

CELINA MATIAS
**O DIREITO
DA FAMÍLIA
COMO MISSÃO
E A MEDIAÇÃO
COMO
CAMINHO
PARA A PAZ**

MARIANA FERREIRA DA SILVA

A IMAGEM COMO EXPRESSÃO DA IDENTIDADE



Aos 35 anos, Mariana Ferreira da Silva, natural do Porto, encontrou na consultoria de imagem uma forma de unir conhecimento, sensibilidade e valorização pessoal. Técnica de radiologia, mãe de dois filhos e consultora de imagem, construiu um percurso marcado pela vontade de compreender as pessoas para além daquilo que mostram exteriormente. A sua abordagem parte de uma convicção: vestir-se bem não significa seguir todas as tendências, mas aprender a reconhecer a própria identidade e encontrar uma imagem que acompanhe a realidade, as necessidades e os objectivos de cada pessoa.

A sua experiência na área da radiologia contribuiu para desenvolver competências

que hoje considera essenciais no contacto com os clientes. Saber ouvir, respeitar diferentes sensibilidades e compreender que cada pessoa tem necessidades próprias são princípios que transportou para a consultoria de imagem. A maternidade também teve um papel importante na forma como passou a olhar para si e para os outros, levando-a a repensar o corpo, as prioridades e a relação com a própria aparência.

Foi precisamente numa fase de transformação pessoal, sobretudo depois de ser mãe, que começou a questionar a forma como se vestia. A roupa que tinha deixara de acompanhar a mulher em que se estava a tornar e a rotina que passou a viver. Mais do que uma questão de moda, sentia que existia uma distância entre a sua imagem exterior e a realidade da sua vida. Essa experiência

despertou-lhe o interesse em compreender melhor a relação entre a imagem pessoal, a identidade e a confiança.

A curiosidade transformou-se em investimento na formação em Consultoria de Imagem, com especialização em Coloração Pessoal. A partir daí, Mariana começou a desenvolver uma abordagem profissional assente na individualidade, procurando ajudar outras pessoas a ultrapassar dificuldades semelhantes às que conheceu. A sua motivação não passa por impor um padrão estético, mas por oferecer ferramentas que permitam a cada cliente compreender melhor as suas escolhas e construir uma

que ambientes frequente, quanto pretende investir e o que deseja comunicar através da imagem. As tendências podem ter o seu lugar, desde que façam sentido para a identidade e para a realidade de quem as adopta.

Esta filosofia reflecte-se também na forma como trabalha o guarda-roupa. Em vez de incentivar compras constantes, procura aproveitar as peças que os clientes já possuem, descobrir novas combinações e identificar aquilo de que realmente precisam. A intenção é tornar as escolhas mais funcionais e conscientes, permitindo que a pessoa consiga manter o estilo construído sem depender permanentemente de novas aquisições.

A imagem pessoal pode influenciar a forma como alguém se sente e como é percebido nos diferentes contextos da vida. No ambiente profissional, por exemplo, as escolhas de vestuário podem contribuir para comunicar competência, criatividade ou proximidade. Ainda assim, Mariana considera importante distinguir a imagem do valor pessoal. A roupa pode ajudar a expressar quem somos, mas não determina as nossas capacidades nem o nosso valor enquanto seres humanos.

Por isso, o seu trabalho procura identificar a distância entre a identidade de cada cliente e a imagem que transmite. Através da escolha de peças, cores, proporções e combinações, ajuda a construir soluções que respeitem a personalidade e os objectivos individuais. O propósito é que cada pessoa se reconheça ao espelho e se sinta confortável nos diferentes espaços que ocupa, sem precisar de assumir uma personagem para corresponder às expectativas dos outros.



imagem coerente consigo próprio.

É neste contexto que surge o conceito de consultoria de imagem consciente, que orienta o seu trabalho. Para Mariana, o processo deve começar pela pessoa e não pelas tendências. É fundamental compreender como vive, quais são as suas prioridades,



Uma das áreas em que se especializou é a **Coloração Pessoal**, que permite identificar os tons que, segundo os princípios desta análise, melhor harmonizam com as características naturais de cada pessoa. Este conhecimento pode facilitar a escolha de roupa, acessórios, maquilhagem e cabelo, oferecendo maior segurança nas decisões e reduzindo compras pouco acertadas.

É também nesta área que desenvolve o serviço Harmonia de Cor, em parceria com Catarina Soares, no espaço Catarina Soares Hairdesign, em Vila Nova de Gaia. A iniciativa reúne a análise de coloração pessoal de Mariana e o conhecimento técnico de Catarina na área do cabelo, permitindo construir propostas individualizadas. Enquanto Mariana identifica as cores que podem favorecer a cliente, Catarina utiliza essa informação para desenvolver uma proposta técnica de



coloração capilar ajustada às características, aos gostos e aos objectivos de cada pessoa.

A experiência pretende ir além de uma simples mudança de aparência. A cliente tem a oportunidade de compreender melhor as cores que utiliza, esclarecer dúvidas e participar nas decisões sobre a sua imagem. O conhecimento adquirido pode depois ser aplicado no quotidiano, desde a escolha de uma peça de roupa até à definição de novos tons de cabelo. Trata-se de uma colaboração que aproxima duas áreas complementares e reforça a importância de personalizar cada serviço.

A construção de um estilo próprio exige também compreender que nem todas as referências encontradas nas redes sociais correspondem à realidade de quem as observa. Uma combinação pode resultar numa fotografia e revelar-se pouco prática para alguém com filhos pequenos, uma rotina profissional exigente ou longas deslocações diárias. Mariana começa por ouvir e observar, procurando perceber aquilo de que a pessoa gosta, o que evita e quais são as situações em que sente maior dificuldade.

A partir dessa análise, trabalha as referências de forma prática, experimentando combinações, proporções e acessórios que possam ser integrados na rotina. A personalidade, a profissão, o conforto, o orçamento e o tempo disponível são factores que considera fundamentais. Para a consultora, uma imagem estratégica é aquela em que todos estes elementos se articulam, tornando o guarda-roupa útil e adequado à vida real.

Entre os erros mais frequentes que identifica estão as compras por impulso, a aquisição de peças apenas porque estão em promoção e a tendência para comprar roupa destinada a uma rotina que não corresponde à realidade. Também é comum escolher peças isoladas sem considerar as possibilidades de combinação com o restante guarda-roupa. A consultoria permite analisar esses hábitos, reorganizar o que já existe e definir prioridades, contribuindo para escolhas mais ponderadas e para uma utilização mais prolongada das peças.

Apesar da motivação que encontra neste trabalho, a construção da sua carreira apresenta desafios. Conciliar a actividade na radiologia com o desenvolvimento do projecto de consultoria e as responsabilidades familiares exige organização, investimento

em formação e consistência. A isso junta-se a necessidade de explicar o verdadeiro alcance de uma área que ainda é, por vezes, associada exclusivamente à moda ou a ocasiões especiais.

Para demonstrar o seu valor, Mariana procura apresentar resultados concretos: novas formas de utilizar a roupa existente, compras mais conscientes e soluções para situações em que os clientes antes sentiam dificuldade. As parcerias e a possibilidade de trabalhar com equipas constituem também oportunidades para levar a consultoria de imagem a outros contextos, alargando a compreensão sobre a sua utilidade pessoal e profissional.

Olhando para o futuro, pretende consolidar a sua actividade, acompanhar mais clientes e desenvolver projectos de workshops e formação de equipas. Quer continuar a aprofundar os seus conhecimentos e criar serviços que respondam às necessidades de diferentes públicos, mantendo a abordagem personalizada que caracteriza o seu trabalho.

A mensagem que deixa a quem deseja melhorar a própria imagem começa por um convite à aceitação e à valorização pessoal. Não é necessário esperar por uma mudança de peso, por uma nova fase profissional ou por uma ocasião especial para começar a cuidar de si. É possível construir uma imagem coerente com o corpo actual, com a rotina existente e com os objectivos que se deseja alcançar.

No percurso de Mariana Ferreira da Silva, a consultoria de imagem representa mais do que uma questão estética: é uma ferramenta para aproximar a forma como uma pessoa se vê daquilo que deseja expressar ao mundo. Através da escuta, do conhecimento e de escolhas conscientes, procura mostrar que o estilo não precisa de ser uma cópia das tendências nem uma resposta às expectativas alheias. Pode, antes, tornar-se uma expressão autêntica da identidade, acompanhando cada pessoa nas diferentes etapas da sua vida.





**AZORES
FIVE
PROJECT**



Best Advisors
Azorean Coaching, Consulting & Training



A PM SERVICES MAGAZINE

é uma montra comercial
e corporativa de confiança.



Divulgação
de Empresas



Publicidade
Estratégica



Fortalecimento
da Marca



Conexões
que Geram
Oportunidades



Entre em contacto connosco
pelo **WhatsApp:**

+258 86 120 7151

CATARINA ISABEL DE OLIVEIRA PAIS

Descobrir-se para viver com mais propósito

Nascida em Penacova, no distrito de Coimbra, Portugal, Catarina Isabel de Oliveira Pais encontrou no autoconhecimento uma oportunidade de reconstrução pessoal e uma nova forma de compreender as relações humanas. Entre a carreira profissional na área da auditoria e o trabalho que desenvolve através da numerologia pitagórica, procura conciliar o pensamento analítico com a reflexão sobre a identidade, as potencialidades individuais e o equilíbrio interior. A sua história é marcada por uma aprendizagem que começou na própria vida: antes de procurar ajudar outras pessoas a olharem para si mesmas, precisou de reencontrar o seu próprio valor.

Ao longo do seu percurso, Catarina atravessou experiências pessoais que a levaram a questionar quem era e a forma como se posicionava perante os outros. Os desafios vividos nos relacionamentos tiveram um papel importante nesse processo, sobretudo quando percebeu que se tinha afastado de si própria. Houve uma fase em que deixou de se reconhecer, sentindo que

precisava de recuperar o amor-próprio, a confiança e o respeito por si mesma.

Foi nesse contexto que tomou uma decisão que viria a marcar uma nova etapa da sua vida: “Sim, eu prometo amar-me”. A frase traduz um compromisso pessoal que nasceu da necessidade de mudar a forma como se via e de assumir maior responsabilidade pelo seu bem-estar. Não representou uma transformação imediata, mas o início de um caminho de aprendizagem, reconstrução interior e descoberta de novas possibilidades.

A lealdade, o amor, a confiança, o respeito e a harmonia são valores que considera fundamentais. Descreve-se como uma pessoa que procura cultivar a serenidade, aprender continuamente e encontrar equilíbrio na relação consigo própria e com os outros. O contacto com a natureza é também uma das formas através das quais encontra tranquilidade e espaço para reflectir. Para Catarina, o desenvolvimento pessoal não é um processo que termina quando se alcança determinado objectivo, mas uma aprendizagem contínua, feita de experiências, questionamen-



tos e novas escolhas.

O interesse pela numerologia surgiu numa fase em que procurava compreender melhor a sua própria identidade. A primeira consulta que realizou despertou-lhe particular curiosidade, sobretudo porque reconheceu, na interpretação do seu mapa, características que já identificava em si, mas que ainda não conseguia explicar com clareza. A experiência permitiu-lhe olhar para a própria história a partir de uma perspectiva

diferente e considerar capacidades e possibilidades que, até então, não se permitia explorar plenamente.

Mais tarde, algumas coincidências relacionadas com horas repetidas, como 11h11 e 12h12, intensificaram a sua curiosidade pelo simbolismo dos números. Essas experiências, vividas de forma pessoal, levaram-na a procurar mais conhecimento e a aprofundar o estudo da numerologia pitagórica. Quanto mais aprendia, maior era o seu interesse pela forma como os diferentes elementos de um mapa se relacionam dentro

dessa tradição interpretativa.

Gradualmente, aquilo que começou como uma procura individual transformou-se numa vontade de partilhar conhecimento. Foi assim que surgiu o Um Ponto de Luz, projecto através do qual Catarina realiza análises numerológicas personalizadas, procurando proporcionar às pessoas novas perspectivas sobre si mesmas e sobre os desafios que enfrentam. A intenção é criar um espaço de reflexão que incentive cada pessoa a reconhecer as suas características, explorar as suas potencialidades e

questionar determinados padrões de comportamento.

Na forma como apresenta o seu trabalho, Catarina utiliza uma metáfora simples: a diferença entre o mapa e o território. O mapa pode ajudar a orientar, mas não substitui a experiência real de percorrer o caminho. É dessa maneira que entende a numerologia: como uma linguagem simbólica que, dentro da tradição pitagórica, interpreta números associados ao nome e à data de nascimento, oferecendo pontos de partida para a reflexão pessoal.

A profissional faz questão de distinguir essa prática de uma avaliação científica da personalidade ou de um método de previsão do futuro. Para si, a numerologia não deve determinar o destino de ninguém, nem substituir a liberdade individual. O seu valor, na perspectiva que adopta, reside na possibilidade de despertar perguntas e ajudar a pessoa a considerar aspectos da sua vida que talvez ainda não tivesse analisado com profundidade.

Cada consulta é preparada individualmente, a partir do nome completo de nascimento e da data de nascimento. Depois de estudar os diferentes elementos do mapa, Catarina realiza uma videochamada na qual explica as interpretações e a forma como se relacionam. Procura apresentar a informação de maneira clara, acessível e adaptada à singularidade de cada pessoa, evitando

ou começa a questionar uma forma habitual de pensar. É nesse instante que, para Catarina, uma interpretação pode transformar-se numa oportunidade de maior consciência.

As razões que levam alguém a procurar uma consulta são variadas. Há quem queira compreender melhor a própria personalidade, reconhecer potencialidades ou reflectir sobre o sentido que pretende dar à vida. Outras pessoas chegam perante mudanças, dúvidas profissionais ou questões relacionadas com os seus relacionamentos. Em comum, muitas apresentam a vontade de encontrar maior clareza num momento em que as respostas parecem difíceis de alcançar.

Catarina, contudo, considera importante gerir as expectativas de quem



Actualmente, o seu trabalho centra-se na elaboração e explicação personalizada dos mapas numerológicos, mantendo disponibilidade para esclarecer dúvidas após as sessões. Reconhece, porém, que ainda não disponibiliza um programa estruturado de acompanhamento continuado. É precisamente nessa direcção que pretende evoluir, aprofundando os seus conhecimentos em áreas ligadas ao desenvolvimento humano.

A formação em terapia transpessoal que está a realizar representa uma etapa desse percurso. Catarina pretende também adquirir competências na área do coaching, com a intenção de, no futuro, poder proporcionar um acompanhamento mais abrangente, dentro dos limites das suas qualificações. O objectivo é criar condições para que as descobertas feitas durante uma consulta possam, para quem assim o desejar, ser aprofundadas através de um processo

continuado de reflexão e desenvolvimento pessoal.

A conciliação entre a auditoria e a numerologia constitui outra particularidade do seu percurso. Embora estas actividades tenham abordagens distintas, ambas envolvem, na sua experiência, a atenção aos detalhes e a procura de compreensão. A primeira representa a sua actividade profissional principal; a segunda permite-lhe explorar o interesse pelo comportamento humano e partilhar uma ferramenta de reflexão que passou a fazer parte da sua própria história.

Para o futuro, Catarina deseja consolidar o Um Ponto de Luz e tornar-se uma referência na numerologia pitagórica, não apenas pelo conhecimento técnico, mas também pela sensibilidade e responsabilidade com que realiza cada análise. Mais do que construir uma actividade profissional, pretende desenvolver um projecto com significado, capaz de chegar a pessoas que procuram compreender-se melhor e estabelecer uma relação mais consciente consigo próprias e com os outros.

ticas se manifestam nas relações, nas decisões e na vida profissional.



limitar a análise ao significado isolado de cada número.

No final da sessão, disponibiliza o mapa numerológico em formato PDF e a gravação da videochamada, permitindo que a pessoa reveja os conteúdos e retome as reflexões ao seu próprio ritmo. Entre os momentos que mais valoriza estão aqueles em que alguém reconhece uma característica pessoal

a procura. Embora algumas pessoas desejem respostas imediatas sobre decisões ou acontecimentos futuros, o seu trabalho não tem como finalidade decidir por elas. Prefere incentivar a reflexão através de perguntas que ajudem cada pessoa a reconhecer aquilo que valoriza, ponderar possibilidades e assumir responsabilidade pelas próprias escolhas.

Esta perspectiva também

orienta a forma como aborda a mudança pessoal. Conhecer determinadas características não significa, por si só, transformar comportamentos. É necessário que a reflexão seja acompanhada de vontade e acção. Durante as sessões, procura relacionar as interpretações com situações do quotidiano, incentivando as pessoas a pensar sobre a maneira como as suas caracterís-





A mensagem que deixa a quem sente que perdeu a direcção nasce, em grande medida, das suas próprias experiências. Catarina reconhece que existem momentos em que deixamos de nos identificar com a vida que estamos a viver e começamos a duvidar do nosso valor. No entanto, acredita que esse estado não precisa de representar o fim das possibilidades. Reconhecer a necessidade de mudança, procurar apoio e aprender a tratar-se com maior respeito podem constituir os primeiros passos de um novo percurso.

A sua visão do auto-conhecimento não se limita à transformação individual. Acredita que a forma como cada

pessoa se compreende influencia também a maneira como trata os outros, estabelece relações e assume as consequências das suas decisões. Por isso, defende uma abordagem que combine reflexão, espírito crítico e responsabilidade, sem atribuir a qualquer ferramenta o poder de determinar a vida de alguém.

No percurso de Catarina Isabel de Oliveira Pais, o Um Ponto de Luz representa a passagem de uma descoberta pessoal para uma vontade de partilha. A promessa de



se amar, feita numa fase de mudança, permanece como uma referência da sua história e da mensagem que procura transmitir. Afinal, reencontrar-se não significa ter todas as respostas, mas aprender a fazer novas perguntas, reconhecer o próprio valor e compreender que cada pessoa continua a ter um papel activo na construção do seu caminho.



ALEXANDRA MARTINS FERNANDES

ENTRE A ENFERMAGEM E O REIKI, UMA MISSÃO DE CUIDAR COM AMOR

Natural de França, onde viveu até aos 13 anos, Alexandra Martins Fernandes é portuguesa, enfermeira desde 1997, terapeuta e mestre de Reiki desde 2011. Aos 51 anos, construiu um

percurso profissional e pessoal marcado pelo cuidado ao próximo, pela procura do autoconhecimento e pela convicção de que o bem-estar exige uma atenção que ultrapassa a dimensão física. Na sua visão, cuidar significa também escutar, acolher e respeitar a individualidade de cada pessoa.

A sua relação com o cuidado começou muito antes de descobrir o Reiki. Ainda em criança, sentia que queria tratar, cuidar e contribuir para o bem-estar dos outros. Foi essa inclinação que a conduziu à Enfermagem, profissão que lhe permitiu acompanhar pessoas em momentos de vulnerabilidade, dor e incerteza. Com o passar dos anos, porém, percebeu que a sua forma de cuidar poderia integrar outras dimensões da experiência humana.

Alexandra descreve-se como uma alma que procura expressar o amor nas relações, começando pela relação consigo própria. Esta consciência aprofundou-se com a sua entrada no universo do Reiki, uma prática que passou a integrar o seu caminho de desenvolvimento pessoal e a influenciar a maneira como compreende a saúde, o sofrimento e a transformação individual. Na construção da mulher que é hoje, destaca também a influência dos pais, sobretudo do pai, falecido em 2023, cujo exemplo lhe ensinou a trabalhar com amor, a dar sempre o melhor de si e a procurar ser a sua melhor versão, sem precisar



de se comparar com os outros.

O encontro com o Reiki aconteceu de forma inesperada. Durante um curso de Astrologia Kármica, Alexandra conheceu duas mulheres que lhe falaram pela primeira vez desta prática. A curiosidade despertou, mas o custo das formações parecia-lhe elevado para algo que ainda desconhecia. A oportunidade surgiu no próprio hospital onde trabalhava, quando encontrou um anúncio para um curso de Reiki de nível I, com um valor reduzido para profissionais de saúde. Inscreveu-se de imediato.

A experiência viria a

transformar profundamente o seu percurso. Depois de concluir a formação até ao nível de mestre, em 2011, começou a realizar trabalho voluntário na escola de Reiki e na CERCIGAIA, onde proporcionava sessões e acompanhava iniciações. Durante vários anos, dedicou-se a esta actividade sem remuneração, procurando compreender os benefícios da prática através da experiência pessoal e do contacto com as pessoas que acompanhava.

Em 2015, durante uma meditação, sentiu que tinha chegado o momento de assumir formalmente o papel de mestre e de desenvolver a actividade de forma autónoma. Em Janeiro de 2016, orientou o seu

primeiro curso de Reiki de nível I. O que começou como uma descoberta pessoal transformava-se, assim, numa missão que desejava partilhar com outras pessoas.

A ligação entre a Enfermagem e o Reiki tornou-se particularmente significativa quando Alexandra começou a explorar a possibilidade de utilizar esta prática como complemento ao cuidado clínico. A experiência hospitalar permitia-lhe reconhecer sinais de dor, ansiedade, desconforto e fragilidade que nem sempre eram verbalizados pelos doentes. O Reiki, por sua vez, reforçava a importância da serenidade, da presença e da escuta atenta.



sua perspectiva, ajudam a desenvolver uma atitude mais consciente perante a vida.

Ao longo do seu percurso como mestre, Alexandra acompanhou mais de 300 pessoas. Algumas histórias permanecem particularmente presentes na sua memória, não apenas pelas mudanças relatadas, mas pela coragem que testemunhou em pessoas que decidiram olhar para si de outra forma. Recorda pessoas com doenças graves que encontraram no Reiki um incentivo para aprofundar o autoconhecimento e que, posteriormente, se tornaram também mestres. Acompanhou igualmente pessoas que ganharam confiança para assumir a sua identidade, mudaram hábitos, reconsideraram percursos profissionais ou tomaram decisões importantes na vida pessoal.

Mais do que atribuir a si própria o mérito dessas mudanças, Alexandra sublinha que o seu papel é acompanhar sem impor caminhos. Cada pessoa tem a sua história, os seus limites e o seu tempo. Na sua visão, a transformação começa quando alguém deixa de viver exclusivamente para corresponder às expectativas externas e encontra coragem para reconhecer aquilo que verdadeiramente sente e deseja.

específica ou que só pode ser recebida por quem acredita previamente em conceitos espirituais. Outro é a expectativa de que funcione como uma solução milagrosa ou substitua a medicina convencional. Alexandra defende uma abordagem complementar, assente no respeito pela pessoa e na responsabilidade de esclarecer o que a prática pode ou não oferecer.

A sua formação como enfermeira considera ser um elemento importante na construção da confiança com quem a procura. Ainda assim, reconhece que a confiança não nasce apenas das qualificações: constrói-se diariamente através da coerência entre aquilo que se comunica, a forma como se trabalha e o respeito demonstrado por cada pessoa. É essa postura que procura levar às sessões, às formações e às iniciativas de partilha que promove.

Ser mestre de Reiki, para Alexandra, é muito mais do que possuir conhecimento para ensinar ou iniciar outras pessoas. É assumir um compromisso permanente com o próprio desenvolvimento, praticar aquilo que se transmite e reconhecer que ninguém deixa de ser aprendiz. O seu caminho trouxe-lhe, segundo relata, maior amor-próprio, confiança na intuição e serenidade perante os desafios. Também a ajudou a reflectir sobre

Segundo relata, durante a sua experiência profissional, observou situações em que sessões muito breves, de dois a cinco minutos, foram acompanhadas por um alívio significativo da dor e da ansiedade. Estas experiências reforçaram a sua vontade de aproximar as duas áreas. Importa, contudo, distinguir a experiência individual da evidência científica: embora algumas pessoas refiram benefícios de relaxamento e bem-estar, a eficácia do Reiki no tratamento de doenças ou no alívio clínico da dor não está estabelecida de forma conclusiva, pelo que a prática não deve substituir cuidados médicos ou tratamentos comprovados.

Para Alexandra, as duas áreas não competem entre si. A Enfermagem ensinou-lhe a observar, escutar e cuidar da pessoa, respeitando princípios como o consentimento, a confidencialidade, a segurança e os limites da intervenção profissional. O Reiki acrescentou ao seu percurso uma dimensão de introspecção e presença, levando-a a valorizar o espaço emocional e espiritual de quem procura ajuda.

A sua missão passa por ajudar as

pessoas a reencontrarem o equilíbrio através do autocuidado e de uma relação mais consciente consigo próprias. Na sua perspectiva, estar em equilíbrio não significa viver permanentemente sem dor, medo ou tristeza. Significa reconhecer as emoções, compreender as próprias necessidades e desenvolver recursos para enfrentar os desafios sem ignorar os limites pessoais.

Alexandra acredita que muitas pessoas vivem em piloto automático, condicionadas pelas exigências profissionais, pelas responsabilidades familiares e pelas expectativas sociais. Adiam

o descanso, desvalorizam os sinais de cansaço e colocam as necessidades dos outros sistematicamente à frente das suas. Com o tempo, esta dinâmica pode contribuir para o desgaste emocional e para dificuldades no bem-estar. Por isso, defende que o autocuidado deve deixar de ser uma resposta de emergência e passar a fazer parte da vida quotidiana.

A sua abordagem inclui práticas simples, como reservar alguns minutos para respirar com calma, caminhar na natureza, realizar uma tarefa de cada vez e reflectir sobre o estado emocional. Alexandra recomenda também a prática



dos cinco princípios do Reiki: cultivar a calma, a confiança, a gratidão, o trabalho com amor e a bondade para consigo próprio e para com os outros. São orientações que, na

Esta perspectiva está também presente na forma como procura desmistificar o Reiki. Um dos equívocos que identifica é a ideia de que a prática exige uma religião

as suas escolhas profissionais, incluindo a decisão de deixar, em Março de 2026, o hospital onde trabalhou durante mais de 28 anos.

Entre os seus desafios



actuais está tornar o Reiki mais acessível e contribuir para que seja compreendido sem preconceitos. Gostaria de ver espaços de reflexão e práticas complementares de bem-estar considerados,

com critérios adequados, em instituições como escolas, lares e unidades de saúde. Para isso, aposta na partilha da sua experiência, no esclarecimento de dúvidas e no testemunho das pessoas que acompanha, procurando que o diálogo seja mais forte do que os mitos.

O legado que deseja construir é, acima de tudo, um legado de consciência, amor e humanidade. Alexandra pretende contribuir para que mais pessoas reconheçam o seu valor, aprendam a cuidar de si e desenvolvam relações mais conscientes com os outros. A sua mensagem dirige-se especialmente a quem se sente emocionalmen-



te esgotado ou afastado de si próprio: parar, escutar o que sente e perguntar-se o que realmente deseja pode ser o primeiro passo para uma mudança.

No centro da sua missão está uma ideia simples, mas profunda: ninguém deve precisar de se abandonar para corresponder ao mundo. Cuidar de si não é egoísmo, assim como reconhecer a própria vulnerabilidade não é sinal de fraqueza. É uma forma de assumir responsabilidade pelo próprio bem-estar e de construir uma vida mais coerente com aquilo que se é.

Entre a Enfermagem e o Reiki, Alexandra Martins Fernandes continua a procurar uma forma de cuidar que una conhecimento, presença e compaixão. O seu percurso mostra uma mulher que transformou uma curiosidade numa prática de acompanhamento e uma experiência profissional de décadas numa oportunidade para aprofundar a compreensão do ser humano. Mais do que oferecer respostas prontas, deseja criar espaço para que cada pessoa encontre as suas próprias respostas e redescubra, ao seu ritmo, o caminho de regresso a si mesma.

Feijão do Amor

*Água de
Coco Natural
Com Amor*

Nacional, Puro,
Fresco e Saudável

CELINA MATIAS

O Direito da família como missão e a mediação como caminho para a paz

Aos 49 anos, Celina Ngoabi Gouveia da Silva Matias construiu uma trajectória profissional profundamente ligada ao Direito da Família, à defesa dos direitos e à

procura de soluções para conflitos que afectam a vida de pessoas e comunidades. Nascida no município do Rangel, em Luanda, e quinta filha de uma família de oito irmãos, encontrou nas suas

experiências pessoais, na educação familiar e na fé os fundamentos de uma visão profissional que procura conciliar conhecimento jurídico, sensibilidade humana e responsabilidade.

Desde criança, sonhava ser advogada, embora o pai, Guilherme da Silva Júnior, imaginasse para ela uma carreira na Medicina. A divergência acabou por se transformar numa recordação familiar que guarda com carinho. O pai aceitou a escolha da filha, dizendo que o mais importante era que se tornasse doutora, mesmo que a bata fosse preta em vez de branca. Mais do que uma profissão, o Direito representava para Celina a concretização de uma aspiração que a acompanharia ao longo da vida.

Aos 18 anos, iniciou o seu percurso profissional no escritório do advogado Manuel Gonçalves, então bastonário da Ordem dos Advogados de Angola. Foi aí que teve os primeiros contactos com o universo jurídico e conheceu pessoalmente a advogada Luzia Sebastião, que já admirava através da televisão. Mais tarde, passou pelo Ministério do Interior, no Departamento de Protocolo e Relações Públicas, e leccionou no Instituto Médio Alpega. Estas experiências contribuíram para ampliar a sua visão profissional e fortalecer o percurso que viria a consolidar na advocacia.

A família ocupa um lugar central na mulher que se tornou. Celina reconhece na mãe, Adriana Gouveia Paulo Neto da Silva, uma das suas maiores referências de força, disciplina e perseverança. Quando os pais

se separaram, tinha apenas 11 anos, mas testemunhou a determinação materna em assegurar o sustento e a educação dos filhos. A exigência com que foi criada deixou-lhe ensinamentos que continua a valorizar, mesmo reconhecendo que a mãe, actualmente com 77 anos, já não possui a mesma energia de outros tempos.

Após a morte do pai, o tio Paulo Gouveia Júnior assumiu os encargos dos seus estudos universitários até à licenciatura. Celina considera-o o seu primeiro mentor depois de Deus, destacando a inteligência, a disciplina, o compromisso e a busca pela excelência que encontrou no seu exemplo. A fé, o apoio familiar e a memória dos pais permanecem, assim, entre as principais forças que orientam a sua vida.

No exercício da advocacia, começou por desenvolver uma paixão particular pelo Direito Penal. Acompanhou diversos processos criminais e chegou a inscrever-se no mestrado em Direito Penal da Universidade Católica, onde concluiu a componente curricular, mantendo pendente a apresentação da dissertação e a respectiva prova pública. Contudo, o contacto com jovens julgados e com as suas histórias familiares começou a levá-la a olhar para além dos factos apresentados nos processos.





papel de advogada, proporcionou-lhe uma perspectiva diferente sobre a experiência. Conhecia os procedimentos jurídicos, mas percebeu pessoalmente o peso emocional de formalizar o fim de uma relação, com os sonhos, os planos e as expectativas que tinham sido construídos a dois.

Essa vivência reforçou a convicção de que a separação e o divórcio não precisam de se transformar em campos de batalha. Celina mantém uma relação de amizade e cooperação com o pai da sua filha, Mariana, procurando assegurar o bem-estar da criança. A experiência permitiu-lhe compreender que, mesmo quando uma relação afectiva termina, continua a existir uma responsabilidade partilhada que exige maturidade, diálogo e respeito.

Na sua prática profissional, considera os conflitos familiares particularmente complexos porque envol-

Em várias ocasiões, observou jovens que compareciam em tribunal sem a presença de familiares e cujas histórias revelavam contextos familiares frágeis. Essas experiências fizeram-na reflectir sobre o papel da família na formação, na protecção e no desenvolvimento dos indivíduos. Progressivamente, começou a compreender que o seu contributo poderia ir além da defesa jurídica, ajudando pessoas a enfrentar conflitos familiares com maior consciência, orientação e preparação emocional.

A mudança decisiva aconteceu quando enfrentou o seu próprio processo de divórcio. Apesar de a separação ter decorrido de forma amigável, sentar-se perante uma juíza na condição de requerente, depois de ter exercido naquele mesmo tribunal o

vem sentimentos, memórias, mágoas e expectativas que não desaparecem com a ruptura. Muitas pessoas procuram apoio jurídico pouco tempo depois da separação, ainda emocionalmente fragilizadas e sem clareza sobre as decisões que precisam de tomar. Por isso, defende que cada situação deve ser analisada com prudência, distinguindo o processo de separação das questões jurídicas relacionadas com o divórcio e evitando decisões precipitadas, sobretudo quando existem filhos.

A mediação familiar é, para Celina, uma das vias mais importantes para a resolução destes conflitos. Acredita que muitos processos chegam aos tribunais porque faltou diálogo, orientação adequada ou



disponibilidade para aceitar cedências. A mediação exige que as partes estejam dispostas a ouvir, reconhecer as necessidades do outro e procurar soluções equilibradas. Não significa ignorar os problemas ou abdicar dos direitos, mas encontrar formas de os resolver sem prolongar desnecessariamente o sofrimento.

A protecção das crianças constitui uma das suas maiores preocupações. Nos processos de separação, observa situações em que os pais ficam tão concentrados em provar quem tem razão que deixam de considerar os efeitos do conflito nos filhos. Há crianças expostas a discussões, utilizadas para transmitir recados ou colocadas no centro de disputas entre os progenitores. Para a advogada, estas situações exigem uma intervenção firme e consciente, lembrando aos adultos que o fim da relação conjugal não elimina as responsabilidades parentais.

Entre os assuntos que mais chegam ao seu escritório estão os pedidos de prestação de alimentos e os conflitos relacionados com o exercício das responsabilidades parentais. Celina chama a atenção para situações em que a pensão de alimentos é interrompida como forma de retaliação ou em que se dificultam os contactos entre a criança e um dos progenitores. Na sua perspectiva, o sustento e a convivência familiar não devem ser utilizados como instrumentos de vingança, porque a criança não pode ser responsabilizada pelas escolhas ou divergências dos adultos.

Ao longo dos anos, também

tem escutado histórias de mulheres que vivem relações marcadas pela solidão emocional, pela falta de diálogo e pela ausência de participação nas decisões familiares e financeiras. Algumas procuram aconselhamento sem saber como agir; outras precisam, antes de tudo, de um espaço onde possam falar e ser ouvidas. Reconhece igualmente que existem homens que enfrentam sofrimento emocional e pressões familiares que nem sempre conseguem expressar.



Perante esta diversidade de experiências, procura manter a imparcialidade e encontrar na fé a orientação necessária para lidar com a carga emocional do trabalho.

A falta de informação jurídica é outro dos problemas que pretende ajudar a combater. Celina considera preocupante que muitas pessoas desconheçam os seus direitos e assumam compromissos sem compreender as consequências legais. Refere situações relacionadas com uniões de facto, regimes de bens,

existam programas de rádio e televisão dedicados a temas legais, considera que ainda há espaço para ampliar a divulgação de informação acessível e útil. Na sua perspectiva, procurar aconselhamento antes de assinar um documento, iniciar um negócio ou tomar decisões familiares importantes deve ser entendido como uma medida de prevenção, e não apenas como uma despesa adicional quando o problema já se instalou.



heranças e negócios celebrados sem aconselhamento especializado. Para si, uma consulta jurídica atempada pode ajudar a esclarecer dúvidas, prevenir conflitos e evitar prejuízos que, mais tarde, se tornam difíceis de reparar.

A advogada defende, por isso, uma maior aposta na educação jurídica da população. Embora

É neste contexto que pretende continuar a desenvolver as suas masterclasses, que se encaminham para a quarta edição, com a ambição de levar informação e conhecimento às 21 províncias de Angola. O objectivo é sensibilizar as famílias para a importância do diálogo, da preparação para a vida conjugal e da resolução responsável dos conflitos. Para



Celina, muitas dificuldades podem ser prevenidas quando os casais conversam sobre as expectativas, os projectos e as responsabilidades que pretendem assumir antes de construir uma vida em comum.

A sua missão passa por tornar o Direito da Família mais próximo das pessoas e reforçar a mediação como caminho para soluções equilibradas. Aos que atravessam conflitos familiares, deixa um conselho: não assinar documentos sob pressão e procurar aconselhamento jurídico sempre que existam dúvidas ou insegurança. Recorda ainda que, em Angola, quem não dispõe de meios para pagar um advogado pode procurar a Ordem dos Advogados de Angola para se informar sobre a possibilidade de lhe ser atribuído apoio jurídico.

A história de Celina Ngoabi Gouveia da Silva Matias mostra como a experiência pessoal pode aprofundar a compreensão profissional e transformar uma carreira numa missão. Entre a memória dos pais, a gratidão à família, a fé e os desafios que testemunha diariamente, procura defender uma visão do Direito em que a justiça não se limita aos procedimentos legais, mas considera também as pessoas e as relações afectadas por cada decisão.

Para Celina, o legado que deseja deixar é o de uma mulher que fez do Direito

da Família um compromisso de vida e da mediação uma oportunidade para reconstruir o diálogo. Acredita que, mesmo quando uma relação termina, é possível preservar o respeito e proteger aqueles que

mais precisam de estabilidade. Porque, quando existem filhos, a separação de um casal não deve significar a ruptura da responsabilidade de ambos em cuidar, educar e garantir o seu bem-estar.



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.

SABRINA BORGES

DO RECOMEÇO À REALIZAÇÃO NO DIGITAL

Aos 34 anos, Sabrina Borges dos Santos encontrou no marketing digital e no design uma oportunidade para reinventar a sua trajectória, conquistar independência profissional e ajudar outros empreendedores a valorizarem os seus negócios. Natural do Rio Grande do Sul e actualmente residente em Balneário Camboriú, Santa Catarina, Brasil, é fundadora da Damas no Digital, uma empresa que oferece soluções de marketing, produção de conteúdos e design para marcas que procuram fortalecer a sua presença no mercado.

Mãe, esposa e empreendedora, Sabrina define-se como uma mulher tranquila e reservada, mas determinada quando se trata de concretizar os seus objectivos. A família, a fé em Deus, o respeito e a liberdade de construir o próprio caminho são alguns dos valores que orientam as suas escolhas. Começou a trabalhar cedo e passou dez anos no comércio, no Rio Grande do Sul, experiência que contribuiu para desenvolver o sentido de responsabilidade e a vontade de conquistar a sua independência.

A maternidade, em 2018, trouxe uma nova perspectiva sobre a vida e as

suas prioridades. Dois anos depois, decidiu mudar-se com o marido e a filha para Balneário Camboriú, procurando melhores condições para a família e uma nova etapa de vida. Depois de uma pausa profissional para se dedicar à maternidade, preparava-se para regressar ao mercado de trabalho quando a pandemia alterou os seus planos. O encerramento das escolas e a redução das contratações tornaram o regresso mais difícil, obrigando-a a procurar alternativas.

Foi num período de incerteza que Sabrina começou a olhar para o marketing digital como uma possibilidade de



reinvenção. Queria trabalhar a partir de casa, acompanhar o crescimento da filha e, ao mesmo tempo, concretizar um desejo antigo: ter o seu próprio negócio.

Sem experiência consolidada na área, sem portefólio e com recursos limitados, começou por estudar, acompanhar profissionais e experimentar os conhecimentos adquiridos na criação de conteúdos para o seu próprio Instagram. O processo exigiu paciência, dedicação e disposição para aprender. Gradualmente, percebeu que podia transformar essas competências em serviços úteis para outros empreendedores, ajudando-os a apresentar os seus negócios de forma mais profissional.

Assim começou a construir o projecto que viria a dar origem à Damas no Digital. O que inicialmente surgiu como uma alternativa para trabalhar a partir de casa transformou-se numa actividade profissional que integra marketing, criação de conteúdos estratégicos e diferentes soluções de design. Com o tempo, Sabrina investiu em formação, ferramentas e equipamentos, ampliando a sua capacidade de resposta às necessidades dos clientes.

Na sua visão, a presença digital deixou de ser apenas uma opção para se tornar uma componente importante da comunicação

empresarial. Antes de adquirir um produto ou contratar um serviço, muitos consumidores procuram informações nas redes sociais, observam os conteúdos publicados e formam uma primeira impressão sobre a marca. Por isso, considera essencial que as empresas encarem a sua comunicação com seriedade, coerência e planeamento.

Para Sabrina, construir uma presença digital forte não significa simplesmente publicar com frequência ou ter um perfil visualmente atractivo. É necessário compreender o público, identificar as suas necessidades, comunicar os diferenciais do negócio e desenvolver conteúdos que despertem interesse e transmitam confiança. A constância também é importante, mas deve ser acompanhada de intenção e de objectivos claros.

Entre os erros que identifica na comunicação de muitos empreendedores está a utilização das redes sociais como simples catálogos de produtos, limitando as publicações a fotografias, preços e promoções. A expectativa de resultados imediatos, a falta de planeamento e a reprodução indiscriminada de tendências também podem comprometer a identidade de uma marca. Na sua perspectiva, a comunicação precisa de ir além da divulgação e demonstrar o valor real daquilo que a empresa oferece.

O design ocupa um lugar central nesse processo. Através de elementos como o logótipo, as cores, a tipografia e a organização visual, uma marca pode construir uma identidade reconhecível e transmitir profissionalismo. Na Damas no Digital, o trabalho abrange desde a criação de logótipos e identidades visuais até ao



desenvolvimento de rótulos, catálogos, cardápios, banners, fachadas, panfletos, folders, cartões e outros materiais gráficos e personalizados.

Sabrina defende que o design e o conteúdo estratégico devem funcionar em conjunto. Uma imagem pode captar a atenção, mas a mensagem precisa de apresentar os diferenciais da marca, esclarecer dúvidas e criar uma ligação com o público. Ainda assim, reconhece que a comunicação, por si só, não garante vendas: a qualidade dos produtos ou serviços, o atendimento e a experiência do cliente continuam a ser factores fundamentais para o crescimento de qualquer negócio.

Com o avanço da inteligência artificial, a empreendedora considera que os profissionais devem aprender a utilizar as novas ferramentas sem perder de vista a autenticidade. Embora reconheça o seu potencial para apoiar a criação de conteúdos, alerta para o risco de produzir materiais excessivamente artificiais ou padronizados. Para si, a tecnologia deve complementar a criatividade e o conhecimento profissional, respeitando a identidade e as características de cada empresa.

A experiência acumulada permitiu-lhe trabalhar com clientes de diferentes áreas e ultrapassar as fronteiras brasileiras, alcançando mercados em mais de quatro países. Esta expansão trouxe novas aprendizagens e ampliou a sua compreensão sobre as necessidades dos negócios. Sabrina procura adaptar cada projecto à

realidade do cliente, considerando os seus objectivos, o público que pretende alcançar e as particularidades da sua actividade.

Num mercado cada vez mais competitivo, procura diferenciar o seu trabalho através da criatividade, da atenção aos detalhes e da proximidade com os clientes. Evita soluções padronizadas e procura compreender a história, os valores e os objectivos de cada marca antes de desenvolver uma proposta. Mesmo quando trabalha com empresas do mesmo sector, considera importante criar uma comunicação própria, capaz de respeitar as características de cada negócio.

A relação com os clientes também faz parte da sua forma de trabalhar. Sabrina valoriza o diálogo, a transparência, a organização e o cumprimento dos prazos, procurando que cada pessoa se reconheça no resultado final. Acredita que a qualidade de um projecto não se mede apenas pela sua aparência, mas também pela capacidade de responder às necessidades identificadas e pela confiança construída durante o processo.

Apesar de defender a importância do trabalho especializado, Sabrina considera que os pequenos empreendedores podem começar a construir uma presença digital profissional mesmo sem grandes orçamentos. Organizar o perfil,

apresentar informações claras, utilizar fotografias de qualidade, responder às dúvidas frequentes e mostrar os bastidores do negócio são algumas das medidas que podem ser adoptadas com recursos limitados.



A sua própria história reforça essa convicção. No início, não dispunha de toda a estrutura que desejava, mas decidiu avançar com os meios disponíveis e melhorar progressivamente. Essa experiência ensinou-lhe que esperar pelas condições perfeitas pode adiar oportunidades importantes. Para quem deseja empreender no marketing ou no design, recomenda investimento contínuo em conhecimento, organização dos processos e valorização do próprio trabalho, sem cair na comparação constante com a trajetória de outros profissionais.

O percurso, contudo, não foi isento de dificuldades. Sabrina enfrentou limitações financeiras, inseguranças e desafios pessoais que, em determinados momentos, a levaram a questionar a continuidade do projecto. Empreender exigiu-lhe muito mais do que criatividade: foi necessário aprender a gerir o tempo, tomar decisões, enfrentar imprevistos e encontrar soluções mesmo quando os resultados não correspondiam às expectativas.

Entre as principais aprendizagens, destaca a importância da persistência e da capacidade de adaptação. Compreendeu que não é necessário dominar todas as ferramentas antes de começar, porque parte significativa do crescimento acontece durante a prática. Também aprendeu

a estabelecer limites, organizar o trabalho e reconhecer que uma carreira sustentável exige equilíbrio entre dedicação, responsabilidade e valorização profissional.

Olhando para o futuro, Sabrina pretende consolidar e expandir a Damas no Digital, partilhar os conhecimentos adquiridos e desenvolver iniciativas que contribuam para a formação de outros profissionais e empreendedores. Entre os seus objectivos estão a participação em eventos, a realização de palestras, a criação de projectos educativos e o desenvolvimento de produtos



digitais. A publicação de um livro é outro sonho que deseja concretizar, uma ideia que guarda há algum tempo e que pretende desenvolver com a dedicação necessária.

Aos empreendedores que ainda subestimam a importância da presença digital, deixa uma reflexão sobre a forma como as marcas são percebidas. Num ambiente em que a primeira impressão pode surgir através de um ecrã, comunicar com clareza e profissionalismo é uma oportunidade para demonstrar valor, criar relações e conquistar a confiança de potenciais clientes.

A história de Sabrina Borges dos Santos mostra como um momento de incerteza pode abrir espaço para novos caminhos. A necessidade de conciliar a maternidade com a vida profissional levou-a a descobrir uma área que se transformou numa oportunidade de independência e crescimento. Hoje, através da Damas no Digital, procura ajudar outras pessoas a dar visibilidade aos seus negócios, respeitando a identidade de cada marca e reconhecendo o valor do trabalho que existe por detrás dela.

A sua mensagem resume a visão que pretende transmitir aos empreendedores: «Eleve o nível da sua marca e construa um negócio à altura do profissional incrível que você é!»

ISA MENDES

A ARTE DE ENCONTRAR PROPRIEDADES QUE CONTAM HISTÓRIAS

Aos 67 anos, Isalice Mendes, conhecida profissionalmente como Isa Mendes, construiu uma identidade no mercado imobiliário assente na confiança, na discrição e na valorização dos detalhes. Natural de Cajuru, no estado de São Paulo, Brasil, é a fundadora da Isa Mendes Conceito Imóveis, uma marca dedicada à selecção e comercialização de residências de alto padrão, com especial atenção à Riviera de São Lourenço. A sua proposta vai além da apresentação de propriedades: procura compreender as pessoas, reconhecer o valor de cada espaço e aproximar os clientes de imóveis que correspondam aos seus sonhos

e estilos de vida.

A honestidade, o respeito e a coerência são os princípios que orientam a sua actuação. Para Isa, a credibilidade não se constrói apenas através dos resultados alcançados, mas também da forma como cada relação é conduzida. Ao longo da sua trajectória, aprendeu que a confiança é um dos patrimónios mais importantes de qualquer actividade profissional e que a palavra dada deve ser acompanhada por atitudes consistentes.

Foi com essa filosofia que decidiu desenvolver uma marca própria, capaz de reflectir a sua identidade e os valores que considera indispensáveis no relacionamento com



os clientes. A Isa Mendes Conceito Imóveis representa, assim, uma forma particular de trabalhar: personalizada, criteriosa e atenta às expectativas de quem procura uma propriedade especial.

O interesse pelo mercado imobiliário transformou-se, com o tempo, numa paixão que ultrapassa a negociação. Isa encontrou nesta actividade a oportunidade de conhecer pessoas, ouvir histórias e participar em momentos significativos das suas vidas. Uma residência pode representar

a concretização de um sonho familiar, uma conquista pessoal, o início de uma nova etapa ou a realização de um projecto construído ao longo de muitos anos.

É essa dimensão humana que alimenta a sua motivação. Embora o mercado imobiliário envolva valores, documentação e decisões patrimoniais importantes, Isa acredita que, por detrás de cada procura, existe uma expectativa particular. Compreender essa motivação permite-lhe apresentar oportunidades mais alinhadas com aquilo que cada cliente realmente procura.

A sua ligação ao segmento de alto padrão, particularmente na Riviera de São Lourenço, também resulta da identificação com a arquitectura, a sofisticação e a qualidade de vida associadas a este mercado. Neste universo, a exclusividade não se resume ao preço elevado ou à dimensão de uma residência. Significa reconhecer características diferenciadoras, compreender o potencial de uma propriedade e saber apresentá-la ao público certo.



«Para mim, exclusividade significa saber escolher, reconhecer valor e compreender que nem tudo o que é extraordinário precisa de ser anunciado em excesso», explica. Esta visão traduz-se numa abordagem que privilegia a selecção criteriosa dos imóveis, a apresentação cuidada e o respeito pela privacidade dos proprietários e compradores.

Uma arquitectura bem concebida, materiais de qualidade e ambientes harmoniosos contribuem para a sofisticação, mas o conforto e a funcionalidade são igualmente determinantes. Uma casa deve acolher quem nela vive, responder às suas necessidades e proporcionar tranquilidade, privacidade e momentos memoráveis.

família, quem deseje um refúgio para momentos de descanso e quem encare a aquisição como uma decisão patrimonial. Cada situação exige atenção individual e uma abordagem adequada.

A discrição e a transparência acompanham esse processo. Isa acredita que uma negocia-



ção bem-sucedida não deve ser avaliada apenas pela concretização da venda, mas também pela tranquilidade com que as partes chegam ao resultado. O cliente precisa de se sentir respeitado, informado e seguro para tomar uma decisão consciente. É essa relação de confiança que procura preservar em cada etapa do trabalho.

Num mercado cada vez mais influenciado pelas plataformas digitais, a presença online tornou-se também uma ferramenta

estratégica para a divulgação de propriedades de alto padrão. As redes sociais permitem alcançar potenciais compradores que se encontram em diferentes localidades e apresentar residências a públicos que, de outra forma, poderiam não conhecer essas oportunidades.

Isa considera, porém, que a comunicação digital deve reflectir o mesmo cuidado aplicado à selecção dos imóveis. A qualidade das imagens, a linguagem, a apresentação dos espaços e a forma como se transmite a identidade de uma propriedade influenciam a percepção do público. Por isso, procura utilizar os canais digitais não apenas para divulgar residências, mas também para valorizar a arquitectura, destacar os diferenciais dos imóveis e comunicar o estilo de vida que lhes está associado.

A tecnologia amplia o alcance, mas não substitui a experiência nem a relação humana. O objectivo é transformar o primeiro contacto digital numa oportunidade de diálogo, permitindo que a apresentação de uma propriedade evolua para uma experiência mais próxima e personalizada.

A criatividade constitui outra dimensão da identidade de Isa Mendes. Para além da actividade imobiliária, dedica interesse ao artesanato e às peças decorativas, áreas que lhe permitem explorar o sentido estético e a atenção aos detalhes. O gosto pelo trabalho manual e pela criação de peças com personalidade influencia também a forma como observa os espaços.



Na avaliação de uma propriedade, Isa considera diversos factores que, em conjunto, determinam a sua qualidade e valorização. A localização, a arquitectura, os materiais utilizados, a distribuição dos ambientes, a iluminação natural e a integração entre os espaços interiores e exteriores estão entre os aspectos que orientam o seu olhar profissional. A privacidade, o paisagismo, as infra-estruturas e as áreas de lazer também assumem particular importância na análise das residências situadas na Riviera de São Lourenço.

A dimensão estética, contudo, não dispensa o rigor. A documentação, a regularidade do imóvel, o estado de conservação e a coerência do posicionamento comercial com as condições do mercado são elementos fundamentais para uma negociação segura. Para Isa, uma propriedade pode impressionar pela aparência, mas a decisão de compra deve apoiar-se igualmente em informação clara, verificação e conhecimento.

O verdadeiro luxo, na sua perspectiva, está na experiência que uma residência proporciona.

Na Riviera de São Lourenço, esta experiência ganha características próprias, com a proximidade do mar, o contacto com a natureza e a possibilidade de conciliar conforto e elegância. Ainda assim, Isa entende que uma residência verdadeiramente especial é aquela que consegue reflectir a personalidade e o estilo de vida de quem a escolhe. O valor de um imóvel não está apenas naquilo que mostra, mas também na forma como permite viver.

Para construir relações duradouras, a sua primeira ferramenta é a escuta. Antes de apresentar uma oportunidade, procura compreender as expectativas, as prioridades e as motivações do cliente. Há quem procure uma residência para desfrutar em





Ao entrar numa residência, procura perceber a harmonia dos ambientes, a relação entre os materiais, as possibilidades de valorização e a sensação que o conjunto transmite. Para si, a sofisticação não depende do excesso, mas do equilíbrio, da autenticidade e da intenção presente em cada escolha. Esta sensibilidade ajuda-a a reconhecer propriedades que se distinguem não apenas pela dimensão ou localização, mas também pelo carácter.

A competitividade do sector imobiliário exige, na sua avaliação, conhecimento do mercado, actualização constante e capacidade para

compreender as necessidades de compradores cada vez mais exigentes. Uma apresentação atractiva é importante, mas deve ser sustentada por informações seguras, profissionalismo e conhecimento das características de cada imóvel.

É neste contexto que procura diferenciar a Isa Mendes Conceito Imóveis. Em vez de centrar a identidade da marca na quantidade de propriedades anunciadas, privilegia o atendimento personalizado, a comunicação cuidada e uma selecção criteriosa, com especial atenção ao segmento de alto padrão. A intenção é construir uma reputação

reconhecida pela seriedade e pela qualidade das relações estabelecidas.

Nos próximos anos, Isa pretende consolidar a marca, ampliar as suas conexões com compradores que valorizam propriedades exclusivas e reforçar o reconhecimento no mercado imobiliário de alto padrão. Mais do que crescer em dimensão, deseja fortalecer a credibilidade conquistada, preservando os princípios que estiveram na origem do projecto.

O legado que ambiciona deixar está ligado à integridade e à valorização das pessoas. Quer ser reconhecida como uma

profissional que construiu o seu espaço sem abdicar dos próprios valores e que compreendeu que a confiança, tal como qualquer património importante, exige tempo, coerência e dedicação.

A quem procura adquirir uma propriedade, Isa deixa uma recomendação que combina emoção e responsabilidade: escolher com o coração, mas também com conhecimento e consciência. A localização, a qualidade e o potencial patrimonial devem ser considerados, sem esquecer aquilo que o espaço representa para a vida de quem o adquire.

A história da Isa Mendes Conceito Imóveis reflecte uma visão do mercado em que a exclusividade não está apenas nas características de uma residência, mas também na experiência proporcionada ao cliente. Entre arquitectura, discrição e relações humanas, Isa Mendes procura mostrar que encontrar a propriedade certa é muito mais do que concretizar uma transacção: é reconhecer um lugar capaz de acompanhar sonhos, conquistas e novos capítulos de vida.

Isa Mendes Conceito Imóveis Propriedades seleccionadas para quem reconhece o excepcional.

MÓNICA MONDLANE

FLORES QUE TRANSFORMAM SENTIMENTOS

Aos 24 anos, Mónica Agostinho Mondlane está a construir o seu percurso no empreendedorismo moçambicano através da MM Flowers, uma marca que procura transformar flores em expressões de amor, carinho, gratidão e admiração. Natural da cidade de Maputo, a jovem empreendedora é licenciada em Engenharia Agrónomica e acredita que a fé, a determinação e a persistência podem abrir caminhos mesmo quando os recursos são limitados.

Para além da sua actividade empresarial, Mónica é uma jovem cristã que encontra na fé em Deus uma fonte de força e esperança. As dificuldades financeiras e os desafios que marcaram a sua trajectória ensinaram-lhe a valorizar cada conquista e a compreender que os sonhos exigem paciência, coragem e trabalho. Concluir a licenciatura e conquistar a independência financeira foram objectivos importantes na construção da mulher que é hoje.

Foi da vontade de criar o seu próprio caminho que nasceu a MM Flowers. A paixão pelas flores juntou-se ao desejo de desenvolver um negócio capaz de gerar rendimento e, simultaneamente,

proporcionar experiências especiais aos clientes. Com poucos recursos, mas determinada a avançar, Mónica começou a transformar uma afinidade pessoal numa marca com identidade e propósito.

A sua ligação às flores ultrapassa a dimensão estética. Para a jovem empreendedora, estas têm uma linguagem própria, capaz de transmitir emoções que nem sempre encontram expressão nas palavras. Um ramo pode representar amor, reconciliação, gratidão, saudade ou admiração, tornando-se parte de uma recordação que permanece na memória de quem o oferece e de quem o recebe.

É desta visão que nasce a mensagem da marca: «Transformamos sentimentos em flores». Mais do que uma frase comercial, representa a essência da MM Flowers e a intenção de atribuir significado a cada encomenda. Mónica procura compreender o sentimen-



to que o cliente deseja transmitir, para que a composição floral corresponda à ocasião, à personalidade de quem vai receber o presente e à mensagem que se pretende comunicar.

Na criação dos arranjos, a escolha das cores, a disposição das flores, a apresentação e os pequenos detalhes assumem um papel importante. Cada encomenda é pensada de acordo com as preferências do cliente e o orçamento disponível, procurando conciliar criatividade, personalização e quali-

dade. O objectivo é que o resultado final não seja apenas visualmente atractivo, mas também represente aquilo que a pessoa deseja expressar.

Mónica acredita, igualmente, que os pequenos gestos podem ter um impacto significativo nas relações humanas. Embora as flores estejam frequentemente associadas a aniversários, celebrações românticas e outras datas especiais, considera que não é necessário esperar por uma ocasião comemorativa para demonstrar afecto. Um ramo oferecido espontaneamente pode transformar um dia comum num momento memorável.

É precisamente essa dimensão emocional que torna o seu trabalho especial. Saber que uma criação da MM Flowers pode provocar

um sorriso, fortalecer uma relação ou transmitir conforto constitui uma das suas principais motivações. A empreendedora procura, assim, fazer com que cada cliente encontre na marca uma forma de expressar sentimentos de maneira delicada e significativa.

O caminho, contudo, tem exigido capacidade de adaptação e aprendizagem. Começar com recursos limitados obrigou-a a tomar decisões ponderadas, gerir as possibilidades existentes e procurar formas de desenvolver o negócio gradualmente. No sector das flores, a conservação, a apresentação e a qualidade dos produtos também exigem atenção permanente, tornando fundamental a organização de cada etapa do trabalho.

Uma das principais aprendizagens de Mónica é que não é necessário reunir todas as condições ideais para dar o primeiro passo. Na sua experiência, o crescimento acontece através de pequenas decisões, da consistência e da disposição para melhorar. Essa compreensão tem sido importante para desenvolver a MM Flowers e enfrentar as incertezas que acompanham o início de uma actividade empresarial.

Num mercado competitivo, a jovem procura diferenciar a marca através da criatividade, da personalização e da atenção dedicada aos clientes. A presença nas redes sociais permite-lhe divulgar os arranjos, apresentar possibilidades de personalização e aproximar a empresa de novos públicos. Ainda assim, considera que uma boa imagem digital, por si só, não é suficiente para construir uma relação duradoura com os consumidores.

A confiança depende também da comunicação transparente, da responsabilidade e do cumprimento dos compromissos assumidos. Desde o primeiro contacto até à entrega da encomenda, Mónica procura proporcionar uma experiência positiva, na qual o cliente se sinta ouvido e valorizado. A sua ambição é que a MM Flowers seja reconhecida não apenas pela beleza dos arranjos, mas também pela seriedade e pelo significado associados ao serviço.

Paralelamente ao desenvol-

vimento da marca, Mónica procura conciliar diferentes dimensões da sua vida. A formação em Engenharia Agronómica, o empreendedorismo, a saúde mental e as relações pessoais são áreas que considera importantes para o seu crescimento. Reconhece que nem sempre é fácil gerir todas estas responsabilidades, sobretudo quando existem objectivos profissionais e financeiros a alcançar, mas tem aprendido a respeitar o próprio ritmo e a estabelecer prioridades.

Para si, o sucesso não deve ser medido exclusivamente pelos resultados financeiros ou pela dimensão de um negócio. Crescer profissionalmente também significa preservar a saúde, cuidar das relações importantes e manter a ligação aos valores que orientam as suas escolhas. Esta perspectiva reflecte o desejo de construir uma carreira sólida sem perder a própria essência.

Os planos para o futuro da MM Flowers revelam uma ambição que vai além da actividade actual. Mónica pretende abrir uma loja física, criar um espaço onde os clientes possam conhecer as opções disponíveis e personalizar os seus presentes, bem como



expandir a marca para outras cidades. A criação de uma equipa e a possibilidade de gerar oportunidades de trabalho também fazem parte dos seus objectivos.

A visão é transformar a MM Flowers numa marca reconhecida pela qualidade, criatividade e capacidade de proporcionar experiências especiais. Para alcançar esse propósito, sabe que será necessário continuar a aprender, fortalecer a identidade do negócio e conquistar a confiança de um número crescente de clientes. O crescimento, na sua perspectiva, deve representar não apenas melhores resultados, mas também a capacidade de criar valor e abrir portas para outras pessoas.

Aos jovens que desejam empreender, mas receiam começar, Mónica deixa uma mensagem inspirada na própria experiência: a falta de condições ideais não deve ser motivo para abandonar os sonhos. Conhece a realidade das dificuldades financeiras e sabe que muitos projectos

começam com recursos limitados. Por isso, aconselha os jovens a avançarem dentro das suas possibilidades, procurarem conhecimento e aprenderem a gerir aquilo que têm.

Às mulheres que desejam conquistar independência financeira, recorda a importância de acreditarem nas próprias capacidades e de não permitirem que as dificuldades definam os limites das suas ambições. Empreender exige esforço, adaptação e paciência, mas pode também representar um caminho de autonomia, aprendizagem e transformação pessoal.

Aos 24 anos, Mónica Agostinho Mondlane continua a escrever a sua história, conciliando a formação académica com a vontade de construir um negócio próprio. A MM Flowers é a expressão dessa jornada: um projecto que nasceu da paixão pelas flores e do desejo de conquistar independência, mas que procura crescer através da capacidade de aproximar pessoas e dar significado aos seus gestos.

Porque, para Mónica, começar com pouco não significa sonhar pequeno. Significa reconhecer as possibilidades existentes, acreditar no caminho escolhido e ter coragem para dar o primeiro passo. E, na MM Flowers, cada flor representa também essa mensagem: há sentimentos que merecem ser expressos e sonhos que merecem ser cultivados.

CATARINA ISABEL DE OLIVEIRA PAIS

Descobrir-se
para viver com
mais propósito