PM SERVICES
# Magazine
158
INSPIRAÇÃO LIDERANÇA IMPACTO NOVEMBRO 2026



YUDEL MAVIE

## «Queremos ajudar a criar 100 Empresas Moçambicanas»

*«Não pretendo que o meu percurso seja avaliado apenas pelas empresas que consegui criar para mim, mas também pelas empresas que ajudei outras pessoas a construir»*

PÁGINA 13

KELI CRISTINA DE LIMA

# A EXCELÊNCIA NO CUIDADO COMEÇA NO CONHECIMENTO




**Uma cirurgia plástica não termina quando o paciente deixa o bloco operatório. Depois da intervenção, começa uma etapa determinante para a recuperação, na qual o conhecimento científico, a avaliação clínica e a responsabilidade dos profissionais podem fazer uma diferença significativa. É neste espaço que Keli Cristina de Lima, enfermeira, educadora internacional e mentora em cuidados pós-operatórios, tem desenvolvido o seu trabalho, procurando contribuir para uma nova compreensão do acompanhamento de pacientes submetidos a cirurgias plásticas.**

A sua motivação nasceu da experiência profissional e da percepção de uma necessidade crescente no mercado: a falta de profissionais suficientemente preparados para acompanhar, com segurança e conhecimento fundamentado, o período pós-operatório. Ao longo da sua trajectória, encontrou profissionais interessados em trabalhar nesta área, mas que nem sempre dominavam os fundamentos clínicos necessários para compreender os processos de recuperação e reconhecer possíveis complicações.

A constatação levou-a a questionar a forma como o conhecimento estava a ser transmitido. Para Keli, não bastava ensinar técnicas ou apresentar protocolos. Era necessário desenvolver profissionais capazes de compreender o organismo humano, interpretar alterações clínicas e tomar decisões fundamentadas dentro dos limites das respectivas competências.

Foi dessa visão que nasceu o propósito de partilhar a sua experiência através da educação e da mentoria. Acredita que o conhecimento adquirido ao longo da prática profissional não deve permanecer limitado à experiência individual, mas ser multiplicado e convertido em melhores práticas de assistência.

A sua abordagem parte de um princípio essencial: a cirurgia não termina no momento em que o paciente sai do bloco operatório. O organismo inicia um processo complexo de reparação dos tecidos, cicatrização e adaptação às alterações provocadas pela intervenção. Cada paciente apresenta características próprias, e a recuperação depende de diferentes factores que exigem acompanhamento individualizado.

Neste contexto, o profissional de Enfermagem assume um papel importante na avaliação, vigilância, educação para a saúde e identificação de sinais que possam indicar complicações. A continuidade dos cuidados exige também articulação com a equipa médica, respeito pelas orientações do cirurgião e consciência dos limites de actuação de cada profissional.

Keli considera que a qualidade da assistência não deve ser medida apenas pela capacidade de executar procedimentos, mas também pela compreensão global do paciente. A recuperação envolve dimensões clínicas, físicas e emocionais, pelo que o acompanhamento exige atenção permanente às necessidades individuais.

Entre as dificuldades que identifica na área está a distinção entre as manifestações próprias do processo fisiológico de recuperação e os sinais que podem representar uma complicação. Nem todas as alterações têm o mesmo significado, e uma intervenção inadequada pode comprometer a segurança de quem se encontra em recuperação.

Por isso, considera indispensável que os profissionais dominem conhecimentos de anatomia, fisiologia, processo inflamatório e cicatrização, bem como compreendam fenómenos como edema, fibrose, seroma, hematomas, alterações da sensibilidade e sinais de infecção. O reconhecimento de possíveis complicações vasculares e a capacidade de identificar situações que exigem avaliação médica também fazem parte das competências que procura desenvolver.

É precisamente nesta diferença entre executar uma técnica e compreender a sua aplicação que assenta a sua filosofia de ensino. Um profissional não deve limitar-se a reproduzir procedimentos porque aprendeu determinado protocolo. Precisa de saber por que razão utiliza uma técnica, em que circunstâncias ela é indicada, quais são as suas limitações e quando deve ser evitada.








Esta perspectiva orienta o Método Cicatrização com Excelência®, desenvolvido por Keli para estruturar a formação e aprofundar a preparação dos profissionais que pretendem especializar-se nos cuidados pós-operatórios. A metodologia procura integrar conhecimento científico, experiência profissional, avaliação individualizada e responsabilidade clínica.

O objectivo é desenvolver profissionais com capacidade de raciocínio clínico, pensamento crítico e compreensão dos diferentes processos envolvidos na recuperação dos tecidos. Mais do que transmitir conteúdos, pretende ajudá-los a construir uma prática fundamentada, na qual cada decisão seja tomada considerando as características do paciente e as necessidades específicas de cada situação.

A mentoria diferencia-se, assim, de abordagens centradas exclusivamente em massagens, equipamentos ou procedimentos estéticos. Keli defende que o pós-operatório constitui uma área que exige preparação contínua, compreensão dos mecanismos fisiológicos e capacidade para reconhecer situações que ultrapassam a intervenção do profissional responsável pelo acompanhamento.



A aplicação inadequada de técnicas, a utilização de equipamentos sem avaliação prévia, a pressão excessiva sobre tecidos em recuperação e a desvalorização de sinais de alerta estão entre os erros que podem comprometer a segurança do paciente. Tratar todas as pessoas da mesma maneira, sem considerar o tipo de cirurgia, o tempo de recuperação e as orientações clínicas, representa igualmente um risco.

Na sua formação, atribui especial importância à identificação de sinais como dor intensa ou progressiva, febre, vermelhidão crescente, secreções, alterações da coloração ou temperatura dos tecidos e edema súbito. Ensina também que manifestações como falta de ar e dor torácica podem indicar situações graves, incluindo possíveis complicações tromboembólicas, que exigem encaminhamento imediato para assistência de emergência.

Para Keli, reconhecer os limites da própria actuação não diminui a competência de um profissional. Pelo contrário, demonstra maturidade, responsabilidade e compromisso com a segurança de quem recebe os cuidados.

«Saber encaminhar também é competência», defende, sublinhando que não é necessário ultrapassar os limites profissionais para demonstrar conhecimento. É fundamental reconhecer quando uma situação exige avaliação médica ou intervenção de outros elementos da equipa de saúde.

Mas a excelência que procura promover não se limita à componente científica e técnica. Existe uma dimensão humana que considera inseparável da qualidade dos cuidados. Os pacientes que passam por cirurgias plásticas podem encontrar-se emocionalmente vulneráveis, inseguros ou ansiosos, muitas vezes com expectativas elevadas em relação aos resultados e à recuperação.

A forma como são recebidos, escutados e acompanhados influencia a experiência durante esse período. Por isso, Keli valoriza a empatia, a comunicação, a escuta activa e o respeito pela individualidade de cada pessoa.

Acredita que por detrás de cada procedimento existe uma história, uma expectativa e, muitas vezes, um sonho. O profissional precisa de compreender essa realidade sem perder o rigor clínico e a responsabilidade que a sua função exige.

A humanização, na sua perspectiva, não deve ser tratada como um complemento da técnica, mas como parte integrante de uma assistência de qualidade. Dominar equipamentos e procedimentos não é suficiente quando falta capacidade para compreender as necessidades de quem está a ser acompanhado.






Esta filosofia reflecte-se também na forma como estrutura a aprendizagem dos seus mentorados. Para além dos fundamentos da cicatrização e da avaliação clínica, procura desenvolver competências relacionadas com o planeamento individualizado dos cuidados, o conhecimento dos recursos terapêuticos, a identificação de contraindicações e a documentação profissional.

A comunicação com a equipa multidisciplinar e a educação do paciente também ocupam um lugar importante. Um acompanhamento responsável depende da partilha adequada de informação, da compreensão das orientações clínicas e da capacidade de explicar ao paciente os cuidados necessários durante a recuperação.

Ao mesmo tempo, Keli procura preparar os profissionais para compreenderem o valor do conhecimento na construção de uma carreira. Num mercado da estética cada vez mais competitivo, considera que a diferenciação já não pode depender apenas da aquisição de equipamentos ou da aprendizagem de novos procedimentos.



É necessário investir na actualização científica, demonstrar competência e saber comunicar o valor do próprio trabalho. O posicionamento profissional deve resultar da consistência da prática, da responsabilidade e da capacidade de oferecer um acompanhamento fundamentado.

Por isso, a mentoria não pretende entregar apenas um certificado aos participantes. A intenção é que cada profissional termine a formação com uma compreensão mais estruturada da sua área, maior capacidade de avaliação e autonomia dentro dos limites legais da sua profissão.

A sua visão ultrapassa, contudo, a preparação individual de cada mentorado. Como educadora internacional, Keli pretende contribuir para uma mudança mais ampla na forma como os cuidados pós-operatórios são compreendidos e valorizados. Acredita que a partilha de conhecimento entre profissionais de diferentes países pode ajudar a elevar os padrões de formação e promover práticas mais responsáveis.

Portugal e Brasil fazem parte dos mercados que pretende alcançar, numa estratégia de crescimento internacional que procura aproximar experiências, conhecimentos e realidades profissionais distintas. A ambição passa por ampliar o alcance do Método Cicatrização com Excelência®, fortalecer a formação especializada e criar oportunidades de aprendizagem para profissionais de diferentes contextos.

O impacto que deseja gerar começa na formação, mas deve reflectir-se na qualidade dos cuidados prestados aos pacientes. Profissionais mais preparados podem reconhecer melhor as necessidades de cada pessoa, compreender os limites das intervenções e identificar situações que exigem acompanhamento médico. Desta forma, a educação profissional torna-se também uma contribuição para a segurança e a qualidade da assistência.

Ao dirigir-se aos profissionais de Enfermagem e da estética que pretendem especializar-se nesta área, Keli deixa uma mensagem clara: o mercado exige mais do que a capacidade de executar técnicas. Exige compreensão, estudo, responsabilidade e consciência sobre as consequências de cada intervenção.

A sua mentoria destina-se a quem procura aprofundar conhecimentos, desenvolver pensamento crítico e construir uma carreira sustentada na competência e na ética. O verdadeiro crescimento, defende, acontece quando a aprendizagem transforma a maneira de avaliar, decidir e actuar.

No centro da sua missão está a vontade de formar profissionais que não dependam de protocolos decorados, mas que compreendam os processos clínicos, respeitem os limites da profissão e reconheçam a individualidade de cada paciente.

Para Keli Cristina de Lima, a excelência profissional não se constrói através de atalhos nem se resume à aquisição de novas técnicas. É resultado de estudo, experiência, actualização e compromisso permanente com o conhecimento. Uma visão que procura transformar a formação numa ferramenta de valorização profissional e, sobretudo, numa contribuição concreta para cuidados pós-operatórios mais seguros, conscientes e humanizados.

AZORES FIVE PROJECT

Best Advisors
Azorean Coaching, Consulting & Training

PM
Promotion Media Services

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

WILKER DE ASSIS

# «NÃO DESISTAM DE DEFENDER AQUILO EM QUE ACREDITAM»

**Aos 31 anos, Wilker de Assis de Sousa Dias representa uma geração de jovens moçambicanos que procura transformar inquietações sociais em acções concretas. Natural da cidade da Beira, pai, académico, activista dos direitos humanos e líder institucional, construiu um percurso marcado pela defesa da democracia, pela participação cidadã e pelo compromisso com o desenvolvimento de Moçambique. À frente da Plataforma DECIDE, organização que fundou e cuja expansão acompanha desde os primeiros passos, procura contribuir para uma sociedade em que os direitos sejam conhecidos, respeitados e exercidos por todos.**

Antes dos cargos, das distinções internacionais e das responsabilidades institucionais, houve uma experiência que marcou profundamente a sua forma de olhar para o mundo: o voluntariado. Em 2012, enquanto liderava o grupo de jovens da Paróquia Santos Anjos, participava em acções de caridade dirigidas a crianças, idosos e pessoas enfermas. Mas, para Wilker, aquelas iniciativas não se resumiam à distribuição de apoio. Eram também oportunidades para escutar, conhecer histórias e compreender as circunstâncias que levavam tantas pessoas a viver em condições de vulnerabilidade.





Nas conversas com pessoas que encontrava nas ruas, nos asilos e noutros espaços de acolhimento, deparou-se com relatos de maus-tratos, abandono e injustiça. Essas experiências despertaram uma inquietação que, progressivamente, se transformou numa vontade de intervir para além da ajuda imediata.

A realidade das comunidades por onde passava, tanto na sua província como noutras regiões do país, reforçou essa percepção. Apesar das riquezas e potencialidades de Moçambique, continuava a encontrar pessoas cujas condições de vida não correspondiam às oportunidades que o país poderia proporcionar. Como cidadão, sentiu que não podia permanecer indiferente.

O voluntariado ensinou-lhe igualmente que o desenvolvimento de uma carreira não deve ser orientado apenas pela procura de retorno financeiro imediato. Para jovens provenientes de famílias de classe baixa ou média-baixa, reconhece que a experiência e a aprendizagem podem representar um investimento determinante no futuro profissional.

«O voluntariado e os trabalhos sem remuneração, além do sacrifício, abrem a nossa mente para o mundo da empatia, da paciência e da valorização das coisas quando as temos nas mãos», explica.

A fé e a religião também ocupam um lugar importante nesta construção pessoal. Wilker considera que a Igreja contribuiu para orientar os seus valores e fortalecer a sua compreensão sobre a responsabilidade de cada pessoa perante a sociedade. Ajudar o próximo tornou-se, assim, parte da sua forma de compreender o bem-estar colectivo: uma sociedade mais justa também cria melhores condições para cada um dos seus membros.

Foi dessa consciência que nasceu o interesse pela democracia e pelos direitos humanos. Wilker encontrou nestas áreas instrumentos para defender pessoas e comunidades através do conhecimento, da inteligência, do diálogo e dos mecanismos legais. Acredita que a transformação social não exige necessariamente confrontos físicos, mas capacidade de compreender as instituições, conhecer as leis e utilizar os instrumentos disponíveis para promover a justiça.

Essa convicção viria a ganhar expressão institucional com a criação da Plataforma DECIDE. Como fundador, acompanhou a organização desde a sua estruturação inicial, participando na definição da visão, na construção da equipa e na expansão da sua intervenção.

A DECIDE começou com quatro profissionais. Actualmente, conta com uma equipa de 19 pessoas e presença através de escritórios em Maputo, Beira, Pemba e Joanesburgo, na África do Sul. Uma evolução que, segundo Wilker, reflecte a ambição de construir uma organização capaz de afirmar o seu trabalho dentro e fora de Moçambique.

A sua missão principal é contribuir para a consolidação da democracia e a defesa dos direitos humanos, trabalhando directamente com as comunidades e procurando responder a necessidades concretas. Ao longo do percurso, a organização tem desenvolvido iniciativas de monitoria democrática, observação eleitoral, assistência jurídica, protecção de defensores dos direitos humanos e promoção do diálogo nacional.

Mais do que aumentar a dimensão da estrutura, Wilker pretende consolidar a sua credibilidade e capacidade de intervenção. A referência que procura construir não se mede apenas pela presença geográfica, mas pelo contributo efectivo para a vida das pessoas e para o fortalecimento das instituições democráticas.

Um dos desafios que identifica é fazer com que as autoridades compreendam e respeitem os direitos de cada cidadão. Contudo, considera igualmente importante que os próprios cidadãos conheçam os seus direitos e percebam a capacidade que possuem para participar na vida pública, exigir responsabilidades e contribuir para a melhoria das instituições.

Na sua análise, a insuficiência de educação cívica em diferentes esferas da sociedade limita o exercício consciente da cidadania. Muitos cidadãos não dispõem de informação suficiente sobre os seus direitos e deveres, o que dificulta a sua participação nos processos de decisão. É neste contexto que a DECIDE procura assumir uma responsabilidade educativa e cívica, aproximando o conhecimento das comunidades.

A relação entre cidadãos e instituições constitui, por isso, uma preocupação permanente. Wilker defende que as decisões públicas devem partir de uma compreensão real das necessidades da população. Quando as instituições elaboram leis ou adoptam medidas que não respondem aos interesses dos cidadãos, podem enfraquecer a confiança pública e criar tensões sociais.



«A inclusão e o respeito pelas normas constitucionais são a base», sublinha.

Para o dirigente, escutar a população não deve ser encarado como um gesto simbólico. É necessário criar mecanismos que permitam aos cidadãos participar, apresentar preocupações e influenciar decisões que afectam directamente as suas vidas. Uma democracia exige instituições que respeitem as normas, mas também uma sociedade informada e capaz de exercer os seus direitos.

A defesa dos direitos humanos apresenta, contudo, desafios que ultrapassam a falta de informação. Wilker chama a atenção para os riscos enfrentados por pessoas que denunciam injustiças, defendem interesses comunitários ou trabalham em matérias consideradas sensíveis. Em determinados contextos, a defesa de direitos e liberdades pode expor os activistas a pressões e ameaças.

É por isso que a protecção dos defensores dos direitos humanos constitui uma das dimensões relevantes da intervenção da DECIDE. A organização procura abrir caminhos de apoio e protecção, articulando-se com redes nacionais e internacionais para que os cidadãos não tenham de abandonar o seu trabalho por falta de ferramentas ou mecanismos de segurança.

Na perspectiva de Wilker, proteger quem defende os direitos de outras pessoas significa também proteger a própria participação cidadã. Quando um activista deixa de poder trabalhar por receio de represálias, perde-se uma voz que poderia contribuir para denunciar problemas e aproximar as instituições das comunidades.

A dimensão académica é outro pilar do seu percurso. Mestre em Ciência Política e Relações Internacionais e doutorando em Direito e Segurança, Wilker exerce a docência na Universidade Alberto Chipande há cerca de oito anos. A investigação, a produção de artigos e livros e a partilha de conhecimento fazem parte de uma actividade que considera indispensável para a sua evolução pessoal e profissional.

Para ele, estudar não representa apenas a aquisição de qualificações. É uma forma de aprofundar a compreensão dos fenómenos sociais, fundamentar posições e preparar-se para participar em debates e processos institucionais. O conhecimento académico tem sido igualmente importante nas suas deslocações a instituições internacionais, na apresentação de processos e na abordagem de questões relacionadas com Moçambique em diferentes espaços.

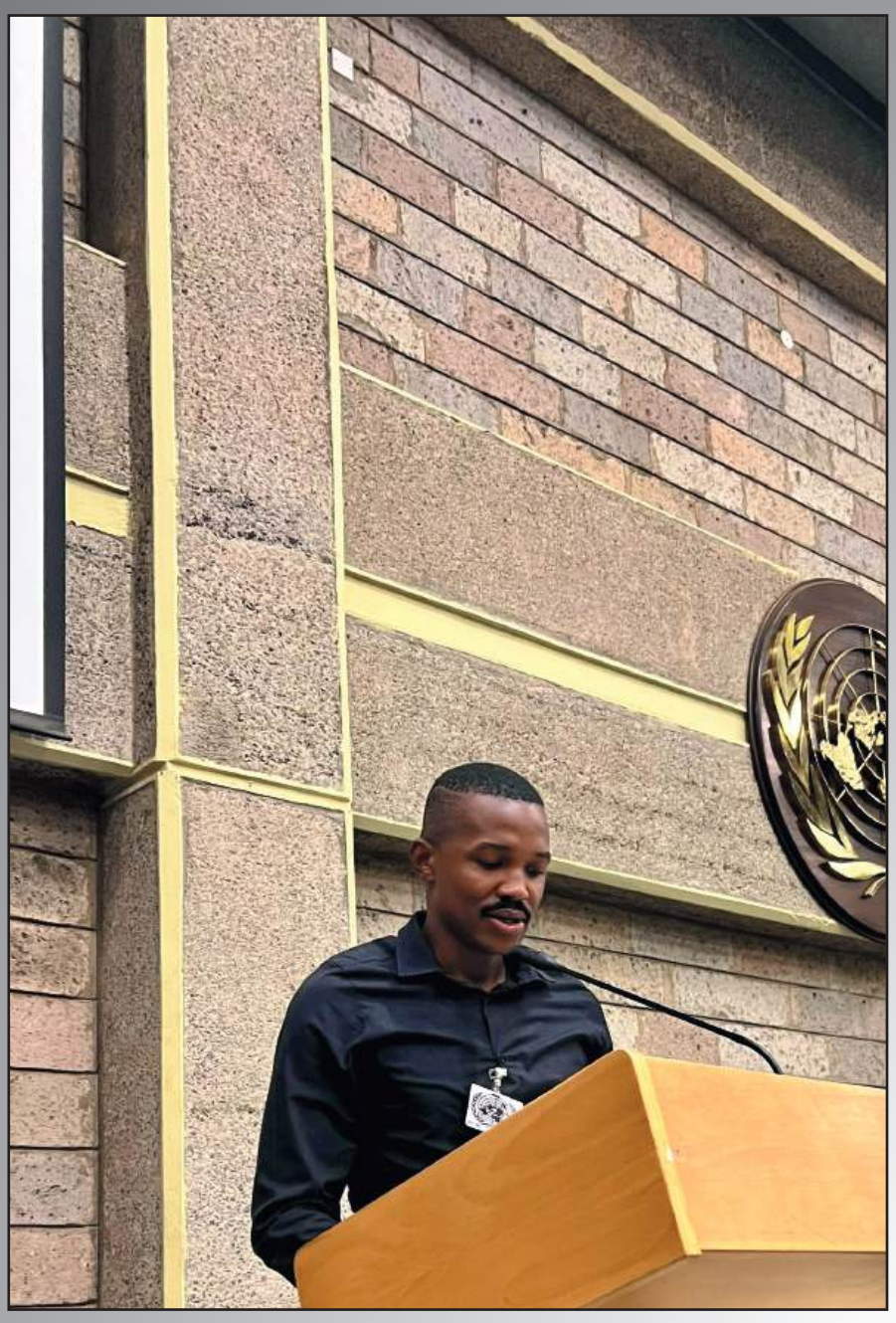
A vontade de continuar a aprender permanece evidente. Para além do doutoramento, frequenta uma pós-graduação em Direitos Humanos e Cibersegurança, em Oslo, e um mestrado em Gestão e Administração de Negócios. Esta última formação responde também às exigências práticas da liderança de equipas e da gestão de organizações.

A combinação entre Direito, Segurança, Ciência Política, Relações Internacionais e Gestão permite-lhe abordar os desafios da sociedade a partir de diferentes perspectivas. A defesa dos direitos exige conhecimento jurídico e consciência política, mas a construção de instituições sustentáveis requer igualmente capacidade de organização, planeamento e liderança.

A comunicação, por sua







vez, representa a concretização de um sonho antigo. Com experiência anterior como locutor, Wilker sempre teve uma ligação particular à rádio e ao seu potencial para informar, educar e aproximar as pessoas. Dessa vontade nasceu a WFM – Rádio, projecto que pretende desenvolver uma componente cultural e social e contribuir para outros padrões de comunicação pública. O início oficial das emissões está previsto para Dezembro.

A iniciativa acrescenta uma nova dimensão ao seu percurso, que já reúne responsabilidades na liderança institucional, na docência e na investigação. Para conciliar diferentes actividades, considera fundamental organizar a agenda, distribuir tarefas e reconhecer a importância do trabalho em equipa.

«Saber organizar a agenda, dividir tarefas, e o resto vai fluindo normalmente», afirma.

O reconhecimento internacional chegou em 2024, quando recebeu o Tulip Award, distinção atribuída pelo Reino dos Países Baixos pelo seu trabalho na defesa dos direitos humanos. A homenagem, recebida em Haia, ocupa um lugar especial na sua trajectória, por representar o primeiro reconhecimento internacional desta natureza.

Mais do que uma distinção pessoal, Wilker encara o prémio como um compromisso acrescido com a causa que abraçou. A visibilidade internacional reforçou a responsabilidade de continuar a contribuir para a defesa dos direitos humanos em Moçambique e noutros contextos.

A sua formação especializada em prevenção de conflitos, negociação e construção da paz, com reconhecimento do Instituto das Nações Unidas para Formação e Investigação (UNITAR), complementa esta missão. São competências que considera essenciais para promover o diálogo, compreender divergências e contribuir para a construção de soluções sustentáveis.

Mas a ambição de Wilker não se esgota no activismo, na academia ou na liderança de organizações. Enquanto jovem moçambicano e pai, deseja contribuir para o desenvolvimento socioeconómico do país, de modo que as futuras gerações possam beneficiar das riquezas nacionais e encontrar oportunidades para construir uma vida melhor.

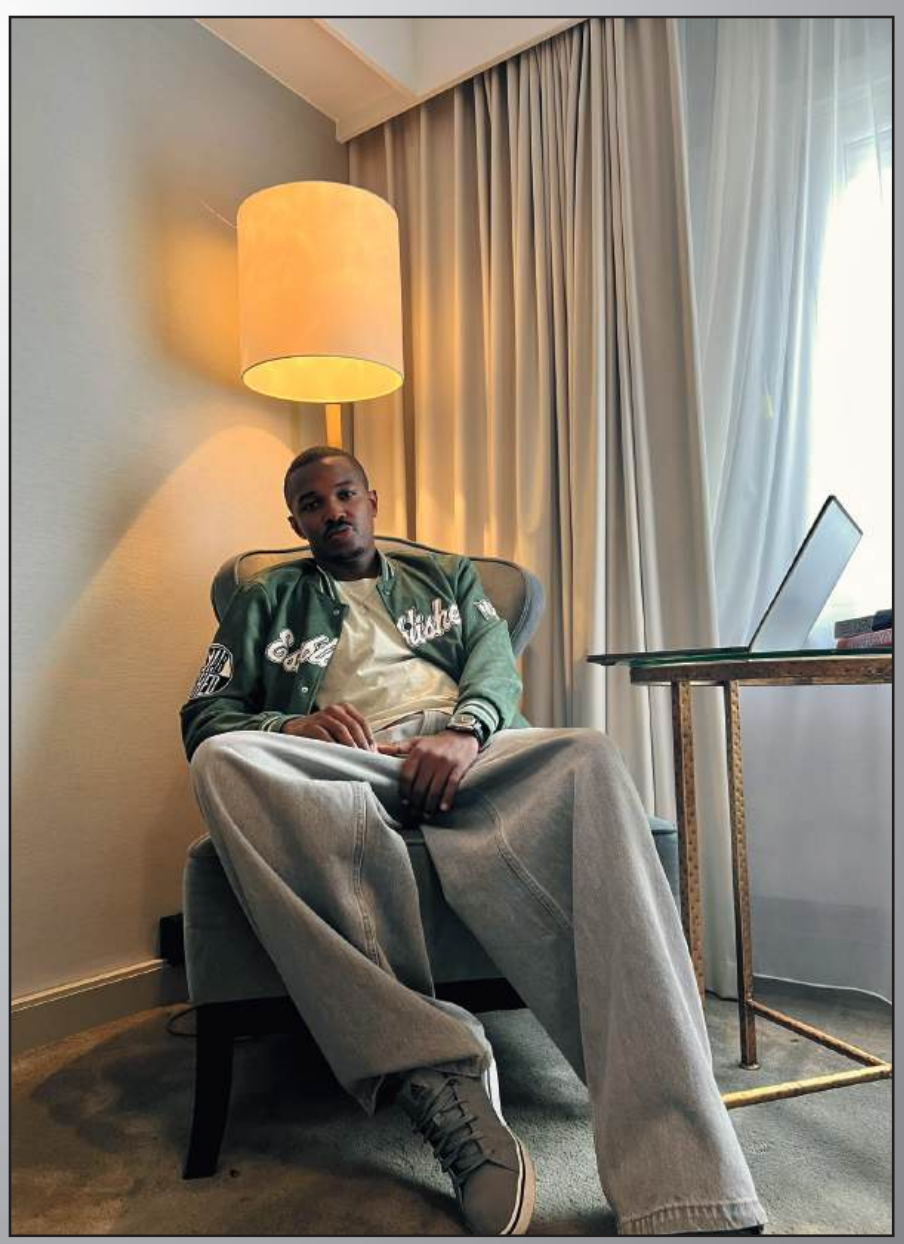
É também alguém que assume, com naturalidade e algum humor, uma ambição política de longo prazo: tornar-se Presidente da República. A declaração revela a dimensão das suas aspirações e a vontade de participar directamente na definição dos caminhos de Moçambique. Para já, continua a construir o seu percurso através do trabalho institucional, do conhecimento e da intervenção cívica.

Quando questionado sobre o legado que pretende deixar, prefere não determinar antecipadamente como deverá ser recordado. Gostaria que, um dia, fossem as pessoas a avaliar o contributo da sua geração e a transmitir essa história aos seus filhos, para que estes sintam orgulho e procurem fazer ainda melhor.

Aos jovens, deixa uma mensagem de coragem, integridade e perseverança. Defende que devem manter o foco, aprender a utilizar as ferramentas certas e não abandonar os seus princípios por causa de oportunidades imediatas. Acredita que os resultados podem demorar, mas que a consistência e a fidelidade aos valores pessoais são fundamentais para construir um percurso com significado.

Aos 31 anos, Wilker de Assis continua a desenvolver uma trajectória que atravessa diferentes áreas, mas que encontra um ponto comum na defesa da dignidade humana e na vontade de contribuir para um país com instituições mais inclusivas e cidadãos mais conscientes. A Plataforma DECIDE, a docência e a WFM – Rádio representam diferentes caminhos para concretizar essa visão.

No fundo, a sua história começou com a decisão de escutar pessoas cujas dificuldades não podiam ser ignoradas. Anos depois, essa mesma inquietação transformou-se numa missão institucional, académica e cívica. E é com essa convicção que deixa aos jovens uma mensagem que resume a sua própria forma de olhar para o futuro: «Tapem os ouvidos, olhem para a frente e corram na defesa do que vocês acreditam.»





ERICA SUMBE

# TRANSFORMAR CONHECIMENTO EM MARCAS, OPORTUNIDADES E LEGADO

**Aos 29 anos, Erica Sumbe construiu uma carreira em torno de uma convicção: o conhecimento só alcança verdadeiramente o seu potencial quando é colocado ao serviço de outras pessoas. Natural de Maputo, empresária, especialista em marketing e comunicação e mentora, encontrou na construção e no posicionamento de marcas uma forma de transformar competências, histórias e talentos em oportunidades concretas. Ao longo do seu percurso, trabalhou com mais de 500 marcas pessoais, executivas e empresariais, desenvolvendo uma visão que hoje ultrapassa a prestação de serviços: formar pessoas capazes de transformar aquilo que sabem em valor, influência e legado.**

Por detrás da empresária está uma mulher de fé, ambiciosa e apaixonada pela construção de projectos com impacto. Primeira de sete irmãos, Erica considera que a sua identidade não se resume aos títulos profissionais ou às responsabilidades que assume. Acredita no poder do conhecimento, na transformação de vidas e na importância de construir algo que continue a produzir efeitos para além da sua própria trajectória.

A sua aproximação ao universo do marketing começou em 2016, quando um empresário chamado Arcelio identificou, através das redes sociais, a sua capacidade de escrita e outras competências. O convite para trabalhar com ele abriu-lhe as portas de uma experiência que viria a definir o seu percurso profissional.

Durante três anos, assumiu responsabilidades na gestão de mais de seis marcas empresariais, incluindo a marca pessoal do empresário. Foi um período de aprendizagem prática, no qual teve oportunidade de compreender como a comunicação, o posicionamento e a estratégia podem influenciar o crescimento de um negócio.

Entre os projectos que marcaram essa fase esteve a Fórmula Milionária, um programa de formação que, em determinados períodos, chegou a gerar receitas próximas de dois milhões de meticais por mês. A experiência permitiu-lhe observar de perto a relação entre uma proposta de valor bem comunicada, a confiança do público e a capacidade de transformar uma audiência em resultados comerciais.

Depois dessa etapa, decidiu trabalhar de forma independente. Começou a receber solicitações de pessoas que já conheciam o seu trabalho e passou também a desenvolver projectos ligados aos sectores da moda, beleza e maquilhagem. Gradualmente, aquilo que começou como uma competência reconhecida por terceiros transformou-se numa actividade empresarial.





Erica considera que a sua entrada no mercado foi favorecida pela experiência prática adquirida nos primeiros anos e pelo facto de, naquela altura, ainda existirem poucos profissionais especializados em determinadas áreas do marketing e do posicionamento. O cenário actual é mais competitivo, com um número crescente de prestadores de serviços e agências, mas acredita que a experiência, a visão estratégica e a capacidade de compreender as necessidades de cada cliente continuam a fazer a diferença.

Ao longo da sua carreira, trabalhou com mais de 500 marcas pessoais, executivas e empresariais. O contacto com diferentes profissionais e organizações permitiu-lhe perceber que cada marca tem uma identidade, uma história e objectivos próprios. Por isso, considera que o trabalho de posicionamento não deve começar pela escolha de uma publicação ou pela criação de conteúdos, mas pela compreensão daquilo que a pessoa ou organização pretende representar no mercado.

Uma das experiências que mais profundamente marcou a sua trajectória aconteceu dentro da própria família. Em 2016, o seu tio, Luís Chongo, era licenciado em Relações Internacionais, mas ainda não tinha conseguido trabalhar na área em que se formara. Em contrapartida, possuía uma grande paixão pela música e destacava-se como guitarrista em Maputo.

Erica decidiu partilhar com ele os conhecimentos que tinha adquirido, através de uma mentoria orientada para transformar o seu talento numa actividade profissional rentável. Como viviam juntos, conseguiu acompanhar de perto a implementação das estratégias e observar os resultados da mudança.



esses elementos numa narrativa estratégica que contribua para o reconhecimento e a rentabilidade.

Esta abordagem exige mais do que criatividade. Implica conhecer o mercado, compreender o público, identificar aquilo que diferencia uma marca e definir uma comunicação coerente com os resultados que pretende alcançar.

Mas a sua visão sobre o conhecimento evoluiu para uma dimensão ainda mais abrangente: a formação de mentores. Depois de começar a acompanhar pessoas individualmente, percebeu que a partilha de competências podia produzir mudanças significativas na vida dos outros. A partir daí, surgiu uma nova questão: se o seu conhecimento podia transformar trajectórias, por que razão outras pessoas com experiências e competências diferentes não poderiam fazer o mesmo?

A ideia levou-a a defender a formação de líderes capazes de transmitir aquilo que aprenderam e orientar as próximas gerações. Para Erica, cada profissional transporta conhecimentos que podem representar uma oportunidade para outras pessoas, mas que muitas vezes permanecem limitados à sua experiência individual.

A sua inspiração encontra também uma referência espiritual em Jesus Cristo, a quem reconhece como um grande exemplo de mentor, pela forma como partilhou conhecimento e influenciou vidas. Acredita que os talentos e as experiências individuais podem ser colocados ao serviço de um propósito maior, desde que exista disponibilidade para ensinar, orientar e multiplicar aquilo que se sabe.

Esta dimensão educativa aproxima-se daquilo que pretende construir como legado: uma cultura em que profissionais não sejam apenas reconhecidos pelas suas competências, mas também pela capacidade de transformar essas competências em conhecimento partilhado, oportunidades e desenvolvimento para os outros.

O percurso, contudo, não foi construído sem obstáculos. Entre os desafios mais difíceis que enfrentou estão situações de assédio no contexto profissional. Erica relata ter perdido contratos e oportunidades por não aceitar comentários sobre a sua aparência ou propostas indevidas durante reuniões de negócios.

São experiências que revelam uma realidade que continua a afectar mulheres em diferentes ambientes profissionais: a tentativa de condicionar o acesso a oportunidades através de comportamentos que nada têm a ver com competência ou mérito.

Perante essas situações, decidiu manter-se fiel aos seus princípios, mesmo quando isso significava perder oportunidades comerciais. Para ela, nenhuma conquista profissional justifica comprometer a dignidade pessoal.

«Prefiro perder uma oportunidade a comprometer a minha dignidade e os meus princípios», afirma.

A posição traduz uma visão de liderança assente na autonomia, no respeito e na valorização da competência. Erica defende que as mulheres devem poder construir carreiras, desenvolver negócios e conquistar reconhecimento pelo valor do seu trabalho, sem terem de aceitar situações que contrariem os seus princípios.

Com o tempo, Luís começou a gerar rendimentos através da música, consolidando uma actividade profissional que lhe permitiu transformar uma paixão numa fonte de sustento. Actualmente, é guitarrista, professor e fundador da sua própria escola de guitarra, onde ensina alunos de diferentes sectores da sociedade, incluindo directores do Banco de Moçambique.

Para Erica, esta história representa muito mais do que um caso de sucesso profissional. É a demonstração de que o conhecimento partilhado pode alterar profundamente o percurso de uma pessoa, sobretudo quando encontra alguém disposto a aplicá-lo com disciplina e visão.

A experiência reforçou uma das ideias que hoje orientam a sua actividade: existem talentos que permanecem invisíveis não por falta de capacidade, mas por ausência de posicionamento, orientação e acesso às oportunidades certas.

É neste ponto que estabelece a diferença entre conhecer pessoas e ser conhecido. Na sua perspectiva, uma marca bem construída permite que o mercado reconheça o valor de alguém, fale do seu trabalho e recomende os seus serviços mesmo quando essa pessoa não está presente. O posicionamento deixa, assim, de ser apenas uma questão de visibilidade e passa a representar uma ferramenta de construção de reputação e acesso a oportunidades.

Para Erica, uma marca que simplesmente existe ainda não conseguiu traduzir a sua identidade numa proposta de valor reconhecida. Já uma marca que influencia e gera resultados sabe comunicar aquilo que a distingue, constrói associações positivas e desenvolve relações que fortalecem a sua presença no mercado.

Um dos erros que identifica entre empresários e profissionais é a tendência para concentrar esforços na divulgação sem antes definir claramente o posicionamento. Publicar conteúdos com frequência não garante reconhecimento, assim como estar presente nas redes sociais não significa necessariamente possuir uma marca forte.

O trabalho de branding, marketing digital e comunicação empresarial que desenvolve procura precisamente aproximar a identidade de cada cliente das necessidades e expectativas do seu público. Para isso, utiliza um elemento que considera fundamental: as histórias.

Erica acredita que as pessoas se relacionam com narrativas e que as marcas capazes de comunicar histórias relevantes conseguem criar identificação, confiança e interesse. O seu trabalho consiste em compreender a visão, os objectivos e a personalidade de cada cliente, transformando





A sua dedicação profissional também é intensa. Não se identifica com a ideia convencional de equilíbrio entre vida pessoal e profissional quando se pretende construir projectos de grande dimensão. Reconhece que a sua ambição exige compromisso, disciplina e disponibilidade, recordando que, durante três anos, faltou ao trabalho apenas uma vez.

Ainda assim, reconhece a importância de respeitar os próprios limites. Quando sente cansaço, procura descansar e recuperar energias. A sua principal fonte de renovação está na fé: reserva momentos para estar com Deus, sem telemóvel nem distracções, procurando nesse espaço orientação, tranquilidade e forças para continuar.

A espiritualidade não aparece apenas como uma dimensão privada da sua vida, mas como uma referência que influencia a forma como interpreta o trabalho, as relações e o propósito dos projectos que desenvolve.

Quando olha para o futuro, Erica deseja consolidar uma identidade que ultrapasse o reconhecimento como empresária ou especialista em marketing. Quer ser reconhecida como Defensora da Capitalização de Conhecimento, uma mulher que ajudou milhares de profissionais a transformar experiências, competências e talentos em activos capazes de gerar valor e construir legado.

A expressão traduz a sua visão sobre o potencial humano. Para ela, a formação e a experiência profissional não devem ser vistas apenas como elementos de um currículo. Podem transformar-se em serviços, negócios, programas de mentoria, oportunidades de formação e outras iniciativas capazes de produzir valor económico e social.

A ambição passa por continuar a desenvolver projectos na comunicação, no marketing e na educação, mas também por multiplicar o número de pessoas capazes de transmitir conhecimento e orientar outras gerações.

Às mulheres que possuem talento, experiência e competências, mas ainda não encontraram coragem para transformar aquilo que sabem numa marca ou num negócio, deixa uma mensagem directa: há pessoas que precisam precisamente do conhecimento que elas possuem.

Defende que é necessário procurar orientação, aproximar-se das pessoas certas e encontrar formas de partilhar aquilo que se aprendeu. O medo de começar ou a ideia de que ainda não se sabe o suficiente não devem impedir a construção de um percurso profissional com identidade própria.

Aos 29 anos, Erica Sumbe continua a desenvolver uma trajectória na qual o marketing representa apenas uma das ferramentas de uma missão mais ampla. A construção de marcas, a mentoria e a formação de líderes convergem numa mesma convicção: o conhecimento tem maior valor quando não termina em quem o adquiriu.

O legado que procura construir não se mede apenas pelo número de marcas que ajudou a posicionar ou pelos projectos que conseguiu desenvolver. Mede-se também pelas pessoas que conseguiram descobrir novas possibilidades, transformar os seus talentos em profissões e encontrar no conhecimento uma oportunidade para mudar de vida.

No fundo, a sua missão é fazer com que aquilo que uma pessoa aprende continue a produzir valor muito depois de ter sido adquirido. Porque, para Erica Sumbe, o conhecimento não deve terminar connosco: deve multiplicar-se através das pessoas que conseguimos transformar.

Feijão do Amor

Água de Coco Natural Com Amor

Nacional, Puro,
Fresco e Saudável

YUDEL MAVIE

# «QUEREMOS AJUDAR A CRIAR 100 EMPRESAS MOÇAMBICANAS»

**Moçambique tem jovens com talento, competências e ideias capazes de dar origem a negócios relevantes. No entanto, entre imaginar uma empresa e conseguir colocá-la em funcionamento existe um percurso que nem todos conseguem fazer sozinhos. A falta de orientação, o acesso limitado ao mercado, a dificuldade em estabelecer contactos estratégicos e a ausência de acompanhamento empresarial continuam a condicionar o desenvolvimento de muitos projectos. Foi perante esta realidade que Yudel Mavie decidiu avançar com a criação do CEM — Centro Empresarial de Moçambique, uma iniciativa que pretende aproximar o talento jovem das oportunidades de negócio e contribuir para a construção de uma nova geração de empresas nacionais.**

A ideia nasceu de uma inquietação desenvolvida ao longo do seu percurso empresarial. Ao conhecer jovens com competências extraordinárias, ideias comercialmente interessantes e vontade genuína de empreender, Yudel começou a identificar um problema recorrente: muitos possuem capacidade para criar negócios, mas não encontram a estrutura necessária para transformar as suas ideias em empresas organizadas. Alguns não sabem como identificar os primeiros clientes, outros enfrentam dificuldades na definição de preços, estruturação dos custos, estabelecimento de parcerias ou acesso aos contactos certos.

Na sua perspectiva, Moçambique não tem necessariamente falta de talento ou de criatividade. O desafio está, sobretudo, em transformar esse potencial em actividade económica estruturada. Em muitos casos, aquilo de que os jovens mais precisam não é imediatamente financiamento, mas orientação, acesso, organização e acompanhamento na execução.

«Não quero que a CEM seja apenas mais uma organização que fala sobre empreendedorismo. Quero construir uma estrutura que participe efectivamente na criação de empresas», afirma.

A iniciativa surge num momento em que uma nova geração de moçambicanos está cada vez mais informada, conectada e ambiciosa. Para Yudel, esta energia precisa de ser canalizada para a construção de negócios capazes de produzir, vender, empregar e gerar valor para a economia nacional.

Entre os principais obstáculos que identifica no ecossistema empresarial estão a falta de orientação, as dificuldades de acesso ao mercado e as limitações na capacidade de execução. O financiamento, embora importante, não representa uma solução isolada. Um jovem pode receber 500 mil meticais e continuar sem uma empresa sustentável seis meses depois, caso não saiba identificar os seus clientes, calcular os custos de produção, definir preços ou gerir os recursos financeiros.

Por outro lado, existem jovens com competências técnicas que poderiam começar a gerar receitas com investimentos reduzidos, mas que não conseguem chegar às empresas, aos contactos ou às oportunidades comerciais certas. A estes desafios juntam-se as dificuldades de formalização e a falta de acompanhamento contínuo.

É por isso que Yudel defende uma mudança na forma como o empreendedorismo é apoiado em Moçambique. Na sua visão, não basta formar jovens, entregar certificados ou organizar concursos de ideias. É necessário acompanhar os empreendedores até conseguirem colocar um produto ou serviço no mercado, conquistar clientes e construir negócios sustentáveis.

O modelo do CEM assenta numa metodologia de cinco etapas: Encontrar, Avaliar, Aprovar, Preparar e Alavancar. O processo começa pela identificação de jovens com competências ou ideias de negócio promissoras. Segue-se a avaliação da oportunidade, do mercado, da capacidade do empreendedor e das condições necessárias para transformar a proposta numa actividade económica real.

Depois da selecção, a organização pretende trabalhar directamente com os promotores dos projectos, através de reuniões periódicas, comunicação contínua e acompanhamento nas áreas de estratégia, estruturação financeira, desenvolvimento comercial e estabelecimento de parcerias.

A diferença está no nível de envolvimento que pretende assumir. Em vez de actuar apenas como consultora externa, a CEM procura participar na construção dos negócios, ajudar a resolver dificuldades, abrir portas e acompanhar a implementação das decisões.

Nesta primeira fase, a atenção estará especialmente direccionada para negócios que não dependam de grandes investimentos financeiros para começar. A intenção é identificar aquilo que os jovens já sabem fazer, compreender como essas competências podem responder a uma necessidade do mercado e transformar esse conhecimento numa oportunidade comercial concreta.





Na selecção dos projectos, o primeiro critério será o próprio empreendedor. Para Yudel, uma ideia extraordinária pode não resultar se quem a apresenta não demonstrar compromisso, disciplina e capacidade de execução. A avaliação deverá considerar igualmente a existência de procura real pelo produto ou serviço, a viabilidade comercial, os custos, as margens, o potencial de crescimento e os recursos necessários para iniciar a actividade.

Outro aspecto importante será perceber que valor concreto a CEM poderá acrescentar ao projecto. O empresário não procura necessariamente as ideias mais complexas, mas oportunidades reais e empreendedores comprometidos, cujos negócios possam ser colocados em funcionamento.

Apresenta como exemplo um jovem interessado na produção de bandeiras personalizadas. Em vez de começar por investir numa fábrica, poderá identificar fornecedores, desenvolver uma oferta comercial e conquistar os primeiros clientes. A partir daí, será possível avaliar a necessidade de criar capacidade produtiva própria. Esta abordagem demonstra uma preocupação com a sustentabilidade desde o início: começar com os recursos disponíveis, validar a procura e crescer de acordo com as oportunidades identificadas.

Um dos aspectos diferenciadores do CEM é a decisão de não cobrar uma taxa de entrada aos jovens seleccionados. Yudel acredita que a falta de capacidade financeira não deve, por si só, impedir alguém de receber acompanhamento empresarial.

A sustentabilidade financeira da iniciativa deverá resultar da participação nos negócios que ajudar a desenvolver. Essa participação não será automática, devendo reflectir o envolvimento efectivo da CEM, as responsabilidades assumidas e o valor acrescentado à empresa, através de acordos transparentes e formalizados.O modelo procura, assim, aproximar os interesses da organização dos resultados das empresas acompanhadas. Se a CEM ajudar um empreendedor a construir uma empresa sólida, com receitas e capacidade de crescimento, poderá beneficiar desse sucesso enquanto sócia. Trata-se de uma estratégia que exige rigor na selecção dos projectos, disciplina financeira e uma estrutura operacional sustentável.



Mas transformar ideias em empresas também exige acesso a mercados e relações empresariais. Yudel atribui uma importância particular às conexões estratégicas, reconhecendo que o acesso ao cliente certo, ao parceiro adequado ou à informação necessária pode alterar significativamente a trajectória de um negócio.

A sua experiência ensinou-lhe, contudo, que ter contactos não significa necessariamente ter oportunidades. É preciso saber apresentar uma proposta, demonstrar valor e construir relações profissionais. Por isso, o CEM pretende trabalhar com associações empresariais, instituições públicas, empresas privadas, organizações de desenvolvimento e investidores, procurando identificar necessidades concretas que possam ser respondidas pelos negócios do seu portefólio.

A experiência de Yudel na prospecção comercial e no desenvolvimento de relações empresariais deverá constituir uma das bases desta






intervenção. Mais do que apresentar jovens a pessoas influentes, pretende aproximá-los de oportunidades comerciais que possam gerar clientes, contratos, parcerias e novas possibilidades de crescimento.

A visão sectorial do projecto acompanha as necessidades e potencialidades da economia moçambicana. Entre as áreas que considera particularmente interessantes estão a agro-indústria, a transformação de produtos nacionais, os serviços empresariais, a tecnologia, a manutenção técnica, a indústria ligeira e a economia circular.

Na agricultura, por exemplo, identifica oportunidades que vão muito além da produção, incluindo o processamento, a embalagem, a conservação, o transporte, a distribuição e a comercialização. Nos sectores da construção, energia, mineração e indústria, considera que existem necessidades de fornecimento e prestação de serviços que podem abrir espaço à participação de pequenas empresas nacionais.

A sua visão não está, contudo, limitada aos grandes sectores económicos. Acredita também no potencial dos negócios aparentemente simples. Um jovem que presta serviços de manutenção, produz materiais personalizados, fornece produtos a empresas ou desenvolve soluções digitais pode construir uma empresa relevante, desde que tenha organização e acesso ao mercado.

Esta perspectiva está igualmente relacionada com a experiência desenvolvida através da MOY Agency, organização que tem vindo a expandir a sua actividade e que actualmente está presente em Moçambique, Portugal e África do Sul, com projectos em diferentes sectores.

A internacionalização da agência tem sido construída através da prospecção comercial, do contacto com decisores, de reuniões e do desenvolvimento de propostas para empresas de diferentes mercados. É um processo que exige compreender novas realidades, adaptar a comunicação, reconhecer diferenças culturais e demonstrar capacidade para responder a necessidades concretas.

Uma das principais aprendizagens deste percurso foi perceber que a dimensão de uma empresa não deve limitar a sua ambição comercial. Uma organização relativamente jovem pode apresentar soluções relevantes a grandes empresas, desde que esteja preparada, trabalhe com profissionalismo e tenha uma proposta de valor clara.

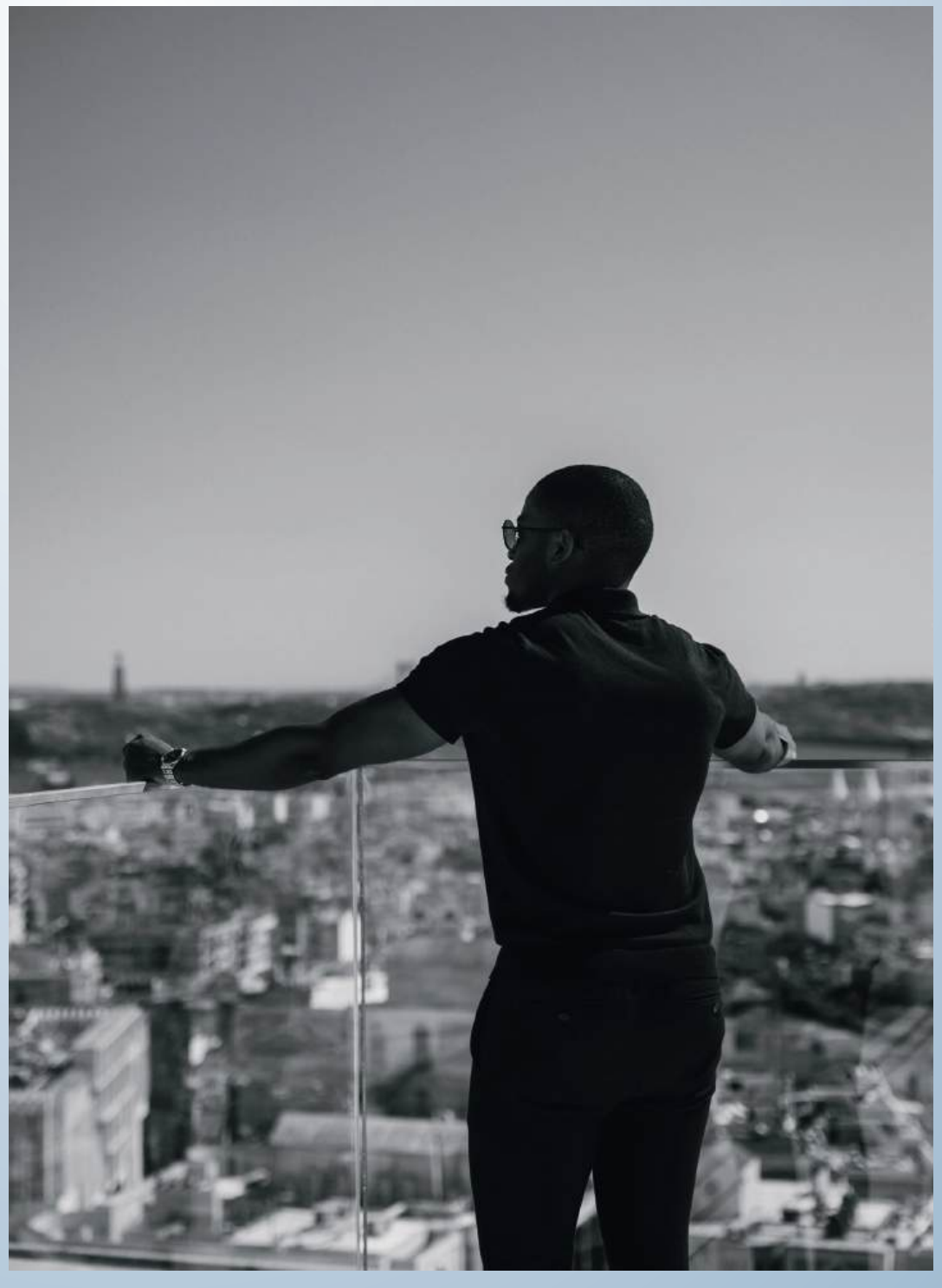
Esta experiência poderá beneficiar directamente os negócios acompanhados pelo CEM. As relações desenvolvidas em diferentes mercados e o conhecimento adquirido através da MOY Agency poderão ajudar a identificar parceiros, fornecedores, potenciais clientes e oportunidades de expansão para as empresas que vierem a integrar o projecto.

Com os olhos postos em 2027, a MOY Agency pretende consolidar-se como um parceiro estratégico de comunicação, desenvolvimento de marcas e crescimento comercial para organizações de maior dimensão. Entre as áreas prioritárias estão os seguros, os serviços financeiros, a mineração, a energia, a logística e a indústria.

A ambição passa por desenvolver projectos que ultrapassem a produção pontual de conteúdos, integrando estratégia de comunicação, produção audiovisual, campanhas digitais, posicionamento institucional e iniciativas de desenvolvimento comercial. Yudel pretende participar em projectos de maior complexidade, construir relações profissionais duradouras e contribuir para resultados mensuráveis junto dos clientes.







Centro Empresarial de Moçambique

A experiência internacional deverá também permitir trazer novas perspectivas sobre gestão, comunicação, organização empresarial e relacionamento comercial. Para o empresário, Moçambique possui empresas e profissionais capazes de competir com organizações internacionais, mas é necessário elevar continuamente os padrões de execução.

Embora mantenham identidades e responsabilidades próprias, a MOY Agency e o CEM encontram pontos de complementaridade. A experiência comercial adquirida através da agência poderá contribuir para preparar os empreendedores acompanhados pelo Centro Empresarial, sobretudo na construção de propostas de valor, no posicionamento de mercado e na conquista de clientes.

A visão de longo prazo para o CEM é ambiciosa: apoiar a criação e o crescimento de até 100 empresas moçambicanas nos próximos cinco anos. Yudel reconhece que esta meta exigirá capacidade operacional, recursos, parceiros e resultados concretos. Mais importante do que o número, porém, será a qualidade das empresas desenvolvidas.



Quer ver jovens que começaram apenas com uma ideia a liderarem negócios formalizados, com clientes, colaboradores, receitas e capacidade para crescer. Pretende que algumas dessas empresas se tornem empregadoras, outras se desenvolvam nas províncias e algumas consigam entrar em mercados internacionais.





Quanto à MOY Agency, pretende continuar a consolidar a sua presença comercial, desenvolver parcerias estratégicas e participar em projectos relevantes para organizações nacionais e internacionais. No fundo, vê as duas iniciativas como expressões de uma visão empresarial mais ampla: construir organizações, criar oportunidades e demonstrar que a juventude moçambicana tem capacidade para liderar iniciativas de impacto económico.

No centro desta visão está uma ideia que ultrapassa a criação de negócios próprios. Yudel Mavie quer contribuir para que outros jovens também tenham a possibilidade de construir empresas e desenvolver o seu potencial. O sucesso, na sua perspectiva, não deve ser medido apenas pelas organizações que um empresário consegue criar para si, mas também pelas oportunidades que abre para os outros.

«Não pretendo que o meu percurso seja avaliado apenas pelas empresas que consegui criar para mim, mas também pelas empresas que ajudei outras pessoas a construir», afirma.

É nesta perspectiva que a meta de 100 empresas ganha significado. Mais do que um número, representa uma ambição de transformação económica, na qual o talento jovem encontra orientação, acesso ao mercado e condições para se tornar actividade empresarial sustentável.

Para Yudel Mavie, o futuro do empreendedorismo moçambicano não deve depender apenas da vontade individual de quem deseja empreender. Exige estruturas, conhecimento, relações estratégicas e capacidade de execução. É precisamente nessa ligação entre talento e oportunidade que o CEM pretende encontrar o seu lugar: ajudar a transformar ideias em empresas e empresas em novas fontes de valor para Moçambique.

# SOLUÇÕES EM COMUNICAÇÃO E DESIGN

GENERUS LDA

Criatividade, Estratégia e Palavra
para comunicar **o que importa.**

## DESIGN WEB

Sites modernos, responsivos e estratégicos
que destacam a qua impora 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 LINGUÍSTICA EDITORIAL**
Textos mais claros, corretos e profissionais.

**COPYWRITER PUBLICITÁRIO**
Palavras que persuadem, conectam e vendem.

**REVISÃO LINGUÍSTICA LITERÁRIA**
Para Livros, Documentos Institucionais e muito mais.

**REVISÃO LINGUÍSTICA LITERÁRIA**
Para Livros, Documentos Institucionais e muito mais.

*Da ideia à mensagem, nós cuidamos de tudo.*

CONTACTE A SOCIEDADE **GENERUS LDA**

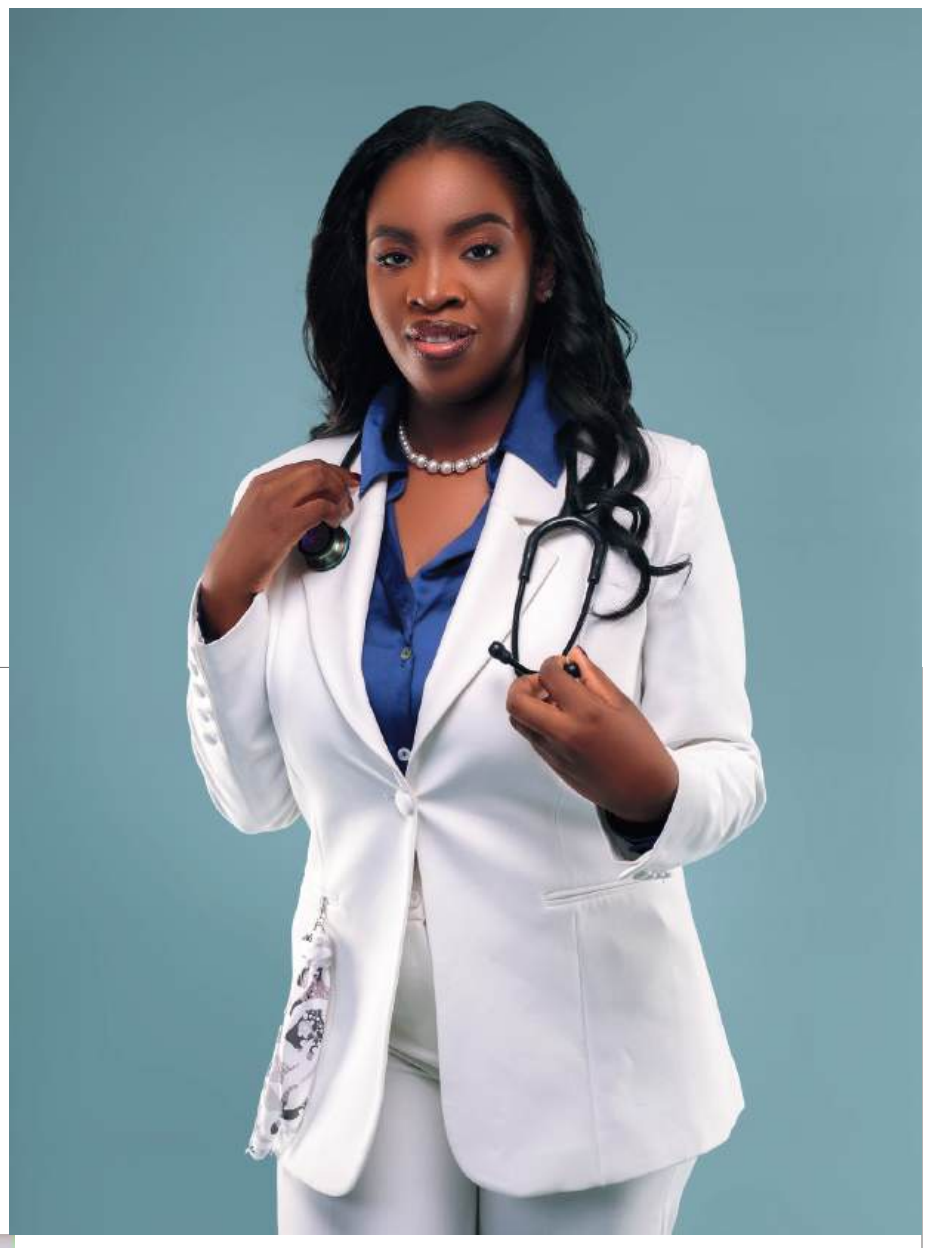
+258 87 040 3759
+258 84 734 2668

Profissionalismo. Criatividade. Compromisso com a excelência.

DRA. CHANTAL ASSIS

# A MEDICINA COMO VOCAÇÃO, A RESILIÊNCIA COMO CAMINHO

*Há sonhos que nascem na infância e outros que se revelam ao longo da vida, através de experiências que nos ajudam a descobrir o verdadeiro sentido da nossa missão. A trajectória da Dra. Chantal Assis, médica ginecologista e obstetra, natural de Luanda, Angola, é marcada por essa descoberta, pela persistência perante as dificuldades e por um compromisso que ultrapassa as paredes do consultório: cuidar da saúde da mulher, contribuir para a formação de profissionais de saúde e levar informação credenciada a cada vez mais pessoas.*



Mãe, esposa, cristã e profissional de saúde, Chantal define-se como uma mulher resiliente, orientada por valores que considera fundamentais para a sua identidade. Acredita na persistência, na força de continuar mesmo quando as circunstâncias parecem desfavoráveis e na capacidade de perseguir os próprios sonhos, independentemente das opiniões ou limitações que possam surgir pelo caminho.

«Sou mais voltada em não desistir, mesmo que as circunstâncias e as pessoas digam não», afirma. É nesta convicção que encontra uma das principais forças para enfrentar os desafios da vida pessoal e profissional.

A medicina, contudo, não foi o primeiro sonho que alimentou. Quando era criança, imaginava-se jornalista, uma aspiração que acabou por não se concretizar devido às circunstâncias da vida. O caminho levou-a à Medicina, decisão que teve a influência de uma professora de Biologia, a Dra. Wanambela, cuja personalidade carismática e forma carinhosa de ensinar despertaram nela o interesse pela área.

A escolha da especialidade também não estava inicialmente definida. Foi a experiência directa com as mulheres e os desafios da maternidade que lhe revelou uma vocação que até então não tinha identificado. Durante uma jornada particularmente marcante, acompanhou várias mulheres em trabalho de parto e realizou mais de sete partos num único dia. Foi nesse contacto intenso com a realidade da assistência obstétrica que compreendeu a dimensão do trabalho que desejava desenvolver.



Percebeu que poderia desempenhar um papel determinante na vida das mulheres durante a gravidez e no momento do nascimento dos seus filhos. A possibilidade de acompanhar a gestante, contribuir para a segurança do parto e cuidar também do recém-nascido despertou nela o desejo de seguir Ginecologia e Obstetrícia.

A partir daí, a medicina deixou de ser apenas uma profissão e passou a representar uma missão construída através do conhecimento, da responsabilidade e do contacto permanente com pessoas que depositam confiança nos profissionais de saúde.

Actualmente, a sua actividade clínica envolve o acompanhamento de mulheres com diferentes necessidades de saúde ginecológica e obstétrica, incluindo grávidas com situações de alto risco. Entre os casos que acompanha estão gestantes com hipertensão, miomas, quistos e histórico de abortos recorrentes, situações que exigem vigilância especializada e acompanhamento adequado.

Na área da Ginecologia, dedica-se igualmente ao acompanhamento de mulheres com miomas, quistos, problemas de infertilidade e questões relacionadas com a saúde íntima. Esta última dimensão merece, na sua perspectiva, uma atenção cada vez maior, sobretudo porque continua a existir necessidade de criar espaços seguros para abordar temas que, por vezes, permanecem envoltos em silêncio, constrangimento ou desinformação.

É também por reconhecer essa necessidade que pretende promover eventos dedicados à saúde íntima e à vida conjugal, com o objectivo de proporcionar aos casais informação e orientação que contribuam para uma vivência saudável da intimidade.

O seu trabalho, porém, não se limita à assistência clínica. Chantal assume responsabilidades na Maternidade Lucrécia Paim, onde é responsável pelos blocos, e exerce igualmente funções de docência na Faculdade de Medicina da Universidade Agostinho Neto. A conjugação destas actividades coloca-a perante desafios constantes, mas também lhe permite contribuir para duas dimensões fundamentais do sistema de saúde: a prestação de cuidados e a formação de novos profissionais.

Há cerca de dez anos na Medicina e na docência, compreende que o exercício da profissão exige uma actualização permanente. O conhecimento médico evolui, as práticas são aperfeiçoadas e os profissionais precisam de acompanhar essas transformações para responderem adequadamente às necessidades das pacientes.



A sua mensagem é clara: a gravidez e o parto devem ser acompanhados por profissionais devidamente habilitados, em condições que permitam identificar e responder a eventuais complicações. A procura de assistência qualificada não deve ser encarada como uma formalidade, mas como uma medida essencial de protecção da vida.

Outro problema que identifica é a persistência de abortos clandestinos, frequentemente associados a complicações graves, como a perfuração uterina, que podem colocar em perigo a vida das mulheres. Trata-se de uma realidade que reforça a importância do acesso a cuidados de saúde seguros, de informação credenciada e de acompanhamento profissional.

Na sua perspectiva, as decisões relacionadas com a saúde feminina precisam de ser tomadas com responsabilidade, evitando que o medo, a desinformação ou a influência de pessoas sem preparação adequada conduzam a situações irreversíveis.



Uma das áreas em que concentra particular atenção é a hemorragia pós-parto, uma complicação obstétrica que exige capacidade de reconhecimento e intervenção atempada. Como coordenadora de um curso dedicado a esta matéria, tem a responsabilidade de contribuir para a formação e actualização dos profissionais de saúde, reforçando as competências necessárias à abordagem desta emergência.

A preocupação é especialmente relevante num contexto em que a redução da mortalidade materna continua a representar um compromisso importante para Angola. Para Chantal, investir na preparação das equipas de saúde significa trabalhar directamente na melhoria da assistência às mulheres e na prevenção de complicações que podem colocar vidas em risco.

A formação médica contínua assume, assim, um papel central na sua visão profissional. Não basta possuir conhecimentos adquiridos durante a formação inicial. É necessário renová-los, partilhá-los e garantir que os profissionais estejam preparados para reconhecer situações de risco e actuar de acordo com as exigências de cada caso.

Ao falar sobre os desafios da saúde materna e reprodutiva, a médica chama a atenção para práticas que continuam a preocupar os profissionais de saúde. Entre elas estão os partos realizados no domicílio sem assistência qualificada, que podem terminar em complicações graves e situações fatais para a mãe e o bebé.



É neste contexto que a comunicação digital passou a ocupar um lugar importante na sua actividade. Chantal reconhece que as plataformas digitais ampliaram a sua capacidade de chegar a mulheres que, de outra forma, poderiam não ter acesso imediato à informação que partilha.

«O que me motiva é saber que posso ser ouvida em qualquer ponto do mundo», explica. Através do digital, procura levar informação credenciada, esclarecer dúvidas e contribuir para que as mulheres tenham melhores condições para compreender a própria saúde e procurar os serviços adequados.

A influência digital, na sua visão, não deve ser reduzida à popularidade ou ao número de seguidores. Representa uma oportunidade de participar na educação para a saúde e de contribuir para decisões mais conscientes. Quando uma mulher recebe informação clara e fundamentada, pode reconhecer a importância de determinados cuidados, identificar situações que exigem avaliação médica e procurar ajuda de forma atempada.

Esta responsabilidade torna-se ainda maior num ambiente digital onde circulam informações de diferentes origens e níveis de credibilidade. Para uma profissional de saúde, comunicar significa também compreender o impacto que as palavras podem ter na vida das pessoas. Por isso, considera essencial que os conteúdos relacionados com a saúde sejam partilhados com rigor e responsabilidade.

Um dos aspectos que procura reforçar junto das mulheres é a necessidade de colocarem a saúde entre as suas prioridades. Reconhece que muitas pessoas investem tempo e recursos na aparência e noutros aspectos da vida, mas nem sempre atribuem a mesma importância aos cuidados preventivos.

Na sua observação, existe ainda alguma resistência em investir financeiramente no acompanhamento médico, com a expectativa de que todos os serviços estejam disponíveis gratuitamente. Embora reconheça a importância do acesso aos cuidados de saúde, defende que cada mulher deve assumir também uma atitude activa perante o seu bem-estar, procurando informação e acompanhamento sempre que necessário.

O check-up ginecológico, a procura antecipada dos serviços de saúde e a atenção aos sinais do próprio corpo fazem parte dessa responsabilidade. A prevenção e o acompanhamento regular permitem identificar necessidades de saúde e procurar orientação antes que determinados problemas se agravem.

A sua mensagem não se limita a recomendar consultas. Procura transformar a forma como as mulheres encaram o cuidado pessoal, mostrando que a saúde não deve ser lembrada apenas quando surge uma doença ou uma situação de urgência.

Apesar das responsabilidades institucionais, da actividade clínica, da docência e da presença digital, Chantal procura preservar uma relação próxima e humana com as pacientes. Considera-se uma médica carismática e acredita que os reconhecimentos profissionais não devem criar distância entre quem presta assistência e quem procura ajuda.

Os prémios e distinções, quando surgem, representam resultados do trabalho desenvolvido. No entanto, afirma que a sua maior satisfação está em perceber que a sua voz chega a mulheres em diferentes partes do mundo e que a informação que partilha pode contribuir para melhorar a forma como cuidam da própria saúde.



A conciliação de tantas responsabilidades depende de uma rede de apoio que considera indispensável. A família, que compreende as exigências da sua profissão e a acompanha diariamente, tem um papel fundamental. A equipa de trabalho também contribui para que as actividades sejam desenvolvidas com continuidade e compromisso.

Na dimensão espiritual, reconhece em Deus uma fonte permanente de força e orientação. A fé, juntamente com o apoio familiar e profissional, ajuda-a a manter o foco naquilo que considera essencial. Admite, contudo, que o percurso também exige sacrifícios pessoais, momentos de renúncia e a capacidade de estabelecer prioridades.

«Tenho abdicado de muitos momentos, tenho focado aquilo que é importante, não valorizando nem atraindo coisas negativas», partilha.

Quando olha para o futuro, Chantal não coloca os reconhecimentos públicos no centro das suas ambições. O legado que deseja construir está ligado à persistência, à capacidade de continuar a acreditar nos próprios sonhos e à possibilidade de inspirar outras mulheres a não desistirem perante as dificuldades.

Ao falar sobre aquilo pelo qual gostaria de ser recordada, a emoção acompanha as palavras. Quer ser reconhecida como uma mulher que persistiu mesmo quando nem todos acreditaram nas suas capacidades, que continuou a trabalhar apesar da falta de apoio e que não permitiu que as circunstâncias determinassem os limites da sua trajectória.

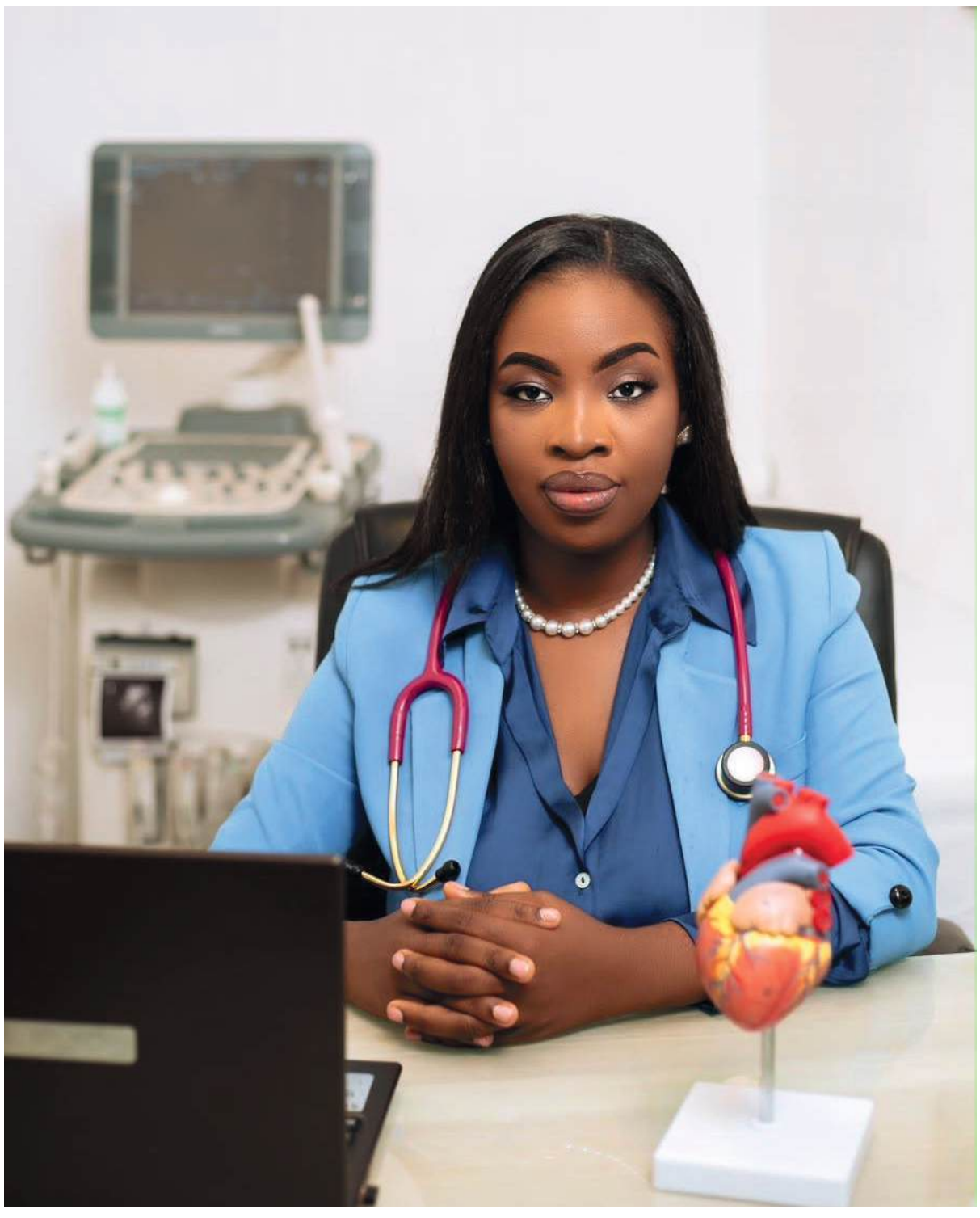
Às mulheres, deixa uma mensagem que resume a sua visão sobre o autocuidado: «Mulher que se ama, cuida-se». Uma frase simples, mas que transporta um apelo à responsabilidade individual, à prevenção e à valorização da própria vida.

Para a Dra. Chantal Assis, cuidar da saúde é também uma forma de reconhecer o próprio valor. As consultas fazem parte desse compromisso e devem ser encaradas como um investimento na qualidade e na longevidade da vida.

Entre a assistência médica, a formação de profissionais, a educação para a saúde e a comunicação digital, a sua trajectória continua a ser orientada pela mesma convicção que a acompanha desde a descoberta da sua vocação: a possibilidade de fazer a diferença na vida de outras pessoas.

A sua história demonstra que nem todos os sonhos seguem o caminho inicialmente imaginado. Alguns encontram uma nova direcção através das experiências, dos encontros e das responsabilidades que a vida coloca diante de nós. No caso de Chantal, o sonho de ser jornalista deu lugar à Medicina, mas a vontade de comunicar, informar e chegar às pessoas permanece presente na forma como utiliza a sua voz para promover a saúde feminina.

Mais do que uma carreira construída na Medicina, a Dra. Chantal Assis procura deixar um legado de cuidado, conhecimento e persistência, mostrando que cuidar das mulheres também significa dar-lhes informação, voz e condições para protegerem a própria vida.



ANA BEATRIZ RIBEIRO

# O AROMA DE UM SONHO



Aos 33 anos, Ana Beatriz Almeida Ribeiro, natural de Viseu, Portugal, encontrou na criatividade uma oportunidade para transformar uma paixão num projecto próprio. Fundadora da ReGlow, marca artesanal de velas criada na Suíça, construiu um caminho que une maternidade, empreendedorismo e o desejo de criar produtos capazes de despertar emoções e tornar especiais os momentos mais simples do quotidiano.

Mãe e mulher de família, Ana Beatriz acredita que nunca é tarde para começar de novo e lutar por aquilo em que se acredita. A família ocupa um lugar central na sua vida e foi precisamente durante uma fase em que decidiu deixar o trabalho para se dedicar aos filhos que começou a nascer a vontade de desenvolver algo seu. Esse período de transformação pessoal tornou-se também uma oportunidade para descobrir novas capacidades e dar espaço a uma paixão que viria a ganhar forma empresarial.

Criativa, determinada e persistente, valoriza a honestidade, a dedicação e o amor colocado em tudo aquilo que faz. Acredita que os grandes projectos não precisam necessariamente de começar com estruturas complexas ou recursos abundantes. Por vezes, basta uma ideia, coragem para experimentar e disposição para aprender ao longo do caminho.



Foi dessa vontade de transformar criatividade em realidade que nasceu a ReGlow. O interesse pela produção artesanal de velas surgiu da sua fascinação pelo universo dos aromas e pela forma como estes podem despertar recordações, transmitir emoções e transformar um ambiente. Começou a explorar, experimentar e aprender, até perceber que aquela actividade tinha deixado de ser apenas um passatempo. Estava a construir uma marca com identidade própria.

Criar velas tornou-se uma forma de expressão. Através das mãos, Ana Beatriz transforma matérias-primas em peças que podem acompanhar diferentes momentos da vida das pessoas. Uma vela pode estar presente num jantar em família, num momento de descanso, numa celebração ou ser oferecida a alguém especial. É precisamente essa ligação entre o produto e as experiências pessoais que dá significado ao seu trabalho.

«Saber que uma pequena criação minha pode fazer parte de uma memória de alguém é uma das maiores recompensas deste trabalho», partilha.

A ReGlow nasceu na Suíça com uma preocupação que acompanha a visão da sua fundadora: a sustentabilidade. Desde o início, Ana Beatriz procurou desenvolver os seus produtos com uma abordagem mais consciente, apostando na utilização de cera 100% vegetal. Acredita que é possível criar produtos elegantes e especiais sem deixar de considerar o impacto das escolhas feitas durante o processo de produção.

Esta preocupação não representa apenas uma característica dos produtos, mas um princípio que deseja preservar à medida que a marca cresce. Para ela, desenvolver um negócio significa também assumir responsabilidade pelas decisões tomadas, desde a escolha das matérias-primas até à forma como cada peça chega ao cliente.



Na ReGlow, cada criação recebe atenção individual. A escolha dos materiais, a combinação dos aromas, as formas e a apresentação final fazem parte de um processo em que procura garantir qualidade, originalidade e personalidade. A fundadora acredita que a principal diferença de uma marca artesanal está precisamente na possibilidade de acompanhar cada detalhe e colocar dedicação em cada produto.

A sua proposta vai além da comercialização de velas. Ana Beatriz pretende proporcionar experiências de conforto, tranquilidade e bem-estar, permitindo que cada pessoa encontre nos aromas uma forma de criar o seu próprio ambiente. Seja para relaxar depois de um dia cansativo, desfrutar da companhia da família ou simplesmente tornar a casa mais acolhedora, cada produto procura transmitir a sensação de estar em casa.

«Quero que quem escolhe a ReGlow leve muito mais do que uma vela para casa», explica, destacando a importância das emoções e das memórias associadas a cada fragrância.

A relação construída com os clientes representa uma das conquistas mais significativas desta caminhada. A ReGlow já ultrapassou a marca de 150 clientes, resultado que recebe com orgulho e gratidão. Para quem começou praticamente do zero, perceber que tantas pessoas escolheram os seus produtos constitui uma motivação para continuar a aperfeiçoar o trabalho e procurar novas oportunidades de crescimento.

Cada encomenda, mensagem, recomendação ou cliente que regressa tem um significado particular. Ana Beatriz não considera os clientes apenas consumidores, mas parte integrante da evolução da marca. É através dessa confiança que consegue compreender melhor as expectativas do público e fortalecer a relação entre aquilo que produz e as experiências que deseja proporcionar.

«Não vejo os clientes apenas como pessoas que compram os meus produtos, mas como parte do crescimento da marca», afirma.

Apesar dos resultados alcançados, o percurso empreendedor tem sido acompanhado por desafios. Transformar uma paixão num negócio exige competências que vão muito além da produção. É necessário investir, organizar processos, divulgar os produtos, atender clientes e compreender as características do mercado onde se pretende crescer.

Estar na Suíça representa uma oportunidade, mas também um desafio. Num mercado com diversas opções, conquistar a confiança dos consumidores e encontrar um posicionamento próprio exige tempo, consistência e capacidade de adaptação. Construir uma identidade reconhecível não acontece de um dia para o outro. É um processo que envolve aprendizagem, aperfeiçoamento e persistência.



Ana Beatriz reconhece que empreender exige compreender todas as dimensões do negócio, incluindo aquelas que nem sempre são visíveis para quem está do outro lado. Para além de produzir as velas, precisa de preparar encomendas, gerir contactos, divulgar a marca e acompanhar diferentes tarefas administrativas e comerciais.

A conciliação entre a vida pessoal e profissional também exige organização. Como mãe e empreendedora, nem sempre encontra facilidade em responder a todas as responsabilidades. Existem dias em que o trabalho continua mesmo depois de terminadas as actividades habituais, obrigando-a a abdicar de alguns momentos de descanso. Ainda assim, procura manter o equilíbrio possível e reconhecer que cada conquista é resultado de um processo construído diariamente.

O que a mantém motivada é o significado que a ReGlow adquiriu na sua vida. Mais do que uma fonte de actividade profissional, representa a concretização de uma ideia que nasceu num período de mudança e que lhe permitiu descobrir uma nova forma de realização pessoal.

Para o futuro, deseja que a marca chegue a cada vez mais pessoas e seja reconhecida pela qualidade, pela identidade e pelo carinho colocado em cada criação. Pretende desenvolver novos produtos, inovar e conquistar novos clientes, sem perder aquilo que considera essencial: a sua essência artesanal.

Um dos seus maiores sonhos é conseguir dedicar-se exclusivamente à ReGlow. Para isso, pretende continuar a construir uma base sólida, respeitando o ritmo de crescimento do negócio e preservando os valores que orientaram a sua criação.

Às mulheres que desejam transformar uma paixão num negócio, Ana Beatriz deixa uma mensagem de coragem e confiança. Defende que não é necessário esperar pelo momento perfeito, nem reunir todos os recursos antes de começar. O mais importante é acreditar na ideia, dar o primeiro passo e estar disponível para aprender com as experiências que surgirem.

A sua própria trajectória demonstra que uma nova oportunidade pode nascer em momentos inesperados. A decisão de deixar o trabalho para acompanhar os filhos abriu espaço para descobrir uma paixão que hoje se transforma numa marca com clientes, identidade e ambições de crescimento.

«Não precisamos de ter tudo perfeito, nem de ter todos os recursos desde o primeiro dia. Precisamos de acreditar, ter coragem para dar o primeiro passo e estar dispostas a aprender pelo caminho», aconselha.

A história da fundadora da ReGlow recorda que empreender também é uma forma de recomeçar, descobrir capacidades e transformar pequenos gestos em oportunidades. Entre aromas, matérias-primas e criações artesanais, Ana Beatriz procura construir uma marca que valoriza não apenas o produto, mas também as emoções que este pode despertar.

A ReGlow nasceu de uma paixão, cresceu com dedicação e procura conquistar o seu espaço através de uma ideia simples: transformar pequenos momentos em experiências especiais.

ANÍBAL GUILENGUE

# LIDERAR PARA SERVIR, SERVIR PARA TRANSFORMAR

**Aos 23 anos, Aníbal da Hortência Salvador Guilengue representa uma geração de jovens moçambicanos que procura transformar o conhecimento, a experiência internacional e a participação cívica em instrumentos de desenvolvimento. Natural da cidade de Maputo e actualmente residente em Sétif, na República Argelina Democrática e Popular, tem construído um percurso que combina formação na área das Ciências e Tecnologias, interesse pela Engenharia Mecânica e de Transportes e envolvimento na liderança associativa juvenil.**

Mais do que os títulos académicos ou as responsabilidades que assume, define-se como um jovem movido pela vontade de aprender, evoluir e contribuir positivamente para a sociedade. Acredita que a identidade de uma pessoa não deve ser determinada apenas pelas posições que ocupa, mas sobretudo pelos valores que orientam as suas escolhas e pela forma como se relaciona com os outros.

A educação familiar teve um papel importante na construção da sua personalidade. O respeito, a responsabilidade, a humildade e o trabalho são princípios que procura transportar para diferentes dimensões da sua vida. Cresceu com a consciência de que as oportunidades devem ser valorizadas e de que o conhecimento ganha verdadeiro significado quando é colocado ao serviço de algo maior.

A ciência, a tecnologia, o desenvolvimento e a liderança estão entre os seus principais interesses. São áreas que considera fundamentais para compreender os desafios contemporâneos e pensar no futuro de Moçambique e de África. A sua ambição não se limita à construção de uma carreira individual. Procura desenvolver competências que lhe permitam participar em processos de transformação económica e social.

O interesse pela Engenharia Mecânica nasceu da curiosidade em compreender o funcionamento dos sistemas, das máquinas e das infra-estruturas que sustentam a sociedade moderna. Para Aníbal, a engenharia representa uma das bases do desenvolvimento de qualquer país, sobretudo em contextos onde persistem necessidades importantes ao nível das infra-estruturas, da indústria, dos transportes e da capacidade produtiva.






Iniciou o seu percurso académico na área da Engenharia Mecânica, em Moçambique, experiência que lhe permitiu aprofundar o contacto com uma área exigente e compreender melhor a sua importância para o desenvolvimento nacional. Posteriormente, a sua trajectória levou-o à Argélia, onde continua a investir na formação no domínio das Ciências e Tecnologias.

A mudança de país trouxe novas exigências. Para além dos desafios académicos, teve de enfrentar a adaptação a outro ambiente, diferenças culturais e a experiência de construir uma vida longe do seu país de origem. São circunstâncias que exigem autonomia, capacidade de adaptação e disciplina, sobretudo para um jovem que procura conciliar os objectivos pessoais com a vontade de continuar ligado aos desafios nacionais.

Aníbal reconhece que o percurso académico nem sempre segue uma linha recta. Existem momentos de reavaliação, mudanças de direcção e oportunidades que exigem novas decisões. O essencial, na sua perspectiva, é preservar a vontade de aprender e manter a clareza sobre os objectivos que se pretende alcançar.

Essa visão também se reflecte na forma como analisa os desafios da engenharia e dos transportes em África. Considera que o continente possui um enorme potencial, mas continua a enfrentar limitações estruturais que condicionam a sua capacidade de crescimento. Entre as prioridades identifica o investimento em infra-estruturas, a modernização tecnológica e o fortalecimento da capacidade industrial.

A eficiência dos sistemas de transporte, a segurança da mobilidade e a integração das redes logísticas são questões que considera fundamentais para o desenvolvimento económico. Defende igualmente a necessidade de fortalecer a manutenção e a produção industrial dentro do próprio continente, reduzindo a dependência excessiva de soluções externas.

A formação de quadros qualificados constitui outro elemento central desta reflexão. Para Aníbal, África precisa de profissionais capazes de compreender os seus próprios desafios e desenvolver respostas técnicas adaptadas às realidades locais. O conhecimento adquirido deve permitir não apenas operar tecnologias existentes, mas também participar na criação de novas soluções.

As oportunidades são igualmente significativas. A expansão dos corredores logísticos, a modernização dos caminhos-de-ferro e dos portos, o desenvolvimento da indústria automóvel, a energia e a exploração responsável dos recursos naturais podem contribuir para fortalecer as economias africanas.

Neste contexto, atribui particular importância à posição geográfica de Moçambique e ao seu potencial logístico. Considera que o país pode desempenhar um papel estratégico na integração económica regional, desde que consiga transformar as suas vantagens geográficas em infra-estruturas eficientes, capacidade produtiva e oportunidades concretas para a população.

A ciência e a tecnologia ampliam esta perspectiva. Na sua visão, a inovação não deve ser avaliada apenas pela sofisticação das ferramentas desenvolvidas, mas principalmente pelos problemas que consegue resolver. Em África, existem desafios nas áreas da educação, saúde, agricultura, energia, mobilidade e segurança alimentar que podem beneficiar de soluções tecnológicas mais acessíveis e eficientes.

A utilização de ferramentas digitais na melhoria dos serviços públicos, a agricultura de precisão e o desenvolvimento de energias renováveis são alguns dos exemplos que apresenta como oportunidades para responder às necessidades das comunidades.

Contudo, considera que o continente não deve limitar-se a consumir tecnologia produzida noutros mercados. É necessário investir na investigação científica, na formação de jovens talentos, no empreendedorismo tecnológico e na criação de soluções concebidas a partir das próprias realidades africanas.

Esta preocupação com o desenvolvimento colectivo também está presente na sua participação associativa.





Enquanto secretário da Organização da Juventude Moçambicana (OJM) na Argélia, assume responsabilidades ligadas à organização, mobilização e participação dos jovens moçambicanos residentes naquele país.

A criação e consolidação da estrutura da OJM na Argélia surgiu da necessidade de fortalecer os mecanismos de ligação entre os jovens, promover a união e preservar os valores de patriotismo e identidade nacional, mesmo num contexto de distância geográfica.

O trabalho procura ultrapassar a dimensão organizativa, através de iniciativas de carácter educativo, social, cultural e de consciencialização. Entre as prioridades estão o fortalecimento da estrutura, o alargamento da participação juvenil, a formação de quadros, a promoção do voluntariado e o desenvolvimento de actividades que contribuam para o bem-estar da comunidade estudantil moçambicana.

Para Aníbal, estar fora de Moçambique não significa estar afastado dos desafios do país. Pelo contrário, a experiência internacional, o conhecimento adquirido e as competências desenvolvidas na diáspora podem transformar-se em contributos importantes para o desenvolvimento nacional.

A representação dos jovens, entretanto, exige capacidade de compreender diferentes realidades. Reconhece que a juventude não constitui um grupo homogéneo. Existem interesses, experiências, expectativas e prioridades distintas, realidade que se torna ainda mais evidente entre jovens que vivem no estrangeiro, enfrentam exigências académicas e estão distribuídos por diferentes regiões.

Mobilizar pessoas exige, na sua perspectiva, mais do que convocar reuniões ou criar estruturas. É necessário ouvir, compreender necessidades, construir confiança e apresentar iniciativas que tenham significado para a vida dos participantes.

Outro desafio está relacionado com a continuidade das organizações juvenis. Defende que as estruturas precisam de processos consistentes, instituições fortes e capacidade de preparar novas lideranças. A participação dos jovens não deve limitar-se a acompanhar decisões tomadas por outros, mas deve proporcionar oportunidades reais de intervenção na construção das soluções.

É precisamente nesta concepção que se encontra o seu lema: «Liderar para servir, servir para transformar».

Para Aníbal, a liderança não é sinónimo de autoridade, estatuto ou privilégio. Significa assumir responsabilidades, compreender as necessidades das pessoas e trabalhar para criar condições que permitam a outros crescer e alcançar os seus objectivos.

A experiência no associativismo juvenil ajudou-o a compreender que liderar exige muito mais do que apresentar ideias. É necessário ouvir, mobilizar, dialogar, tomar decisões e assumir as responsabilidades perante aqueles que depositam confiança numa estrutura ou num representante.

As dificuldades de mobilização, as diferenças de opinião e as limitações de recursos são situações que colocam à prova os valores de qualquer liderança. É nesses momentos que se torna importante manter o compromisso com os objectivos colectivos e compreender que os resultados nem sempre surgem imediatamente.

Acredita numa liderança que não procura apenas reconhecimento individual, mas que trabalha para deixar instituições mais fortes, pessoas mais preparadas e oportunidades para as gerações seguintes. Por isso, considera que o impacto de quem lidera deve ser avaliado não apenas pelas responsabilidades assumidas, mas sobretudo pelas mudanças que consegue promover na vida das pessoas.

Esta filosofia também orienta a sua reflexão sobre o papel da juventude na transformação económica e social. Defende que o conhecimento académico não deve permanecer exclusivamente nas salas de aula. As universidades precisam de funcionar como espaços de identificação de problemas e desenvolvimento de soluções aplicáveis às necessidades concretas das comunidades.




Os estudantes de Engenharia, Informática, Economia, Medicina, Agricultura e outras áreas devem encontrar formas de utilizar os conhecimentos adquiridos para responder aos desafios das sociedades onde vivem. Para isso, considera essencial fortalecer as ligações entre universidades, sector privado, instituições públicas e iniciativas de empreendedorismo.



A investigação aplicada, as incubadoras de projectos, as iniciativas tecnológicas e os programas de aproximação ao mercado podem ajudar a transformar o conhecimento em valor económico e social.

Outro aspecto que destaca é a colaboração. Os grandes desafios do desenvolvimento não podem ser resolvidos exclusivamente por uma pessoa ou por uma área científica. Exigem equipas multidisciplinares, capacidade de diálogo e profissionais preparados para trabalhar em conjunto.

«Não precisamos apenas de jovens com diplomas. Precisamos de jovens que saibam utilizar o conhecimento para produzir valor, criar oportunidades de emprego e melhorar as condições de vida das populações», defende.

Nos próximos anos, pretende continuar a investir na formação académica e desenvolver competências técnicas nas áreas da engenharia, tecnologia, transportes e logística. Tem particular interesse nos sectores das infra-estruturas, energia e recursos naturais, reconhecendo a importância estratégica destas áreas para a transformação económica de Moçambique e de África.

A médio e longo prazo, gostaria de participar em projectos empresariais e iniciativas de desenvolvimento que contribuam para fortalecer a capacidade produtiva do país, criar oportunidades de emprego e melhorar a integração económica regional.

No domínio cívico e associativo, pretende igualmente ampliar a experiência em liderança, gestão institucional e serviço à comunidade. Assume que tem ambições de, no futuro, desempenhar responsabilidades cada vez maiores na vida pública, não como uma procura de posições, mas como uma possibilidade de aumentar a sua capacidade de intervenção e contribuição para o interesse público.

O percurso que deseja construir deverá conciliar conhecimento técnico, visão estratégica, capacidade de gestão e compromisso com o desenvolvimento nacional. Acredita que Moçambique precisa de quadros preparados, com visão de longo prazo e capacidade de transformar recursos e oportunidades em desenvolvimento efectivo.

Quando fala sobre o legado que gostaria de deixar às próximas gerações, destaca o compromisso, a responsabilidade e a inspiração. Quer contribuir para que os jovens africanos compreendam que não precisam de esperar por condições perfeitas para começar a transformar as suas comunidades.

Reconhece o potencial da juventude africana, mas considera que talento, criatividade e capacidade de adaptação precisam de ser acompanhados por conhecimento, disciplina, trabalho e acção. Aos jovens que ambicionam liderar, aconselha que comecem pelo desenvolvimento pessoal, aprendam a ouvir, respeitem as diferenças e não confundam liderança com superioridade.

«Os cargos são temporários, mas o impacto que deixamos na vida das pessoas pode permanecer durante gerações», afirma.

A sua mensagem final é um convite a repensar a própria ideia de liderança. Em vez de procurar apenas posições de destaque, defende que os jovens devem concentrar-se nas oportunidades que podem criar para os outros e nas mudanças que conseguem promover nas suas comunidades.

Aos 23 anos, Aníbal Guilengue encontra-se numa fase de construção académica, profissional e cívica. A experiência na Argélia representa uma oportunidade de aprendizagem e crescimento, mas também reforça a sua ligação a Moçambique e a vontade de contribuir para o futuro do país.

Mais do que conquistar posições, pretende construir um percurso em que o conhecimento se transforme em soluções, a liderança em serviço e as oportunidades individuais em progresso colectivo. É essa a essência da filosofia que escolheu para orientar a sua caminhada: liderar para servir, servir para transformar.

DIREITO DA FAMÍLIA

# MASTERCLASS PROMOVE EDUCAÇÃO JURÍDICA NO PALÁCIO DA JUSTIÇA

**A Celina Ngoabi Sociedade de Advogados R.L., em parceria com a A.C. Escola de Direito Online, realiza, no dia 11 de Dezembro de 2026, a 4.ª edição da Masterclass sobre Direito da Família, no Auditório do Palácio da Justiça, às 11h00.**

Sob o lema «Saber que tem problema todo mundo sabe, a diferença está em saber como agir», a iniciativa pretende reforçar a literacia jurídica e proporcionar aos participantes conhecimentos práticos sobre questões que frequentemente afectam a vida familiar.

O encontro vai abordar temas como divórcio e união de facto, pensões de alimentos, regulação do exercício da autoridade parental e direito sucessório. Para o efeito, contará com a participação de magistrados judiciais, magistrados do Ministério Público, advogados e especialistas das áreas de Recursos Humanos e Segurança Social.

A Masterclass destina-se a estudantes de Direito, advogados estagiários, profissionais da área jurídica e ao público em geral interessado em conhecer melhor os seus direitos e compreender os mecanismos legais disponíveis para enfrentar conflitos familiares.

Mais do que uma oportunidade de aprendizagem, a iniciativa procura demonstrar a importância do conhecimento jurídico na prevenção de conflitos, na protecção dos direitos individuais e na estabilidade das famílias.

As informações sobre as modalidades de acesso e inscrições estão disponíveis nas páginas oficiais da organização no Facebook, Instagram e TikTok.

- Data: 11 de Dezembro de 2026
- Horário: 11h00
- Local: Auditório do Palácio da Justiça
- Contactos: 929 850 147 / 973 510 222.



PM SERVICES
# Magazine
158
INSPIRAÇÃO LIDERANÇA IMPACTO NOVEMBRO 2026



WILKER DE ASSIS

# «NÃO DESISTAM DE DEFENDER AQUILO EM QUE ACREDITAM»

PÁGINA 06

*«O voluntariado e os trabalhos sem remuneração, além do sacrifício, abrem a nossa mente para o mundo da empatia, da paciência e da valorização das coisas quando as temos nas mãos»*