, levar novos clientes até essas empresas.

É uma responsabilidade que valoriza porque reconhece as histórias que existem por trás de cada pequeno negócio. Para ela, muitas vezes existe uma pessoa a trabalhar, a sonhar e a lutar diariamente para fazer uma empresa crescer.

A possibilidade de utilizar a sua visibilidade para contribuir com essas trajetórias é, por isso, uma das dimensões que mais aprecia no seu trabalho.

Aos jovens que desejam seguir o mesmo caminho, Camila não aconselha esperar pelas condições perfeitas. A sua própria experiência ensinou-lhe que não é necessário possuir o melhor equipamento, um cenário ideal ou milhares de seguidores para começar.

“Comece mesmo com medo”, é a mensagem que deixa a quem ainda hesita.

Na sua perspectiva, o crescimento acontece através da prática. É preciso começar, testar, errar, aprender e descobrir progressivamente



As empresas de hoje enfrentam riscos que nem sempre são visíveis. O stress, a ansiedade, o burnout, a sobrecarga laboral e as dificuldades em conciliar a vida profissional e pessoal passaram a ocupar um lugar cada vez mais importante na discussão sobre saúde ocupacional.

O trabalhador pode não apresentar uma lesão física e, ainda assim, estar profundamente afectado pelo ambiente profissional.

É por isso que Júlio chama a atenção para os riscos psicossociais, sem deixar de sublinhar que cada profissão apresenta características próprias e que a avaliação dos riscos deve ser feita de acordo com a realidade de cada posto de trabalho.

O mundo do trabalho também mudou com a expansão do trabalho remoto e de novos modelos de organização. A flexibilidade trouxe vantagens, mas criou igualmente novos desafios.

A dificuldade em separar vida profissional e pessoal, a disponibilidade permanente, o isolamento e a sobrecarga podem criar impactos que nem sempre são imediatamente percebidos pelas empresas.

Para o especialista, acompanhar essas mudanças exige uma Medicina do Trabalho dinâmica, baseada em evidências científicas e em dados concretos.

Não basta implementar políticas porque são exigidas. É necessário perceber se funcionam.

Medir os indicadores de saúde ocupacional,

identificar os principais riscos e avaliar os resultados das medidas adoptadas são passos fundamentais para transformar a saúde ocupacional numa verdadeira ferramenta de gestão.

A produtividade também precisa de ser analisada sob essa perspectiva.

Júlio não defende que um trabalhador saudável seja automaticamente mais produtivo, porque reconhece que o desempenho depende de múltiplos factores. Mas considera que a saúde é uma das condições essenciais para que uma pessoa consiga desempenhar as suas funções de forma sustentável.

Existe uma relação directa entre equilíbrio, capacidade de concentração e desempenho.

E existe também um fenómeno que muitas vezes passa despercebido: o presenteísmo.

É possível estar fisicamente presente no local de trabalho e, ainda assim, não conseguir desempenhar plenamente as próprias funções devido a problemas de saúde.

Para uma organização, isso pode representar perdas tão relevantes quanto as provocadas pelo absentismo.

A prevenção torna-se, assim, uma das principais ferramentas da Medicina do Trabalho.

Identificar riscos antes que provoquem consequências, acompanhar a saúde dos trabalhadores e adaptar as condições de trabalho quando necessário pode fazer a diferença entre um problema controlado e uma situação irreversível.

Esta convicção ganhou uma dimensão particularmente forte na vida profissional de Júlio através de uma experiência que ainda hoje recorda.

Durante um período em que realizava turnos de 24 horas, recebeu a notícia da morte de um colega enfermeiro que integrava a sua equipa. Era, segundo recorda, uma pessoa extraordinária e aparentemente saudável.

Posteriormente, soube-se que sofria de epilepsia e que a privação do sono, associada aos longos períodos de trabalho, poderia ter contribuído para desencadear as crises.

A perda marcou profundamente o médico.

Mais do que a dor provocada pela morte de um colega, ficou a reflexão sobre a possibilidade de prevenção.

Na sua perspectiva, um serviço estruturado de Saúde Ocupacional, com avaliações médicas periódicas e acompanhamento adequado, poderia eventualmente ter permitido identificar a condição e avaliar a necessidade de adaptar funções ou horários.

Não é possível afirmar que um desfecho diferente teria necessariamente acontecido, mas a experiência mostrou-lhe, de forma dolorosamente concreta, a importância de existirem mecanismos de protecção para quem trabalha.

E essa preocupação ganha ainda maior significado quando se fala dos próprios profissionais de saúde.

São pessoas que passam grande parte da vida a cuidar dos outros, muitas vezes em ambientes de elevada pressão, mas que também estão expostas a riscos físicos e emocionais.

Por isso, Júlio defende que os serviços de Saúde Ocupacional devem ter uma presença mais estruturada nos hospitais públicos.

Para ele, quem cuida da população também precisa de ter acesso a cuidados que protejam a sua própria saúde.

É uma mudança de perspectiva que pretende levar também para o diálogo



com empresas e gestores.

A saúde dos trabalhadores não pode ser vista apenas como uma despesa.

Quando bem estruturada, pode representar um investimento no capital humano e na própria continuidade do negócio.

Essa transformação começa, segundo o especialista, pela liderança.

Os gestores precisam de compreender que políticas de saúde e segurança não devem existir apenas no papel. Devem partir de necessidades reais, ter objectivos definidos e ser acompanhadas através de resultados.

É necessário saber quantos acidentes acontecem, quais são os principais factores de risco, que doenças afectam os trabalhadores, quais os níveis de absentismo e que medidas podem ser adoptadas para melhorar esses indicadores.

A cultura de prevenção começa quando a organização deixa de esperar que os problemas aconteçam para começar a agir.

É também nesse ponto que a visão de Júlio ultrapassa a Medicina e entra no território da gestão.

Uma empresa é feita de pessoas. E o desempenho dessas pessoas está directamente relacionado com as condições em que trabalham.

Criar ambientes mais saudáveis não significa apenas disponibilizar consultas ou cumprir determinados procedimentos. Significa compreender que saúde física e saúde mental fazem parte da mesma equação.

Significa reconhecer que um trabalhador não deixa de ser pessoa quando entra no local de trabalho.

O futuro da Medicina do Trabalho, na visão de Júlio Kuassula, passa justamente por essa mudança de paradigma.

Uma medicina cada vez mais preventiva, mais integrada e mais próxima das organizações e dos trabalhadores.

Uma área capaz de acompanhar as novas formas de trabalhar e responder aos desafios que surgem com elas.

Mas, acima de tudo, uma especialidade que consiga colocar a saúde das pessoas no centro das decisões.

Aos 28 anos, Júlio Kuassula ainda está a construir o seu caminho. Mas a direcção parece clara.

A sua história profissional começou entre a enfermagem e a Medicina, cresceu através da especialização e encontrou na Saúde Ocupacional um propósito que ultrapassa o exercício clínico.

Trata-se de ajudar a criar uma realidade em que trabalhar não signifique colocar a própria saúde em risco.

Porque uma organização pode ter tecnologia, recursos, estratégias e grandes objectivos. Mas, no final, são as pessoas que fazem tudo acontecer.

E é por isso que, para Júlio Kuassula de Oliveira, cuidar de quem trabalha é muito mais do que cumprir uma obrigação.

É cuidar da própria força que mantém uma organização viva.

KIONE AILHA LAUBER

— O PODER DE TRANSFORMAR POSSIBILIDADES



A trajetória de Kione Ailha Lauber é marcada pela coragem de transformar possibilidades em realidade, pela determinação de construir uma vida com propósito e pela vontade de inspirar outras pessoas a acreditarem no próprio potencial. Entre o empreendedorismo, a mentoria, a formação e uma

carreira construída num contexto internacional, Kione tem transformado a sua própria experiência numa fonte de inspiração para quem procura novos caminhos.

Para além dos títulos e reconhecimentos que hoje fazem parte do seu percurso, Kione define-se, sobretudo, como uma mulher movida por

propósito, coragem e vontade de fazer acontecer. Para ela, mais importante do que o lugar alcançado é a capacidade de continuar a sonhar, recomeçar e acreditar que novas possibilidades podem ser construídas.

“Para além dos títulos e reconhecimentos, sou uma mulher movida por propósito, coragem e pela vontade de

transformar possibilidades em realidade.”

Esta forma de olhar para a vida acompanha também a sua trajetória profissional. A jornada empreendedora de Kione começou com a inquietação de construir algo que tivesse identidade, impacto e liberdade.

Foi na Suíça que encontrou espaço para estruturar essa visão, inserida num contexto exigente, multicultural e internacional.

Construir uma carreira nesse ambiente exigiu adaptação, aprendizagem contínua e consistência. Ao mesmo tempo, abriu-lhe portas para

levar o seu trabalho a diferentes países e públicos, permitindo que a sua experiência ultrapassasse fronteiras.

A internacionalização, no entanto, não aconteceu sem desafios. Kione teve de conquistar credibilidade em ambientes novos, lidar com diferenças culturais e encontrar





espaço em contextos profissionais particularmente exigentes para as mulheres.

Segundo a própria, os maiores obstáculos estiveram precisamente relacionados com essa necessidade de provar o seu valor e manter a

confiança mesmo nos períodos de incerteza.

“Os maiores desafios foram conquistar credibilidade em ambientes novos, lidar com diferenças culturais, abrir espaço em contextos ainda muito exigentes para as mulheres

e manter a confiança nos momentos de incerteza.”

Para ultrapassar essas dificuldades, apostou na preparação, no trabalho sério, num posicionamento claro e na construção de relações baseadas no respeito e na reciprocidade.

A experiência levou-a a compreender que ocupar um espaço não depende necessariamente da autorização dos outros, mas da preparação para assumir a responsabilidade que esse espaço exige.

“Aprendi que não

precisamos pedir permissão para ocupar o nosso lugar; precisamos estar prontas para sustentá-lo.”

Ao longo do percurso, a consistência do seu trabalho começou também a ser reconhecida internacionalmente. Entre as

distinções que marcaram a sua caminhada está o reconhecimento como Dama Comendadora, em Londres.

Para Kione, receber esta distinção representou uma honra profunda, mas também uma responsabilidade acrescida. O reconhe-

“Ser distinguida como Dama Comendadora em Londres representa uma honra muito profunda. Recebo este reconhecimento com gratidão, não como um ponto de chegada, mas como a confirmação de um caminho feito de trabalho, resiliência

distinção representa uma etapa, uma superação e também as pessoas que acreditaram no seu trabalho.

Os prêmios internacionais assumem, contudo, um valor simbólico ainda maior por demonstrarem, na sua perspetiva, que uma

continuar a entregar valor.

Foi justamente essa preocupação com o impacto que ajudou a aproximá-la da mentoria e da formação.

Com o tempo, pessoas começaram a procurá-la não apenas pelo que fazia

O trabalho de mentoria nasceu, assim, de forma natural, tornando-se uma extensão da sua própria experiência.

“Percebi que podia encurtar percursos, partilhar aprendizagens reais e ajudar profissionais a reconhecerem o seu valor.”

O propósito passou a ser mais amplo do que simplesmente transmitir conhecimento. Kione procura provocar transformação, unindo clareza, confiança e ação para que cada pessoa deixe de adiar aquilo que sabe que nasceu para realizar.

E foi precisamente através desse contacto com outras pessoas que descobriu uma das dimensões mais importantes da sua definição de sucesso.



O momento de maior significado, explica, aconteceu quando percebeu que as suas conquistas ganhavam outro valor ao ver alguém voltar a acreditar em si própria, iniciar um projeto ou finalmente tomar uma decisão que vinha adiando há anos.

“Foi aí que entendi que o sucesso não se mede apenas pelo que construímos para nós, mas também pelas possibilidades que ajudamos a despertar nos outros.”

Esta visão também está presente na forma como Kione encara a construção de uma carreira fora do país de origem.

cimento não é visto como um ponto de chegada, mas como a confirmação de um caminho construído através do trabalho, da resiliência e do compromisso com as pessoas que fizeram parte da sua trajetória.

e compromisso com as pessoas que cruzam a minha trajetória.”

Os diferentes prêmios e reconhecimentos recebidos ao longo dos anos possuem, para ela, um significado particular. Cada

visão construída com verdade e consistência pode ultrapassar fronteiras.

Mais do que acumular distinções, Kione procura transformar cada reconhecimento numa responsabilidade para

profissionalmente, mas também pela forma como tinha construído o próprio caminho. Kione percebeu então que poderia partilhar aprendizagens reais, encurtar percursos e ajudar outras pessoas a reconhecerem o próprio valor.

Para ela, três elementos assumem particular importância: marca pessoal, networking e consistência.

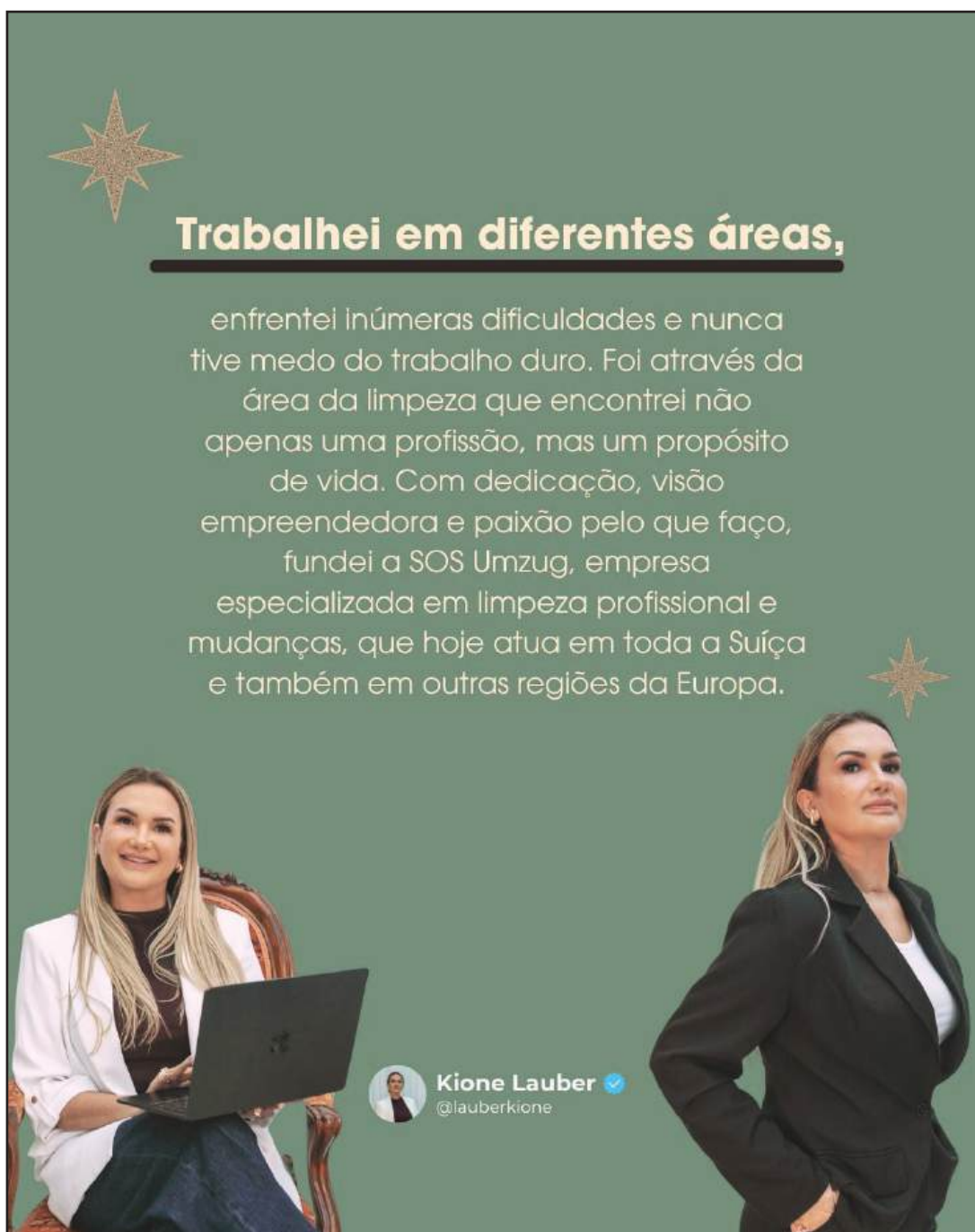
A marca pessoal permite comunicar quem somos e o valor que entregamos. O networking cria pontes e aproxima pessoas de oportunidades. Já a consistência é aquilo que transforma presença em confiança ao longo do tempo.

Kione defende, contudo, que não se trata de aparecer em todos os lugares ou procurar visibilidade a qualquer custo.

“Não se trata de aparecer em todo o lado, mas de estar presente com verdade, qualidade e coerência.”

A experiência internacional também lhe permitiu identificar um comportamento que considera comum a muitas pessoas: adiar os próprios sonhos.

Mudanças de carreira, independência, criação de um negócio, exposição da própria voz ou construção de uma vida mais alinhada com os desejos pessoais são, muitas vezes, adiadas pelo medo de falhar, pela opinião dos outros, pela falta de confiança ou pela espera por um momento perfeito.



Trabalhei em diferentes áreas,

enfrentei inúmeras dificuldades e nunca tive medo do trabalho duro. Foi através da área da limpeza que encontrei não apenas uma profissão, mas um propósito de vida. Com dedicação, visão empreendedora e paixão pelo que faço, fundei a SOS Umzug, empresa especializada em limpeza profissional e mudanças, que hoje atua em toda a Suíça e também em outras regiões da Europa.

Kione Lauber @lauberkione

Apesar dos reconhecimentos alcançados e dos projetos desenvolvidos, continua a olhar para o futuro como um espaço de possibilidades. A mentoria, a formação, o empreendedorismo e o projeto “Tire Seus Sonhos da Gaveta” fazem parte de uma visão que procura transformar experiência individual em impacto coletivo.



Ao longo desse caminho, Kione percebeu que uma conquista pode ter um significado muito maior quando serve para abrir possibilidades a outras pessoas.

Ver alguém acreditar novamente em si, iniciar um projeto ou tomar uma decisão importante tornou-se, para ela, uma das formas mais concretas de medir o impacto do próprio trabalho.

É nesse ponto que a sua trajetória deixa de ser apenas uma história individual.

Os títulos representam reconhecimento. Os prêmios representam etapas. O empreendedorismo representa construção. A mentoria representa partilha.



“O momento perfeito raramente chega mas a coragem de começar pode transformar tudo.”

A mensagem do projeto está profundamente ligada à própria trajetória de Kione. A mulher que hoje possui reconhecimento internacional também precisou, em diferentes momentos, de tomar decisões sem ter todas as garantias sobre aquilo que aconteceria depois.

Por isso, ao imaginar o que diria à Kione do início da caminhada, a resposta passa por uma palavra essencial: confiança.

“Confia mais no teu processo, não compares o teu tempo com o de ninguém e não diminua os teus sonhos para caber nas expectativas alheias.”

A frase traduz uma aprendizagem construída ao longo dos anos. Kione acredita que cada pessoa possui o seu próprio ritmo e que

a comparação constante pode fazer com que alguém interprete como fracasso aquilo que é apenas uma etapa diferente do percurso.

Para ela, os desafios, as mudanças e os momentos de dúvida fazem parte da construção. O importante é continuar a avançar com verdade e permitir que cada experiência prepare o caminho para a seguinte.

É também por isso que Kione não encara a própria história como uma trajetória concluída.



Atualmente,

lidero uma estrutura sólida com cerca de 25 colaboradores e uma frota de 14 veículos, incluindo caminhões.

O que começou pequeno se transformou em uma empresa reconhecida pela excelência, confiança e profissionalismo.

SOS



Empresária | Palestrante | Mentora | Fundadora da SOS Umzug

Brasileira, empresária e palestrante internacional, construí minha trajetória na Suíça através da coragem, da resiliência e da determinação de transformar desafios em oportunidades. Minha história começou em um dos momentos mais difíceis da minha vida: a separação. Saí com um país estrangeiro, precisei me reinventar, aprender uma nova realidade e encontrar forças para continuar.

Sou o exemplo vivo de que recomeçar pode ser na verdade, o primeiro passo para um destino extraordinário.

Kione Lauber

Mas o impacto está nas pessoas.
 Nasqueles que recuperam a confiança.



Hoje, represento muito mais do que uma empresária.

"Se eu consegui transformar dor em propósito, qualquer pessoa também pode transformar sonhos em realidade."

Kione Lauber @lauberkione

Telephone +41 76 370 70 48

Email souakionelauber@gmail.com

Social Media @lauberkione

A sua história é, acima de tudo, uma história de coragem, propósito e movimento.



Uma história sobre uma mulher que escolheu não limitar os seus sonhos às circunstâncias e que encontrou, na própria experiência, uma forma de inspirar outras pessoas a fazerem o mesmo.
 Porque, no fundo, tirar um sonho da gaveta exige muito mais do que vontade.
 Exige decisão.
 Exige disciplina.
 Exige coragem.

Nas que deixam de adiar.
 Nas que encontram coragem para começar.
 Nas que percebem que também podem ocupar espaços que antes pareciam distantes.

monstra que o sucesso não precisa de ser uma conquista solitária. Pode transformar-se numa ponte para que outras pessoas também encontrem o seu caminho.
 E é precisamente



Kione Lauber @lauberkione

QUEM SOU EU

KIONE LAUBER

Hoje, Kione Ailha Lauber continua a construir a sua história com a mesma convicção que esteve presente desde o início: transformar possibilidades em realidade.
 A sua trajetória de-

essa dimensão que dá sentido ao seu percurso.
 Kione não quer apenas ser lembrada pelos lugares que alcançou, mas pelo impacto que conseguiu gerar através deles.



E exige acreditar que aquilo que hoje parece apenas uma possibilidade pode, amanhã, tornar-se realidade.
 É essa mensagem que Kione Ailha Lauber continua a levar consigo.
 E talvez a maior prova de impacto seja precisamente esta: quando uma pessoa transforma a própria história numa ponte, o seu percurso deixa de pertencer apenas a si mesma e passa a inspirar todos aqueles que ainda procuram coragem para começar a escrever a sua.



Feijão do Amor



*Água de
Coco Natural
Com Amor*

Nacional, Puro,
Fresco e Saudável

SOLUÇÕES EM COMUNICAÇÃO E DESIGN



Criatividade, Estratégia e Palavra
para comunicar o que importa.



DESIGN WEB

Sites modernos, responsivos e estratégicos
que destacam a sua empresa e geram resultados.

- ✓ Sites Institucionais
- ✓ Landing Pages
- ✓ Lojas Online
- ✓ Manutenção e Atualização



DESIGN GRÁFICO EDITORIAL

Projetos gráficos que comunicam com clareza,
elegância e propósito.

- ✓ Revistas e Catálogos
- ✓ Livros e E-books
- ✓ Relatórios e Brochuras
- ✓ Identidade Visual



CONSULTORIA EM COMUNICAÇÃO

Estratégias personalizadas para fortalecer
a imagem, reputação e posicionamento da sua marca.

- ✓ Planeamento de Comunicação
- ✓ Comunicação Interna
- ✓ Gestão de Imagem e Reputação
- ✓ Assessoria de Comunicação

SERVIÇOS DE CONTEÚDO E REVISÃO



REVISÃO LINGÜÍSTICA EDITORIAL

Textos mais claros, corretos
e profissionais.



COPYWRITER PUBLICITÁRIO

Palavras que persuadem,
conectam e vendem.



REVISÃO LINGÜÍSTICA LITERÁRIA

Para Livros, Documentos
Institucionais e muito mais.



REVISÃO LINGÜÍSTICA LITERÁRIA

Para Livros, Documentos
Institucionais e muito mais.

Da ideia à mensagem, nós cuidamos de tudo.



CONTACTE A
SOCIEDADE **GENERUS LDA**



+258 87 040 3759
+258 84 734 2668

♥ Profissionalismo. Criatividade. Compromisso com a excelência.

PATRÍCIA LEITÃO:

Entre a criatividade e as memórias

á pessoas que olham para um objecto e vêem apenas aquilo que ele é. Patrícia Miranda

Teixeira Pinto Leitão olha para ele e procura a história que guarda. Natural do Porto, em Portugal, mãe de duas filhas e mulher por detrás da EntreLados Comunicação, construiu o seu projecto a partir de uma combinação muito particular entre criatividade, sensibilidade, organização e atenção às pessoas.

A EntreLados nasceu, em certa medida, da necessidade de juntar diferentes lados de Patrícia que durante muito tempo existiram separadamente. “Sou sobretudo uma mulher feita de muitos lados”, explica, numa definição que acaba por traduzir também a essência da própria marca. O lado estratégico e racional convive com a sensibilidade estética e emocional, enquanto a criatividade encontra espaço numa profunda vontade de dar significado às ideias.

O percurso até à comunicação não foi linear. As experiências profissionais e pessoais foram moldando uma forma própria de olhar para os projectos, para as pessoas e para aquilo que existe por detrás de cada criação. A maternidade teve igualmente um papel determinante nesse processo, ensinando-lhe sobre prioridades, adaptação e, sobretudo, sobre o valor das memórias.

Essa ligação à memória não surgiu com a EntreLados. Vem de muito antes. Durante a infância e a adolescência, Patrícia escrevia histórias, poemas e frases, procurando na imaginação uma forma de transformar pensamentos em palavras. Também desenhava e ilustrava aquilo que escrevia, numa tentativa de dar uma dimensão visual às suas ideias.

Hoje, olhando para esse passado, reconhece uma continuidade. “A forma mudou, os meios mudaram, mas a intenção é a mesma”, afirma.

A organização e a atenção aos detalhes também sempre fizeram parte da sua personalidade. E existe ainda uma característica aparentemente simples, mas que ajuda a compreender profundamente a essência do seu trabalho: Patrícia tem dificuldade em deitar coisas fora. Guarda objectos da infância e da adolescência porque, para ela, estes raramente são apenas objectos. Estão associados a pessoas, momentos e emoções.

É precisamente essa relação emocional com aquilo que permanece que encontra expressão em muitos dos projectos desenvolvidos pela EntreLados. Convites, yearbooks e outros trabalhos deixam de ser meros produtos quando passam a carregar uma história.



“Um convite pode parecer apenas um convite. Um yearbook pode parecer apenas um livro. Mas, com o passar do tempo, deixam de ser apenas objectos”, explica. Tornam-se formas de regressar a um determinado momento da vida, sobretudo quando o tempo transforma experiências quotidianas em

memórias preciosas.

Enquanto mãe de duas filhas, essa percepção tornou-se ainda mais evidente. Há fases da vida que parecem comuns enquanto estão a acontecer, mas cujo verdadeiro valor só se compreende anos mais tarde. É por isso que Patrícia encontra especial significado em criar trabalhos que não terminam no momento da entrega, mas que podem continuar a contar uma história muito depois.

Transformar essa sensibilidade num negócio, contudo, exigiu-lhe enfrentar inseguranças. Uma das maiores foi perceber se aquilo que gostava de fazer teria valor suficiente para outras pessoas e se estas estariam dispostas a pagar por esse valor.

Patrícia fala abertamente sobre a síndrome do impostor e sobre o medo de não ser suficientemente boa ou de não ter legitimidade para fazer aquilo a que se propunha. Criar por paixão é diferente de transformar essa paixão numa actividade profissional. Quando surge um negócio, aparecem também preços, prazos, limites, responsabilidades e a necessidade de reconhecer o próprio trabalho como algo que tem valor.

Foi precisamente nesse processo que encontrou uma das maiores aprendizagens da EntreLados: aprender a confiar no próprio percurso mesmo quando este ainda está em construção.

No trabalho, tudo começa pela escuta. Antes de escolher co-

res, imagens ou formatos, Patrícia procura compreender a pessoa, o projecto, o objectivo e aquilo que se pretende transmitir. Muitas vezes, o cliente chega com uma ideia ainda pouco definida e é nesse espaço de incerteza que começa uma parte essencial do seu trabalho: organizar pensamentos e transformar intenções em direcção.

Depois seguem-se a pesquisa, as referências, os testes e a procura pela solução certa. É um processo que, segundo Patrícia, ocupa muito mais tempo do que aquilo que o cliente vê no resultado final. Experimentar, retirar, voltar atrás, comparar e compreender por que razão uma opção funciona enquanto outra não faz parte da construção de cada projecto.



Como trabalha a solo, acompanha todas as etapas. Da primeira conversa à entrega, passa por si o pensamento estratégico, a criação, os ajustes e a relação com o cliente. Essa proximidade permite-lhe conhecer profundamente cada projecto e preservar a intenção inicial até ao resultado final.

É também por isso que as histórias verdadeiras são aquelas que mais despertam a sua criatividade. Patrícia sente-se particularmente motivada quando existe uma pessoa, uma razão ou um propósito por detrás daquilo que está a ser criado. Pode ser um novo negócio, uma profissional a procurar identidade para o seu trabalho, uma família a celebrar uma ocasião especial ou um projecto com uma causa própria.

Quando compreende por que razão aquele trabalho é importante para alguém, a criação deixa de ser apenas técnica. Ganha significado.

Curiosamente, Patrícia não procura impor a sua identidade visual aos projectos. O objectivo é precisamente o contrário: fazer com que cada trabalho tenha a identidade de quem o encomendou. O seu lado autoral manifesta-se mais no cuidado, na intenção e na atenção aos detalhes do que numa estética que se sobreponha à história do cliente.

Cada projecto realizado pela EntreLados deixa, por isso, uma marca diferente. Alguns representam a confiança recebida numa fase em que Patrícia ainda aprendia a confiar em si própria. Outros obrigaram-na a sair da zona de conforto ou revelaram capacidades que ainda não reconhecia. Há também trabalhos com uma ligação emocional mais forte e aqueles em que teve a oportunidade de acompanhar uma ideia desde os primeiros passos até ganhar identidade própria.

“Cada projecto deixou alguma coisa na EntreLados, mas também deixou alguma coisa em mim”, resume.

Por detrás dessa construção existe ainda uma realidade que Patrícia não romantiza: crescer uma marca própria enquanto se gere uma família está longe de significar equilíbrio perfeito.

Mãe de duas filhas e dedicada à EntreLados a tempo inteiro, sem ainda contar com um rendimento garantido, reconhece existir uma culpa frequente. A sensação de não estar suficientemente presente em casa quando trabalha e de não estar suficientemente presente no negócio quando está em casa acompanha-a.

Não apresenta uma solução definitiva para esse conflito. Está, simplesmente, a aprender a respeitar as diferentes fases e necessidades da sua vida.

Ainda assim, existe uma certeza que a sustenta: as filhas estão a crescer a ver uma mãe que não desistiu daquilo em que acredita.

Para Patrícia, fazer crescer uma empresa não deve significar necessariamente fazer sempre mais. A ambição passa também por crescer sem perder a identidade e sem abdicar das próprias razões que deram origem ao projecto.

Essa filosofia reflecte-se na forma como entende o resultado final do seu trabalho. Ouvir “ficou bonito” é naturalmente agradável, mas não é suficiente. O que realmente procura é ouvir: “É isto. Tem a minha cara.”

Porque, para ela, a beleza sem significado pode ser insuficiente. Um projecto pode ser visualmente atractivo e, ainda assim, não comunicar nada. O verdadeiro sucesso está em criar algo bonito, mas também intencional, coerente e genuinamente pertencente a quem o recebe.

“Ficou bonito” dura um segundo. “É exactamente isto” fica para sempre.

Talvez seja essa a melhor síntese da EntreLados e da própria Patrícia Leitão: transformar aquilo que ainda não está completamente definido em algo que faça sentido, que represente alguém e que possa permanecer.

Se pudesse regressar ao início da sua caminhada, não diria à mulher que era para esperar até estar totalmente preparada. Dir-lhe-ia precisamente o contrário. Para experimentar, errar, mudar de ideias e compreender que redefinir o caminho não significa ter falhado.

Sobretudo, aconselhá-la-ia a reconhecer mais cedo o valor daquilo que sabe fazer.

Porque nem tudo precisa de estar perfeitamente definido para começar. Muitas vezes, é enquanto caminhamos que descobrimos onde queremos chegar. E, no caso de Patrícia, foi nesse caminho entre diferentes lados de si mesma que nasceu a EntreLados uma marca construída não apenas para criar coisas bonitas, mas para transformar ideias, momentos e memórias em algo que possa permanecer.



SABINA ALI:

A mulher
que está a
transformar
o futuro
através da
tecnologia,
consciência
e propósito