



VIORICA BELOSTECINIC:

A beleza de recomeçar

ISYS GERMAN:

A Arquitectura invisível das conexões

Há pessoas que constroem carreiras a partir de cargos, empresas ou títulos. Outras constroem a sua trajectória a partir de princípios que permanecem mesmo quando os contextos mudam. Isys German pertence a este segundo grupo. Empreendedora, escritora e fundadora da Access Intelligence, construiu o seu percurso em torno de uma ideia que atravessa tanto a vida pessoal como a profissional: a liberdade de escolher como viver, com quem construir e que valores não está disposta a negociar.

Natural de São Paulo, Brasil, Isys saiu cedo de casa para estudar e viver na capital. Cresceu no interior, numa cidade pequena, e aos 20 anos iniciou uma vida independente que, desde então, não voltou a interromper.

A independência, no entanto, não foi apenas uma condição prática. Tornou-se parte da sua formação.

“Aprendi cedo que estamos por nossa conta, e isso me trouxe maturidade e, hoje, uma tranquilidade para passar pelos desafios”, conta.

Antes de construir os seus próprios projectos, passou por diferentes experiências profissionais e percebeu que havia algo que a incomodava profundamente: a sensação de estar constantemente a ser observada e controlada. Com o tempo, começou a compreender que aquilo que procurava não era simplesmente uma carreira diferente, mas uma vida com maior liberdade.

“Tudo o que busco ser, assim como as decisões que tomei no passado e continuo mantendo, gira em torno da liberdade”, afirma.

Foi a partir dessa consciência que passou a olhar para o trabalho, para os negócios e para as relações de outra maneira. Para Isys, independência não significa ausência de responsabilidades. Pelo contrário, significa assumir a responsabilidade pelas próprias escolhas, construir com autonomia e permanecer fiel aos princípios que considera essenciais.

Franqueza, objectividade, educação, ética e carácter estão entre os valores que orientam a sua forma de estar. Mais do que aquilo que uma pessoa faz, interessa-lhe aquilo que ela é.

“Sou o tipo de pessoa que se impressiona pelo que a pessoa é, e não apenas pelo que ela faz”, explica.



Essa perspectiva tornou-se particularmente importante quando começou a aprofundar o trabalho ligado a acessos e conexões. Foi da experiência acumulada

da ao longo de décadas que surgiu o conceito de Access Intelligence, não como uma teoria concebida previamente, mas como resultado de uma prática construída

da no terreno.

Isys explica que o conceito nasceu da observação de padrões: perceber



almente relevantes para um objectivo e qual o momento adequado para agir.

Não se trata, portanto, simplesmente de conhecer pessoas.

Num mundo onde o número de contactos nas redes sociais ou a presença em determinados ambientes pode ser confundido com influência ou networking, Isys defende uma abordagem mais criteriosa.

Uma pessoa pode ter centenas ou milhares de contactos e, ainda assim, possuir poucas relações verdadeiramente significativas. Uma relação de valor, na sua visão, exige confiança, contexto, reciprocidade, tempo e continuidade.

“Uma conexão só começa a ganhar valor quando existe algo real sendo construído entre as partes”, afirma.

É precisamente essa dimensão menos visível que está no centro do seu livro *The Invisible Architecture of Connections*, no qual explora as estruturas que antecedem e sucedem um acesso.

Para Isys, antes de procurar uma determinada pessoa, oportunidade ou relação, é necessário compreender o ambiente. O que está a ser dito? O que não está a ser dito? Qual



onde estavam os bloqueios, quais os movimentos que funcionavam, quais falhavam e de que forma diferentes relações poderiam abrir caminhos para novas possibilidades.

A partir daí, desenvolveu uma distinção que considera fundamental. Acesso, conexão, relacionamento e networking não são, para ela, sinónimos.

O acesso acontece quando existe um encontro, presencial ou remoto, e o contacto é estabelecido. A conexão começa a ser construída a partir desse acesso. O relacionamento desenvolve-se ao longo do tempo e o networking surge como a rede formada por essas diferentes conexões e relações.

Na prática, o Access Intelligence procura compreender o que está a impedir determinado avanço, quais são os elementos re-



é o momento da outra parte? Quais são as suas prioridades, limitações e possibilidades?

Depois vem o critério, que permite decidir onde faz sentido investir energia.

O acesso é apenas o momento em que uma porta se abre. A verdadeira construção começa depois.

“Uma porta relevante pode ser perdida quando não existe maturidade para sustentar o próximo passo”, observa.

É nesse ponto que entram conceitos como *stewardship* e continuidade, relacionados com a forma como os diferentes caminhos que surgem a partir de uma relação são acompanhados e desenvolvidos.

Para Isys, uma conexão não deve ser avaliada apenas pelo momento em que acontece. O que existia antes e aquilo que se faz depois podem determinar grande parte do que aquela relação será capaz de

gerar.

E há ainda uma dimensão que considera fundamental: acesso também significa responsabilidade.

Ter acesso a uma pessoa, organização ou oportunidade não garante automaticamente um resultado. É preciso saber conduzir a relação, respeitar o contexto e demonstrar maturidade para transformar uma abertura inicial numa construção sustentável.

Essa visão também altera a forma como Isys interpreta a relação entre competência e oportunidades profissionais.

Na sua perspectiva, competência e relacionamentos não competem entre si. São componentes diferentes de uma mesma equação.

Uma oportunidade surge quando existe compatibilidade entre aquilo que uma parte possui, aquilo que a outra procura e o valor que pode ser criado para ambas.



As relações podem facilitar o acesso, criar confiança e abrir conversas. Mas não conseguem produzir, por si só, um negócio onde não exista compatibilidade.

Ao longo da sua experiência empresarial, Isys diz ter acompanhado situações em que conexões praticamente inexistentes avançaram rapidamente porque havia alinhamento de critérios e o momento era adequado. Da mesma forma, relações construídas durante anos podem não resultar numa oportunidade quando não existe compatibilidade.

O valor de uma rede, por isso, não está apenas no seu tamanho. Está também na possibilidade de estar presente quando o momento certo surgir.

É uma visão que contrasta com uma prática comum no mundo profissional: procurar alguém apenas quando existe uma necessidade.

Para Isys, transformar uma relação num recurso de emergência é um dos erros mais frequentes.

Quando alguém aparece apenas para pedir alguma coisa e desaparece quando não obtém um resultado imediato, a relação tende a perder profundidade. Da mesma forma, transformar rapidamente qualquer novo contacto numa tentativa comercial pode impedir que exista uma compreensão real entre as partes.

“Quando toda relação é avaliada apenas pelo que ela pode gerar agora, muitas conexões são descartadas antes mesmo de terem a possibilidade de amadurecer”, afirma.

Construir relações duradouras exige, na sua perspectiva, interesse que não seja exclusivamente unilateral, respeito pelo tempo e pelo momento da outra pessoa e disposição para contribuir sem



transformar imediatamente essa contribuição numa expectativa de retorno.

É aqui que a sua visão empresarial encontra a sua dimensão humana.

Para Isys, negócios são feitos por

pessoas. Por isso, quando avalia possíveis parceiros, não olha apenas para produtos, serviços ou números. Observa também características humanas.

Educação, compromisso, forma como alguém trata as pessoas à sua volta, relação com colegas e até a maneira como lida com a própria família podem, na sua perspectiva, oferecer sinais importantes sobre como essa pessoa poderá comportar-se numa relação profissional de longo prazo.

Não se trata apenas de carácter como valor abstracto, mas da forma como determinadas características podem influenciar a capacidade de enfrentar conflitos, ajustes e momentos de pressão.

“Os negócios são feitos de pessoas”, resume.

Ao olhar para a própria trajetória, Isys não identifica uma única conversa ou conexão como responsável por uma grande mudança. O que encontra é uma sucessão de encontros, relações e experiências que, ao longo dos anos, contribuíram para projectos, decisões e avanços.

Algumas pessoas tornaram-se importantes não por uma oportunidade específica, mas porque passaram a participar na construção da sua visão, contribuindo em

Por detrás de toda essa arquitectura profissional existe, contudo, uma dimensão pessoal que ocupa um lugar central na sua identidade: a fé.

A expressão “GOD FIRST” tornou-se parte da forma como Isys se apresenta e traduz uma mudança progressiva na maneira como encara sucesso, decisões e prioridades.

“Tudo o que faço, seja na vida pessoal ou nos negócios, procuro fazer de uma forma que agrade a Deus”, afirma.

A sua relação com a fé também alterou a forma como olha para os resultados. Se anteriormente as questões práticas e materiais tinham maior peso nas suas decisões, o aprofundamento da sua fé levou-a a colocar Deus cada vez mais no centro da vida.

O resultado continua a ser importante, mas deixou de ocupar o lugar de finalidade absoluta. Passou a ser, na sua visão, consequência da forma como escolhe viver e agir.

Essa mesma perspectiva está presente naquilo que considera ser a principal lição para quem deseja construir uma carreira, uma empresa ou um legado através de relações significativas.

Para Isys, desenvolver competências, liderança e conhecimento é indispensável. Mas essas capacidades precisam de ser sustentadas por carácter, ética, disciplina, sabedoria e maturidade.

“Desenvolver habilidades, liderança e conhecimento é importante, mas carácter, ética, disciplina, sabedoria e maturidade são o que sustentam as decisões difíceis e as relações de longo prazo.”

A recomendação não é abandonar a ambição. Pelo contrário. Isys defende que é possível pensar grande e procurar crescimento sem comprometer os princípios que orientam cada pessoa.

“Tenha ambição, pense grande, mas não comprometa aquilo em que acredita para chegar mais rápido.”

É uma ideia que sintetiza a sua própria trajetória. Desde a saída precoce da cidade onde cresceu, passando pela construção de uma vida independente, pela procura de liberdade e pela experiência acumulada no mundo dos negócios, Isys German parece ter encontrado nas conexões uma área de trabalho, mas também uma forma de compreender melhor as relações humanas.

O Access Intelligence nasceu dessa experiência. O livro *The Invisible Architecture of Connections* aprofundou essa visão. E a expressão “GOD FIRST” estabelece o princípio que, para ela, deve permanecer acima dos resultados.

No final, aquilo que Isys propõe vai além de uma fórmula para fazer networking. É uma reflexão sobre a forma como as pessoas entram nas nossas vidas, sobre a responsabilidade que existe quando uma porta se abre e sobre aquilo que é necessário para transformar um contacto numa relação capaz de resistir ao tempo.

Porque, na sua visão, as conexões mais importantes não são necessariamente as mais numerosas. São aquelas que encontram contexto, confiança, reciprocidade e propósito.

E talvez seja por isso que, para Isys German, construir um legado não começa apenas pelo que conseguimos alcançar. Começa pela pessoa que escolhemos ser enquanto caminhamos até lá

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.

VIORICA BELOSTECINIC:

A beleza de recomeçar

Há percursos profissionais que não se constroem em linha recta. São feitos de mudanças, recomeços, aprendizagens e escolhas que, com o tempo, começam a revelar um sentido. A história de Viorica Belostecinic, Beauty Expert, artista de Makeup & PMU e fundadora da Viky Beauty Clinic, é marcada precisamente por essa capacidade de se reinventar sem perder a identidade.

Natural da Moldávia e mãe de três filhos, que assume cuidar sozinha, Viorica construiu a sua trajectória entre diferentes mundos. Antes da beleza, houve a dança. Durante anos, foi bailarina, experiência que lhe deixou mais do que uma memória artística. A dança ensinou-lhe disciplina, exigência, dedicação, concentração e sensibilidade para o detalhe — características que, muitos anos depois, encontraria novamente no universo da estética e da micropigmentação.

A vida levou-a posteriormente para Portugal, onde precisou de reconstruir a própria história num novo contexto. “Mudei de país, comecei praticamente uma nova vida em Portugal e tive de me reinventar várias vezes”, conta.

É nessa capacidade de recomeçar que talvez esteja uma das características mais marcantes da mulher por detrás da profissional. Viorica é formada em Artes e em Direito, mas foi na beleza que encontrou uma forma de reunir diferentes dimensões da sua personalidade: a criatividade, a precisão, a expressão artística, o contacto humano e a possibilidade de contribuir para que outra pessoa se sinta melhor consigo própria.

A ligação à estética começou muito antes de se transformar numa profissão. A dança colocou-a desde cedo em contacto com a imagem, a expressão, a maquilhagem e a importância dos detalhes. Mas foi a percepção de que a beleza podia ter impacto na con-

fiança das pessoas que transformou o interesse numa verdadeira vocação.

Começou a estudar, a experimentar diferentes técnicas e a procurar formação especializada. Aos poucos,

aquilo que inicialmente era uma paixão passou a ser uma escolha profissional e, posteriormente, uma empresa.





Assim nasceu a Viky Beauty Clinic, espaço que Viorica procurou construir à sua imagem: um lugar dedicado à estética, mas também à confiança, ao cuidado e à experiência individual de cada cliente.

O caminho até à especialização, contudo, não aconteceu de forma imediata. Viorica soma mais de uma década de experiência na micropigmentação e construiu a sua formação através de cursos, especializações, congressos e experiências profissionais dentro e fora de Portugal.

Ao longo dos anos, aprofundou áreas como a micropigmentação paramédica, o laser e diferentes técnicas de estética avançada. A participação em congressos internacionais, campeonatos e eventos profissionais, incluindo experiências como júri, speaker e formadora, permitiu-lhe contactar com profissionais de diferentes países e acompanhar a evolução de um sector em permanente transformação.

Para Viorica, essa actualização não é apenas uma escolha profissional. É uma responsabilidade.

“Continuo a estudar porque considero que o conhecimento é uma responsabilidade quando trabalhamos directamente com o rosto, a pele e a confiança das pessoas”, afirma.

É precisamente quando fala da micropigmentação paramédica que a sua relação com a profissão ganha uma dimensão particularmente humana. Reconstruções de areola, trabalho sobre cicatrizes,

estrias ou casos de alopecia podem ter uma dimensão estética, mas, na sua perspectiva, não podem ser reduzidos à aparência.

São procedimentos que podem estar associados a histórias pessoais difíceis e a partes do corpo que passaram a ser vistas de outra forma depois de uma doença, intervenção ou experiência marcante.

Por isso, diz que alguns dos momentos mais importantes da sua carreira não são necessariamente aqueles em que o resultado técnico é mais complexo, mas aqueles em que consegue observar a reacção de uma pessoa ao voltar a olhar-se ao espelho.

“Ver uma mulher olhar-se novamente ao espelho com outra confiança é muito especial”, confessa.

Essa dimensão humana também determina a forma como encara a estética convencional. Num sector onde existe frequentemente uma procura por transformações cada vez mais visíveis, Viorica prefere falar de equilíbrio, naturalidade e identidade.

“Beleza nunca significou transformar alguém noutra pessoa”, explica.

A sua filosofia parte da valorização dos traços individuais. Sobrancelhas, lábios, proporções e características faciais devem ser analisados de acordo com cada pessoa, e não simplesmente adaptados às tendências do momento.

“A técnica deve adaptar-se à cliente, e não a cliente adaptar-se à técnica”, defende.

Para a especialista, um resultado bem conseguido é aquele que não apaga a identidade. A mulher deve continuar a reconhecer-se ao espelho, sentindo-se, porém, mais bonita e confiante.

Essa mesma preocupação está presente no atendimento. Antes de iniciar qualquer

procedimento, Viorica procura ouvir. Muitas vezes, percebe que aquilo que parece ser apenas um pedido estético esconde uma insegurança mais profunda.

Uma cliente pode chegar para corrigir uma sobrancelha, trabalhar os lábios ou procurar determinado tratamento, mas por detrás desse pedido pode existir uma experiência pessoal, uma alteração na au-

to-imagem ou simplesmente o desejo de recuperar uma confiança que se perdeu.

Por isso, considera que a comunicação é uma das primeiras ferramentas de qualquer profissional da área.

“Às vezes uma cliente não procura apenas mudar uma sobrancelha ou melhorar os lábios. Existe alguma insegurança por detrás daquele pedido”, explica.





A sua abordagem passa por compreender o que realmente incomoda a cliente, perceber as expectativas e explicar, com honestidade, o que pode ou não ser alcançado. Criar expectativas irreais, entende, pode comprometer a relação de confiança que deve existir entre profissional e cliente.

Essa preocupação com a responsabilidade também se estende à formação. Depois

de anos de prática e aprendizagem, Viorica começou a transmitir conhecimento a outras profissionais, entendendo o ensino como uma extensão natural do próprio percurso.

Mais do que ensinar procedimentos, procura partilhar aquilo que aprendeu através da prática, dos erros, das formações e da experiência internacional. Ver uma aluna evoluir e transformar conhecimento em carreira tornou-se uma

das dimensões que mais valoriza no seu trabalho.

Para quem pretende entrar no sector da estética e da micropigmentação, aponta três pilares fundamentais: formação de qualidade, prática e humildade para continuar a aprender.

Num universo onde as redes sociais podem transmitir a ideia de que determinadas técnicas são simples e podem ser dominadas rapidamente, Viorica defende uma postura diferente. Trabalhar com a pele e com a imagem de pessoas exige responsabilidade, segurança, ética e conhecimento.

“A técnica é muito importante, mas ética, segurança e conhecimento são igualmente fundamentais”, sublinha.

Construir uma carreira e uma empresa num país que não era o seu também trouxe desafios. Em Portugal, Viorica teve de se adaptar, reconstruir a vida e conquistar espaço profissional através do próprio trabalho.

Empreender acrescentou outras responsabilidades: gerir pessoas, tomar decisões, lidar com despesas, assumir riscos, enfrentar períodos de incerteza e continuar a avançar mesmo quando nem todas as respostas estão disponíveis.

Houve momentos em que precisou de começar novamente, alterar estratégias e tomar decisões difíceis. Mas é precisamente dessas experiências que retirou uma das suas maiores aprendizagens: a capacidade de reconstrução.

“Podemos reconstruir-nos muitas vezes”, afirma.

Hoje, quando olha para a Viky Beauty Clinic, vê muito mais do que um espaço de estética. Vê anos de trabalho, consistência, estudo e dedicação. Vê também uma mulher que foi construindo uma nova identidade profissional sem abandonar as experiências que a formaram.

A dimensão internacional continua a fazer parte desse crescimento. Congressos, campeonatos, formações e encontros com profissionais de diferentes países permitem-lhe acompanhar novas técnicas, equipamentos, pigmentos e conhecimentos relacionados com a pele e com a estética.

Mas, para Viorica, estar em contacto com o que se faz internacionalmente não significa apenas aprender. Também significa perceber que o trabalho desenvolvido em Portugal pode alcançar reconhecimento além-fronteiras.

trução. É mãe de três filhos, empresária, profissional da beleza, formadora e mulher que atravessou mudanças significativas para chegar ao lugar onde está hoje.

E talvez seja por isso que o seu conceito de beleza não se limita ao rosto ou à pele. Está ligado à forma como uma pessoa se vê, se reconhece e recupera confiança.

No futuro, pretende consolidar ainda mais a Viky Beauty Clinic, continuar a desenvolver a formação de profissionais e contribuir para uma visão da beleza mais individual, natural e responsável.

“Quero que uma mulher que passe pelas minhas mãos sinta que foi respeitada, ouvida e cuidada”, diz.

É essa, no fundo, a marca que gostaria de deixar. Não apenas procedimentos, resultados ou técnicas, mas experiências capazes de devolver confiança e conhecimento capaz de abrir caminhos para outras profissionais.

Porque, para Viorica Belostecinic, o verdadeiro legado não está apenas naquilo que se transforma numa sobran-celha, num rosto ou numa pele. Está naquilo que acontece depois: quando alguém volta a olhar-se ao espelho e consegue reconhecer-se com mais confiança.



“Há sempre alguma coisa que podemos aprender com outra pessoa”, afirma, mantendo uma postura de curiosidade que considera essencial para permanecer relevante num sector em constante evolução.

Aos 43 anos, Viorica continua a olhar para a carreira como um processo em cons-

E talvez seja essa a beleza maior da sua própria história: ter aprendido, através de sucessivos recomeços, que transformar não significa deixar de ser quem somos. Às vezes, significa simplesmente reencontrar uma versão de nós próprios que ainda tinha muito para construir.

JULIA CHEREM CASTILHO:

ENTRE IMAGENS, ESTRADAS E HISTÓRIAS



da sensação quando ele me emprestou uma câmera pela primeira vez”, recorda.

Desde então, Julia nunca mais ficou muito tempo sem uma câmera nas mãos. Quando descobriu o universo da fotografia de casamentos, percebeu que tinha encontrado o espaço onde queria desenvolver o seu trabalho.

A escolha não aconteceu apenas pela possibilidade de fotografar pessoas. Os casamentos ofereciam aquilo que mais procurava: histórias reais, emoções espontâneas e momentos que não podem ser repetidos.

Por detrás da câmera, Julia procura sobretudo a verdade.

Um olhar, uma lágrima, uma gargalhada, um abraço ou um gesto quase imperceptível podem dizer mais do que uma fotografia cuidadosamente preparada. É precisamente essa espontaneidade que procura preservar no seu trabalho.

“Eu procuro captar verdade”, afirma.



Há profissionais que escolhem uma profissão e há aqueles que, de alguma forma, acabam por encontrar nela uma extensão daquilo que sempre foram. Julia Cherem Casti-

lho, 37 anos, de Juiz de Fora, pertence a este segundo grupo. Fotógrafa de casamentos, mãe e empresária, construiu a sua identidade profissional a partir de um olhar que nasceu muito antes de existir uma câmera nas suas mãos.

Criada por uma

mãe artista, Julia cresceu próxima da criatividade e desenvolveu desde cedo uma relação com o desenho, a música, a dança, as viagens e a descoberta. Essas referências acabariam por acompanhar a sua forma de observar o mundo e, mais tarde, influenciar directamente a maneira como fotografa.

A fotografia, con-

tudo, surgiu de forma quase inesperada. Durante a sua segunda formação universitária, conheceu um fotógrafo que lhe emprestou uma câmera enquanto registava a festa de formatura. O contacto foi suficiente para despertar uma paixão que permanece há 13 anos.

“Lembro até hoje



A sua fotografia procura combinar uma estética minimalista e actual com uma dimensão emocional. Julia gosta de imagens elegantes e marcantes, mas sem retirar naturalidade ao momento. Ao longo dos anos, encontrou uma linguagem própria que mistura referências editoriais com aquilo que acontece de forma genuína diante da câmara.

O resultado é uma fotografia que procura não apenas mostrar como um casamento aconteceu, mas permitir que

quem olha para a imagem volte, de alguma forma, a sentir aquilo que viveu.

É também por isso que não consegue escolher uma única história ou fotografia como a mais marcante da carreira. O que mais a emociona acontece muitas vezes depois do casamento, quando entrega o trabalho aos noivos e percebe que registou momentos que eles próprios não chegaram a testemunhar.

“Quando entrego

as fotos e vejo a emoção deles, essa é sempre a melhor parte!”, conta.

Há, nesse processo, uma particularidade da fotografia de casamento que Julia valoriza profundamente: a possibilidade de revelar às pessoas partes da própria história que aconteceram fora do seu campo de visão.

Enquanto os noivos vivem o dia, existem dezenas de acontecimentos simultâneos. Um familiar emocionado, um amigo a rir, uma lágrima discreta, uma criança a brincar ou um abraço que dura apenas alguns segundos. O fotógrafo torna-se, assim, testemunha de momentos que poderiam desaparecer na memória.

Mas construir uma carreira sustentável na fotografia obrigou Julia a aprender que o talento artístico, por si só, não era suficiente.

regar no botão da câmara.

Com o tempo, descobriu igualmente a importância de partilhar conhecimento, confiar noutras pessoas e construir uma equipa.

Essa aprendizagem representa uma mudança importante na sua trajectória: deixar de acreditar que precisava de fazer tudo sozinha para compreender que crescer também significa saber delegar, colaborar e criar estruturas capazes de sustentar o trabalho.

Fora da fotografia, existe, contudo, uma outra dimensão da personalidade de Julia que ajuda a compreender o seu olhar sobre a vida: as motos e as viagens.

A estrada representa liberdade.

Viajar de moto permite-lhe afastar-se da rotina, enfrentar medos, conhecer lugares diferentes e, simultaneamente, reencontrar-se consigo próprio.

vos, mas também descubro muito sobre mim mesma”, explica.

Quando regressa de uma viagem de moto, sente-se renovada e inspirada. A experiência acaba por alimentar também a criatividade que leva para o trabalho.

Essa relação entre movimento e criação encontra outro elemento na música. Julia cresceu a ouvir Beatles e Queen no carro com os pais, referências que marcaram a infância e ajudaram a formar a sua identidade musical. Mais tarde, o rock tornou-se também uma expressão da adolescência e da construção da própria personalidade.

Mas existe outro universo musical que ocupa um lugar especial na sua vida: o forró.

Se o rock representa raízes e identidade, o forró traz leveza, conexão e alegria. É também um espaço onde Julia consegue afastar-se, por alguns momentos, das responsabili-



Um dos seus maiores desafios foi compreender que, além de fotógrafa, precisava também de ser empresária.

Atendimento, marketing, vendas, gestão, relacionamento com clientes e organização passaram a fazer parte da sua rotina. A profissional que inicialmente estava concentrada na imagem precisou de aprender também a gerir tudo aquilo que acontece antes e depois de car-

pria. Cada viagem representa uma oportunidade de observar a vida a partir de outro ângulo.

“A moto me dá uma sensação de liberdade muito grande”, afirma.

Mais do que deslocar-se entre destinos, Julia encontra na estrada uma forma de autoconhecimento. Há lugares novos para descobrir, mas também aspectos de si própria que surgem quando deixa para trás a rotina habitual.

“Eu descubro lugares no-

dades associadas à maternidade e ao empreendedorismo.

A mistura pode parecer inesperada, mas traduz precisamente a diversidade da mulher que existe por detrás da fotógrafa.

Entre uma câmara, uma estrada, uma música e uma pista de dança, Julia encontrou diferentes formas de se expressar e de observar o mundo.

É também essa diversidade que acaba por chegar à fotografia.



As viagens, os lugares, as pessoas, as experiências e até as músicas que escuta influenciam a maneira como olha para um casamento. Nada existe completamente separado. Tudo aquilo que vive contribui para a forma como interpreta uma cena, percebe uma emoção ou escolhe o instante exacto para fotografar.

“Eu acho que isso acontece naturalmente, porque tudo faz parte de quem eu sou”, explica.

Essa naturalidade é talvez uma das características mais importantes da sua identidade profissional. Julia não procura construir uma personagem por detrás da marca. A sua fotografia nasce daquilo que vive, das re-

ferências que acumulou e da forma como interpreta as relações humanas.

No futuro, os planos continuam ligados às duas grandes dimensões que atravessam a sua vida: contar histórias e continuar a descobrir o mundo.

Quer fotografar casamentos em novos lugares, conhecer outras pessoas e levar o seu trabalho cada vez mais longe. Ao mesmo tempo, pretende continuar a viajar, percorrer estradas de moto e acumular experiências que possam alimentar a sua criatividade.

Porque, para Julia Cherm Castilho, ainda existem muitas histórias por contar.



E talvez seja precisamente essa vontade de continuar a descobrir que mantém vivo o olhar de quem passou os últimos 13 anos atrás de uma câmara. Afinal, fotografar é também uma forma de parar o tempo enquanto a vida, para ela, continua a pedir estrada, movimento, música e novos destinos.

Entre imagens e estradas, Julia segue a construir uma carreira que não se limita a fotografar casamentos. Regista emoções, guarda instantes e transforma experiências em memória.

E, enquanto houver histórias para contar e caminhos por percorrer, haverá sempre uma nova imagem à espera de ser descoberta.

FLAVIANE CAMARGO:

PROPÓSITO, LIDERANÇA E LIBERDADE — Uma nova visão para os negócios de beleza

Antes dos títulos profissionais, dos negócios e da mentoria, Flaviane Oliveira Camargo define-se como mulher, mãe de dois filhos, esposa e empreendedora. Aos 40 anos, natural de Cuiabá, no Mato Grosso, construiu uma trajetória marcada pela ciência, pelo comportamento humano, pela liderança e pelo empreendedorismo, encontrando no universo da beleza um espaço para transformar conhecimento em oportunidades para outras mulheres.

Biomédica, especialista em Microbiologia e Análises Clínicas e Analista Comportamental, Flaviane levou para o empreendedorismo a disciplina, o rigor e o sentido de responsabilidade adquiridos na formação científica. Ao longo do percurso, porém, percebeu que havia uma necessidade que ultrapassava a execução técnica dos serviços de beleza: muitas profissionais eram excelentes naquilo que faziam, mas tinham dificuldades em transformar essa competência num negócio estruturado, sustentável e rentável.





Foi dessa percepção que nasceu uma nova fase profissional. Flaviane começou a aproximar ciência, inteligência comportamental e visão empresarial, passando a trabalhar para que profissionais da beleza pudessem deixar de

se ver apenas como executoras de serviços e comessem a assumir o papel de empresárias.

“É preciso deixar de perguntar apenas ‘como posso fazer melhor o meu trabalho?’ e começar a perguntar também ‘como posso construir

um negócio melhor?’, defende.

Na sua visão, dominar um procedimento não é suficiente para garantir a sustentabilidade de uma empresa. Vendas, posicionamento, atendimento, experiência do cliente, gestão financeira, comunicação,

liderança e estratégia também fazem parte da equação. A mudança, por isso, começa na mentalidade.

É nesse contexto que desenvolve o conceito de transformar indicação em faturamento, através de uma loja própria e de uma revenda

inteligente. A proposta consiste em aproveitar a relação já construída entre profissional e cliente para criar novas possibilidades de receita, oferecendo produtos que façam sentido para as necessidades de quem procura os serviços.



liberdade, nesse sentido, deixa de ser apenas um objectivo pessoal e passa a fazer parte da arquitectura do próprio negócio.

A autoridade também ocupa um lugar central na sua visão. Num sector marcado pela concorrência, Flaviane considera que tentar vencer através do preço pode enfraquecer a percepção de valor. Em vez de procurar ser a profissional mais barata, acredita que é necessário tornar-se reconhecida pela qualidade, pelo posicionamento, pela experiência e pelo valor entregue.



“Autoridade não se constrói tentando ser a profissional mais barata, mas tornando-se uma profissional reconhecida pelo valor que entrega”, afirma.

Como mentora, procura provocar precisamente essa mudança de perspectiva. Muitas mulheres, segundo observa, já possuem activos importantes nas mãos: conhecimento, clientes, relacionamento e credibilidade. O desafio está em compreender como transformar esses recursos em estratégias capazes de gerar crescimento.



Flaviane trabalha ainda com marcas como Chogan e Farmasi, integrando produtos à sua visão de negócio. Para ela, não se trata simplesmente de recomendar produtos, mas de mostrar como podem ser incorporados de forma estratégica à experiência da cliente e à estrutura financeira do estabelecimento.

A sua perspectiva sobre empreendedorismo está directamente ligada a três palavras: propósito, liderança e liberdade. Propósito, explica, é compreender a razão por detrás daquilo que se faz; liderança

é transformar essa razão em acção; e liberdade é construir um negócio que não transforme a própria empreendedora numa prisioneira da empresa que criou.

“Existe uma contradição quando uma empreendedora cria uma empresa para conquistar liberdade, mas acaba trabalhando cada vez mais e dependendo exclusivamente da própria presença”, observa.

Por isso, defende processos, equipas, produtos, estratégias e diferentes fontes de receita como instrumentos para construir negócios menos dependentes da presença constante da fundadora. A





A sua própria trajectória também foi marcada por mudanças. Um dos principais aprendizados veio da compreensão de que crescer exige rever aquilo que já funcionou. Nem sempre a estratégia que levou uma empreendedora até determinado ponto será suficiente para conduzi-la ao passo seguinte. Delegar, estudar, mudar de direcção e reconhecer que ninguém constrói algo grande sozinha passaram a fazer parte da sua forma de pensar.

Essa experiência influencia a maneira como acompanha outras mulheres. Em vez de esperar pela sensação de estar completamente preparada, Flaviane incentiva o movimento: começar, aprender, ajustar e continuar. Para ela, os desafios



não representam necessariamente sinais de fracasso, mas momentos que podem exigir uma nova forma de agir.

A presença digital é outro território sobre o qual procura provocar reflexão. Num momento em que seguidores, visualizações e publicações podem facilmente ser confundidos com sucesso empresarial, Flaviane separa visibilidade de rentabilidade.

“Estar visível não significa necessariamente estar a construir um

bém um compromisso com o desenvolvimento de outras mulheres. É Embaixadora de Relações do Círculo de Excelência, uma comunidade de empreendedorismo feminino na Europa, experiência que amplia a sua visão sobre liderança, relacionamento e desenvolvimento feminino.

A sua ambição é contribuir para uma geração de profissionais da beleza que compreenda que ganhar mais não significa simplesmente trabalhar mais. Existe, na sua perspectiva, uma diferença fundamental entre ter um trabalho e construir um negócio.



negócio lucrativo”, afirma.

Na sua perspectiva, as redes sociais só produzem verdadeiro valor quando estão ligadas a uma estratégia. É necessário saber quem se pretende alcançar, que problema se procura resolver, que valor está a ser entregue e qual a acção que se deseja provocar. Uma audiência numerosa não garante, por si só, um negócio saudável, assim como uma comunidade mais pequena pode sustentar uma empresa rentável.

A pergunta que considera mais importante, por isso, não é apenas quantas pessoas estão a ver uma profissional, mas aquilo que essa profissional está a construir a partir das pessoas que a vêem.

Para além do empreendedorismo, Flaviane assume tam-

“Quero contribuir para uma nova geração de mulheres que consigam transformar conhecimento em resultado, indicação em faturamento e talento em negócios sustentáveis, sem perder a sua essência”, afirma.

Aos 40 anos, prestes a completar 41, Flaviane olha para o caminho percorrido e para aquele que ainda pretende construir com a mesma disposição para aprender e transformar. A ciência permanece parte da sua identidade, mas agora encontra-se ligada ao comportamento, à gestão, à estratégia e à formação de outras empreendedoras.

No centro dessa visão está uma ideia que sintetiza o propósito que escolheu para a sua nova fase profissional: “Acredito que podemos fazer ciência virar lucro, estratégia virar liberdade e empreendedorismo virar transformação na vida de outras mulheres.”

POLIANA BORGES DOURADO DA SILVA:

A Liberdade de se reinventar

Aos 38 anos, Poliana Borges Dourado da Silva olha para a própria trajetória como uma história em permanente construção. Natural de São Francisco, Minas Gerais, no Brasil, é formada em Letras Portugueses, com especializações em Administração Pública e Jornalismo Digital, mas o seu percurso profissional nunca coube numa única definição. Entre o serviço público, o empreendedorismo, a criação de conteúdos, a televisão, a música e o mercado imobiliário, Poliana foi descobrindo que a liberdade também pode significar ter coragem para mudar de caminho.

já experimentava o empreendedorismo através de uma empresa de roupas fitness e casuais. Foi também DJ, actividade que hoje mantém apenas como hobby, participou em trabalhos televisivos, incluindo o reality show “Desafio dos Influencers”, e construiu uma carreira como corretora de imóveis de alto padrão e luxo.

A criação de conteúdos digitais começou por volta de 2015, de forma quase espontânea. Poliana partilhava treinos, receitas saudáveis, looks, rotina e interesses pessoais, sem imaginar inicialmente que aquela actividade pudesse transformar-se numa profissão. A identificação com o público,



Antes de se tornar uma presença reconhecida nas redes sociais, dedicou-se aos estudos e aos concursos públicos, tendo sido aprovada em diferentes processos e ocupado, posteriormente, um cargo federal. Paralelamente,

contudo, trouxe parcerias, oportunidades e rendimento, levando-a a perceber que as redes sociais poderiam ser também um negócio estruturado.

Com o tempo, a sua



comunicação deixou de estar associada apenas ao universo fitness. Beleza, moda, lifestyle e cuidados pessoais passaram a conviver com temas que actualmente despertam o

seu interesse, como espiritualidade, neurociência e inteligência emocional. Para Poliana, essa diversidade não representa falta de foco, mas uma expressão natural da sua

identidade.

“Minha identidade não precisa se limitar a um único assunto”, afirma, explicando que prefere comunicar a partir daquilo que realmente vive.

É nesse espaço entre a mulher que trabalha, empreende, estuda, cuida da imagem e continua a descobrir novos interesses que encontra a sua forma de comunicar.



A decisão mais determinante da sua trajectória, porém, aconteceu durante a pandemia. Depois de conquistar a estabilidade de um cargo público, decidiu deixá-lo e sair de Minas Gerais rumo ao Rio

de Janeiro. A escolha significava abandonar um percurso seguro sem possuir todas as respostas sobre o que viria depois. Para quem acompanhava a sua vida pelas redes sociais, a

mudança podia parecer apenas uma nova etapa; por detrás dela, havia dúvidas, adaptação e a necessidade de confiar

numa decisão que mudaria profundamente a sua vida.

“Estava abrindo mão de um caminho estável para construir outro, sem ter todas as respostas”, recorda. A experiência ensinou-lhe que nem sempre permanecer num lugar seguro significa estar no lugar certo. Ao deixar o cargo público, encontrou uma maior liberdade de tempo e de localização para explorar caminhos mais alinhados com aquilo que procurava.

Actualmente a viver em São Paulo, Poliana continua a construir diferentes frentes profissionais. A Dourado Eyewear representa uma das suas apostas empresariais mais recentes, enquanto o mercado imobiliário e a influência digital integram outras dimensões da sua actividade. Para ela, empreender significa precisamente poder transformar ideias e interesses em projectos concretos.

“Gosto de construir projectos que tenham a minha identidade e possam crescer com consistência”, explica. A sua visão

para o futuro passa por continuar a desenvolver negócios em diferentes áreas, sem se prender à ideia de que precisa de escolher apenas uma identidade profissional.

Essa multiplicidade também se reflecte na relação que mantém com o público. Poliana reconhece que, com o alcance conquistado, até uma publicação aparentemente simples pode influenciar quem a acompanha. Por isso, procura ter responsabilidade sobre aquilo que partilha, sobretudo quando fala de produtos, escolhas ou experiências pessoais. Ao mesmo tempo, estabelece limites claros entre a exposição pública e a vida privada.

“Ser verdadeira não significa precisar expor tudo”, afirma. A imagem de uma mulher confiante, feminina e independente que aparece nas redes corresponde, segundo ela, a quem realmente é, mas não revela todas as dificuldades, decisões e mudanças que existem

por detrás das câmaras.

A família, os afectos, as dores, as alegrias e os recomeços continuam a ocupar um lugar importante nessa construção. Poliana define-se como uma mulher esforçada, curiosa e comunicativa, que nunca teve medo de enfrentar o desconhecido. Reconhece, porém, que ainda está longe de considerar a sua identidade uma obra concluída.

Se pudesse conversar com a Poliana que estava no início da sua trajectória, dir-lhe-ia para confiar mais em si e não temer uma mudança de caminho, mesmo depois de investir anos num determinado plano. Hoje, compreende que nenhuma experiência foi desperdiçada: cada escolha, inclusive as que conduziram a novos começos, contribuiu para a mulher que se tornou.

O próximo capítulo passa por ampliar a sua presença na comunicação e na influência digital, fortalecer os seus projectos empresariais e concretizar ideias que ainda permanecem no papel. Procura reconhecimento, mas também algo que considera mais profundo: liberdade de



tempo e de localização, realização pessoal e espaço para continuar a descobrir quem é.

A sua história, afinal, não é apenas sobre mudar de profissão, cidade ou projecto. É sobre reconhecer que uma trajectória pode ser reescrita sempre que a vida deixa de fazer sentido dentro dos limites anteriormente escolhidos. E Poliana parece ter transformado essa possibilidade numa forma de viver: continuar a avançar, sem deixar de se reinventar.



Feijão do Amor



*Água de
Coco Natural
Com Amor*

Nacional, Puro,
Fresco e Saudável

ANYA MOREIRA MATAMBO:

Entre a beleza, a moda e um propósito maior

Aos 30 anos, Anya Moreira Matambo, natural da cidade de Tete, Moçambique, constrói uma trajectória em que a beleza, a moda, a criatividade e a fé se encontram. Empreendedora, maquilhadora, hairstylist, estilista e directora criativa, tem procurado transformar os seus talentos em projectos com identidade própria, enquanto trabalha para levar a sua visão da moda moçambicana para outros espaços.

Fundadora e directora criativa da Bwinos Fashion, Anya procura desenvolver uma assinatura que permita reconhecer uma criação pela sua linguagem, mesmo antes de se conhecer o nome da marca. Ao longo do seu percurso, criou conceitos como “Mozambique — The Golden Roots”, Shalom, Ubuntu Royale e Criação Divina, procurando estabelecer uma relação entre elegância, cultura africana, inovação e identidade.

A sua ligação à maquilhagem começou de forma espontânea. Gostava de maquilhar-se e começou a perceber que outras mulheres reparavam no resultado e demonstravam curiosidade pelo seu trabalho. O interesse das pessoas fez com que identificasse naquele gosto pessoal uma possibilidade profissional. A decisão encontrou, ainda, um desejo que diz acompanhá-la desde criança: tornar-se “uma empresária de mim mesma”.

Foi assim que a maquilhagem deixou de ser apenas uma actividade de que gostava e passou a integrar a sua identidade profissional. Com oito anos de experiência, Anya desenvolve actualmente o seu trabalho através do Atelier Makuep Anya, onde a relação com cada cliente ocupa um lugar central.

Para ela, preparar uma mulher para um casamento, uma cerimónia ou outro momento importante exige muito mais do que domínio técnico. Existe uma responsabilidade emocional associada à confiança depositada pela cliente. “Não estou apenas a fazer uma maquilhagem, mas a fazer parte de uma memória que poderá acompanhá-la para o resto da vida”, explica.

Essa perspectiva influencia a forma como trabalha. Antes de definir uma maquilhagem ou um penteado, procura compreender os gostos, a personalidade e as expectativas de cada mulher. No caso das noivas, procura conhecer também o sonho que carregam para o grande dia e a forma como sempre imaginaram ver-se naquele momento.

Anya acredita que a beleza não deve apagar a identidade de quem está diante do espelho. O objetivo, segundo explica, é construir uma imagem que corresponda à pessoa e àquilo que ela deseja transmitir.



Por isso, considera que ouvir é parte fundamental do processo.

A transformação que procura proporcionar também ultrapassa a dimensão estética. Ao longo do contacto com as clientes, percebe que algumas chegam ao seu espaço com inseguranças e acabam por sair com uma percepção diferente de si mesmas. O elogio, a atenção, a simpatia e a forma de acolher cada mulher fazem

parte da experiência que pretende criar.

“Quando termina a maquilhagem, muitas vezes ela chega insegura e sai sorridente, confiante e com uma nova percepção de si mesma”, conta. É nesses momentos que Anya sente que o seu trabalho alcançou uma dimensão que vai além da maquilhagem.

Construir esse percurso a partir de Tete, contudo, não tem sido simples. A distância dos grandes centros pode dificultar o acesso a determinados produtos, formações, contactos e oportunidades de networking. A empreendedora reconhece ainda a necessidade permanente de investir na divulgação e na construção de uma reputação que lhe permita alcançar clientes e oportunidades fora da província.

Em vez de ver essa realidade apenas como uma limitação, Anya procura transformá-la numa razão para continuar a crescer. As viagens profissionais e internacionais tornaram-se também oportunidades de aprendizagem, permitindo-lhe observar tendências, conhecer diferentes formas de trabalhar e regressar a Tete com novas referências.



As redes sociais, sobretudo TikTok, Facebook e Instagram, também fazem parte do seu processo de actualização. Acompanha técnicas, tendências e novidades da indústria da beleza, mas defende que seguir uma tendência não significa necessaria-

mente aplicá-la a todas as clientes. Para si, o conhecimento só ganha valor quando é acompanhado pela capacidade de adaptação.

A caminhada empresarial teve momentos em que a dúvida esteve presente.

Durante a pandemia da COVID-19, depois de deixar o trabalho para se dedicar ao empreendedorismo, enfrentou dificuldades financeiras que chegaram a colocar em causa a continuidade do projecto. Houve períodos em que não conseguiu pagar

as suas trabalhadoras e momentos em que pensou em desistir.

Alguns familiares também questionaram a decisão de abandonar uma actividade profissional para apostar no empreendedorismo. Ainda assim, Anya encontrou na fé uma das

principais razões para continuar. Define-se, antes de tudo, como filha de Deus e entende o seu trabalho como uma forma de colocar os talentos que recebeu ao serviço de um propósito maior.

“Comecei porque acredito no impacto

que posso criar através do meu talento”, afirma. A dimensão espiritual está, assim, profundamente ligada à maneira como interpreta o seu percurso e as responsabilidades que associa ao sucesso empresarial.



Ao mesmo tempo, quer partilhar conhecimentos e orientar outras pessoas interessadas em melhorar a sua imagem e desenvolver o próprio estilo. O seu objectivo não é apenas construir uma carreira internacional, mas fazê-lo sem perder as raízes que moldaram a sua identidade.

Entre Tete, a Bwinos Fashion e o Atelier

Makuep Anya, a empreendedora continua a construir uma linguagem própria. A ambição é que, no futuro, uma criação possa ser reconhecida simplesmente pela sua assinatura. E, nessa assinatura, estejam presentes aquilo que considera essencial: profissionalismo, elegância, criatividade, excelência e a identidade de uma mulher moçambicana que decidiu transformar talento em caminho.



É também essa visão que sustenta a ambição internacional. Anya pretende levar o nome de Moçambique para outros mercados e trabalhar com grandes



marcas, integrando beleza e moda em grandes produções. Sonha acompanhar casamentos e eventos de fa-

mílias de destaque, viajar como profissional de imagem e styling e coordenar roupa, maquilhagem e conceito visual.



EDIÇÃO

146

OUTUBRO
2026

PM SERVICES

MAGAZINE

INSPIRAÇÃO

LIDERANÇA

IMPACTO

FLAVIANE CAMARGO:

PROPÓSITO, LIDERANÇA E LIBERDADE

— **Uma nova visão para
os negócios de beleza**

PÁGINA 12