

PM SERVICES

MAGAZINE

VOCÊ PODE ESTAR AQUI... DECIDA.

“

Aprendi
que *liderar*
não é estar
presente o
tempo todo,
mas criar
sistemas que
garantam
continuidade
- ADÉLIA
VICENTE

”



ADÉLIA VICENTE:

NÃO FOI FRAQUEZA. FOI
SOBREVIVÊNCIA. **A EMPRESÁRIA**
QUE PAROU, VENCEU O CÂNCER
E VOLTOU COM PROPÓSITO

ZENA MAYRELIS:

Com apenas 21 anos, jovem transforma paixão em negócio que inspira outras mulheres



Aos 21 anos, Zena Mayrelis de Olímpia Janibel Matuasse já trilha o caminho do empreendedorismo com determinação, criatividade e propósito. Natural de Maputo, Zena descobriu cedo a paixão por moda e a capacidade de transformar pequenos interesses em oportunidades de negócio.

A história de Zena começou aos 17 anos, quando vendia bijuterias para as colegas de escola. Mas foi seu estilo e gosto por roupas que deram o verdadeiro impulso para seu futuro empresarial. "As minhas colegas elogiavam a maneira como eu me vestia. Então comecei a vender algumas das minhas roupas para comprar outras novas. Aos 18 anos, decidi levar meu negócio a sério como fonte de trabalho", conta.

Hoje, além de empreender na venda de roupas da SHEIN e de fornecedores da África do Sul, Zena ministra cursos de importação, ajudando outras jovens a começar seus próprios negócios e oferecendo consultoria em estratégias de marketing e gestão.

O capital inicial? "Eu comecei com nada. Postava os produtos no WhatsApp, Facebook e Instagram. Os clientes faziam o depósito antecipado, que eu usava para comprar os artigos. Quando o produto chegava, eles pagavam o restante pelos meus serviços", explica.

No início, o maior desafio foi conquistar clientes, muitos dos quais desistiram devido ao tempo de espera de 15 dias para receber as encomendas. Além disso, Zena enfrentou situações de falta de seriedade e compromisso de alguns clientes: "Já aconteceu de uma senhora vir experimentar as roupas e decidir não levar, ou de pessoas que encomendam e ficam meses sem retirar os produtos."

Apesar das dificuldades, Zena nunca perdeu o foco. "Já pensei em desistir, mas o que me fez continuar foi o meu propósito. Tenho fé no impacto que posso ter na vida das pessoas. Já ajudei mais de 8 meninas a iniciar o próprio negócio e conquistar independência financeira", afirma.

Conciliar estudos, vida pessoal e gestão do negócio é outro desafio que Zena soube supe-



rar. "Tenho conseguido separar escola, trabalho e meus outros deveres. Nos meus tempos livres, cuido do negócio", conta. Ela também aprendeu a lição de confiar apenas em pessoas comprometidas, após experiências negativas com colaboradoras que não agiam com honestidade.

Zena reconhece que o apoio ao empreendedorismo juvenil feminino em Moçambique ainda é limitado. "Um dos maiores desafios hoje é conseguir realizar pagamentos



de importação, pois os bancos muitas vezes bloqueiam cartões para transações online", explica.

Empreender mudou profundamente a vida de Zena. Hoje, ela consegue suprir suas necessidades básicas, tem independência financeira e, mais importante, inspira outras jovens a seguir seus sonhos.

Para quem quer começar, Zena é enfática: "Comece por algo que goste de fazer. Assim, quando pensar em desistir, lembrará que faz isso por amor e não apenas pelo dinheiro."

A história de Zena Mayrelis mostra que empreendedorismo não é apenas sobre lucro, mas também sobre propósito, resiliência e impacto. Aos 21 anos, ela prova que determinação, criatividade e paixão podem transformar sonhos em negócios reais e inspirar toda uma geração de mulheres a acreditar em seu potencial.

PrestigeHub

BUSINESS CENTER

Visita
Nosso
Website

Malachi Garden

Sempre
conectado

Saiba mais



<https://malachigarden.co.mz/>

ADÉLIA VICENTE:

NÃO FOI FRAQUEZA. FOI SOBREVIVÊNCIA. **A EMPRESÁRIA QUE PAROU, VENCEU O CÂNCER E VOLTOU COM PROPÓSITO**



Não há romantização possível quando a vida impõe limites reais. Em 2025, Adélia Vicente Matsimbe aprendeu isso da forma mais dura e mais transformadora. Mulher, empreendedora e sobrevivente, ela atravessou um dos períodos mais desafiantes da sua vida ao receber o diagnóstico de câncer e, mais tarde, a notícia

da cura. Entre consultas, tratamentos e dias em que o corpo já não respondia, Adélia precisou fazer algo que o mundo dos negócios raramente permite: parar, reduzir o ritmo e reaprender a viver.

A palavra que define o seu ano é clara e carregada de significado: renascer. Não como um retorno ao que era antes, mas como a construção consciente de uma nova forma de existir mais lúcida,

mais humana e mais alinhada com a verdade do corpo e da alma. "Não foi sobre vencer rápido nem sobre ser forte todos os dias", afirma. "Foi sobre aprender a viver com mais consciência, limites e verdade."

Esse renascimento pessoal refletiu-se diretamente na forma como passou a conduzir os seus negócios. À frente da BellaModeladoras, marca guiada pelo lema "Eleve a sua autoestima", e da Mo-

chilas & Malas, que carrega o propósito de "Carregando Sonhos", 2025 não foi um ano linear. Houve desaceleração, pausas forçadas e decisões difíceis. Mas houve, sobretudo, fortalecimento de valores.

Na BellaModeladoras, a marca deixou definitivamente de ser apenas sobre produto. Tornou-se um espaço de acolhimento, respeito e apoio ao corpo feminino em diferentes fases da vida. Um marco simbólico desse novo ciclo foi o lançamento da primeira coleção de cintas modeladoras com produção na Colômbia não para "corrigir" corpos, mas para respeitá-los. "O corpo deixou de ser algo a ajustar e passou a ser algo a cuidar", explica.

Já a Mochilas & Malas manteve-se como uma base de estabilidade num período de grande fragilidade pessoal. Ligada à rotina, à educação, ao trabalho e à família, a marca reafirmou o seu papel de acompanhar jornadas reais. Mais do que vender produtos, sustentou sonhos inclusive o da própria fundadora de continuar, mesmo quando parar parecia a opção mais sensata.

E houve momentos em que parar quase aconteceu. Durante o tratamento, a ideia de encerrar atividades parecia lógica. Mas Adélia entendeu que os seus negócios iam além dela: eram fonte de sustento, identidade construída ao longo de anos e espaços onde muitas mulheres se sentem vistas, respeitadas e representadas. Continuar deixou de ser um ato de ambição e passou a ser um compromisso com pessoas reais.

Gerir duas empresas enquanto enfrentava tratamentos exigiu uma liderança no modo essencial. Delegar mais, reduzir excessos, priorizar o que realmente importava. "Aprendi que liderar não é estar presente o tempo todo, mas criar sistemas que garantam continuidade", afirma. Essa consciência transformou a sua forma de decidir: hoje, há menos urgência, menos ego e mais responsabilidade. Dizer "não", desacelerar e rever planos tornaram-se ferramentas de proteção da empresa, da equipa e da própria líder.

Financeiramente, 2025 foi um ano de reconstrução. Não houve abundância, mas houve base sólida. Num mercado cada vez mais informado e exigente, Adélia optou por qualidade real, comunicação honesta e propostas alinhadas com a realidade das clientes. Promessas vazias perderam espaço para conforto, funcionalidade e verdade valores comuns às duas marcas.

No meio de tudo, a fé manteve-se como sustento silencioso. "Houve dias em que o corpo falhava, mas as decisões certas continuavam a surgir", recorda. Sem espetáculo, sem discurso fácil, apenas a certeza de que não estava sozinha no processo.

Hoje, ao olhar para 2026, continuar a empreender faz sentido mas com ajustes claros: menos excesso, mais estratégia; menos volume, mais valor; mais propósito e sustentabilidade emocional. O câncer mudou profundamente a sua relação com o corpo, a autoestima e o próprio significado de sucesso. Prosperidade, agora, não se mede apenas em números. "Prosperidade sem saúde não é sucesso", afirma com convicção.



A lição que fica é direta, sem filtros nem romantização: limites salvam, a fé sustenta, a força não é constante e sobreviver já é uma vitória. Para mulheres que empreendem enquanto lutam pela própria vida, Adélia deixa uma mensagem simples e poderosa: não se obriguem a ser fortes

todos os dias. Pedir ajuda não diminui ninguém. Continuar, no seu tempo, também é coragem.

Esta não é apenas uma história de negócios. É uma história de vida. E de renascimento.





 Centro
Médico Privado
Dr. Adriano Tivane

 CMP
DENTAL CENTER

APARELHO ORTODÔNTICO!

**QUER ALINHAR
SEU SORRISO SEM
GASTAR MUITO?**

**AGORA FICOU
MAIS FÁCIL!**

**APARELHO
ORTODÔNTICO**

APENAS
15.000 MT!
POR ARCADA

- Correção de dentes desalinhados
- Melhora do sorriso e autoestima
- Atendimento profissional
- Material de qualidade



CONTACTE-NOS

📞 +258 84 349 2014
+258 85 249 9830
✉️ cmp_dentalcenter@gmail.com
🏡 Av. Ahmed Sekou Toure, N° 406
(centro médico Dr Adriano Tivane)



Maputo está em movimento. E tu, vais ficar parado?

Regista-te na Moozi Driver, começa a conduzir
hoje e faz parte do novo movimento.



Siga as nossas redes sociais

Moozi app

SUSANA CATARINA:

Transformando saúde, beleza e autoestima com medicina Integrativa e Tricologia

Da experiência pessoal ao ensino profissional, a especialista une estética, tricologia e naturopatia para resultados duradouros e humanizados.

A busca por soluções de saúde que fossem além do convencional marcou a trajetória de Susana Catarina, 37 anos, portuguesa radicada na Guiné-Bissau. Foi através da Medicina Integrativa que ela encontrou respostas para desafios de saúde pessoal e descobriu uma nova vocação: integrar estética, tricologia e naturopatia para promover bem-estar completo.

“Minha experiência pessoal despertou o interesse pela Medicina Integrativa. Ao longo dos anos, percebi que estética, tricologia e naturopatia fazem parte de um mesmo todo, que se complementa de forma natural”, conta Susana. Para ela, a Naturopatia permite identificar desequilíbrios internos e tratar as causas, não apenas os sintomas visíveis um conceito que se tornou a base do seu trabalho e das formações que ministra.

Ao aplicar essa abordagem, Susana consegue criar tratamentos personalizados, combinando equipamentos tecnológicos avançados, como o Estimulador Microcirculatório Electromagnético da Omeoenergetica, a cosmética especializada da Sénal e protocolos de avaliação exclusivos do Estojo de Metodologia da Dra. Elizete Kaffer. *“O atendimento deixa de ser apenas sobre aparência e passa a focar em saúde e bem-estar integral, promovendo resultados duradouros”, explica.*



Entre os problemas capilares mais comuns que trata estão queda de cabelo, alopecia, dermatite, psoríase e infecções fúngicas do couro cabeludo. "O cabelo e a pele são marcadores de saúde. Tratar a causa, e não apenas o efeito, garante resultados mais eficazes e duradouros", afirma Susana, ressaltando a importância de analisar o organismo como um todo.

A especialista também destaca a relação entre saúde emocional, hormonal e estética. Stress, desequilíbrios hormonais e emoções impactam diretamente cabelo, pele e envelhecimento. Por isso, cada atendimento começa com uma avaliação detalhada, seguida de protocolos individualizados que consideram corpo, mente e estilo de vida.

Construir uma carreira em uma área ainda pouco compreendida não foi fácil. "Havia muita resistência no início, tanto do público quanto de profissionais. Mas com formação contínua e resultados consistentes, consegui consolidar credibilidade. Hoje, há uma procura crescente por metodologias integrativas", observa.

Segundo Susana, o erro mais comum no cuidado estético e capilar é buscar soluções rápidas e su-



perficiais, sem considerar a saúde interna. "É essencial integrar corpo, mente e hábitos de vida para garantir resultados eficazes e saudáveis", alerta. E acrescenta que a estética pode ir muito além da aparência: quando usada de forma consciente, promove autoestima, confiança e qualidade de vida.

Entre os momentos mais emocionantes da carreira, Susana lembra das transformações em que pacientes não só melhoraram esteticamente, mas também recuperaram equilíbrio emocio-

nal e consciência sobre a própria saúde. "Ver profissionais aplicando as metodologias e alcançando resultados consistentes é extremamente gratificante", compartilha.

Para profissionais que desejam se especializar em Medicina Integrativa e Tricologia, ela aconselha: investir em formação contínua, desenvolver escuta empática, tratar cada pessoa como única e trabalhar com ética e protocolos baseados em resultados reais. "Ver o sorriso e a confiança de alguém todos os dias é a maior recompensa", afirma.





O futuro de Susana inclui expandir as formações e capacitar profissionais a atuarem de forma segura, eficaz e humanizada. Seu objetivo é garantir que cada paciente receba tratamentos integrativos que promovam saúde, beleza e autoestima de maneira sustentável.



Comunidade de Namau vive um Natal de esperança graças à iniciativa solidária da Salama Pemba e parceiros



Mais de 100 famílias beneficiadas numa acção que reforçou o valor da união, da partilha e da responsabilidade social em Cabo Delgado.

A comunidade de Namau, no distrito de Metuge, província de Cabo Delgado, viveu no passado sábado, 20 de Dezembro de 2025, um Natal diferente, marcado por gestos de solidariedade, proximidade humana e esperança renovada. Através da iniciativa Natal Solidário Salama Pemba e Parceiros 2025, dezenas de famílias em situação de vulnerabilidade receberam apoio alimentar essencial, permitindo-lhes celebrar a quadra festiva com maior dignidade.

A acção beneficiou mais de 100 famílias, que receberam kits alimentares compostos por arroz, óleo alimentar, feijão manteiga, açúcar e farinha de milho produtos básicos que representam não apenas sustento, mas também cuidado e atenção às necessidades reais da comunidade.

Mais do que a entrega de bens alimentares, o Natal Solidário simbolizou um acto colectivo de empatia e responsabilidade social. Para as famílias de Namau, a iniciativa representou um sinal claro de que não estão esquecidas e de que a solidariedade, quando praticada de forma conjunta, tem o poder de transformar realidades.

Durante a acção, os beneficiários expressaram profunda gratidão pelo apoio recebido, sublinhando a importância do gesto num contexto marcado por desafios socioeconómicos, agravados pela vulnerabilidade de muitas comunidades da região.

O sucesso da iniciativa foi possível graças à união de esforços entre o sector privado, a sociedade civil e as instituições públicas, demonstrando que parcerias bem estruturadas são fundamentais para gerar impacto social duradouro.

Nutriverde Okala
Mapiko Rádio TV+
JosTV
Gráfica CD



Entre os parceiros que se associaram ao Natal Solidário Salama Pemba e Parceiros 2025 destacam-se:

Lopes Construções
Cargofrete
Cappuccino Café
Instituto Criança
Nautilus



Governo da Província de Cabo Delgado

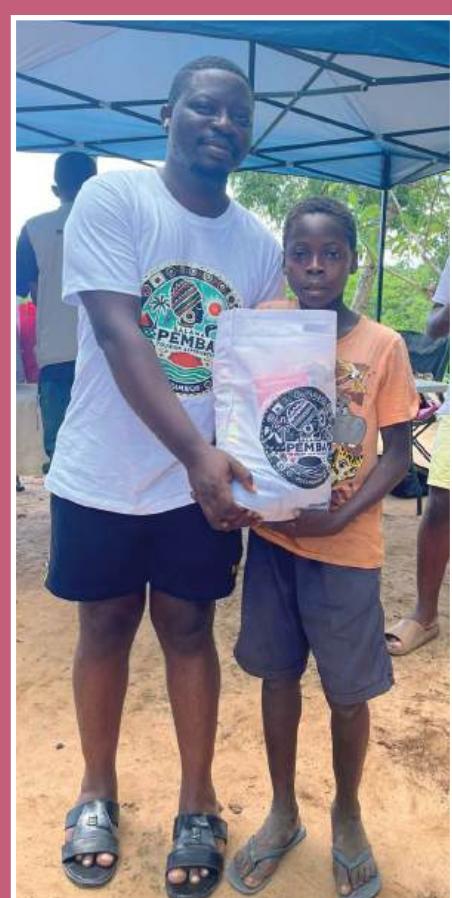
O contributo de cada parceiro foi determinante para a concretização da iniciativa, desde o apoio logístico à mobilização de recursos, reforçando o papel do empresariado local e das instituições na promoção do bem-estar comunitário.

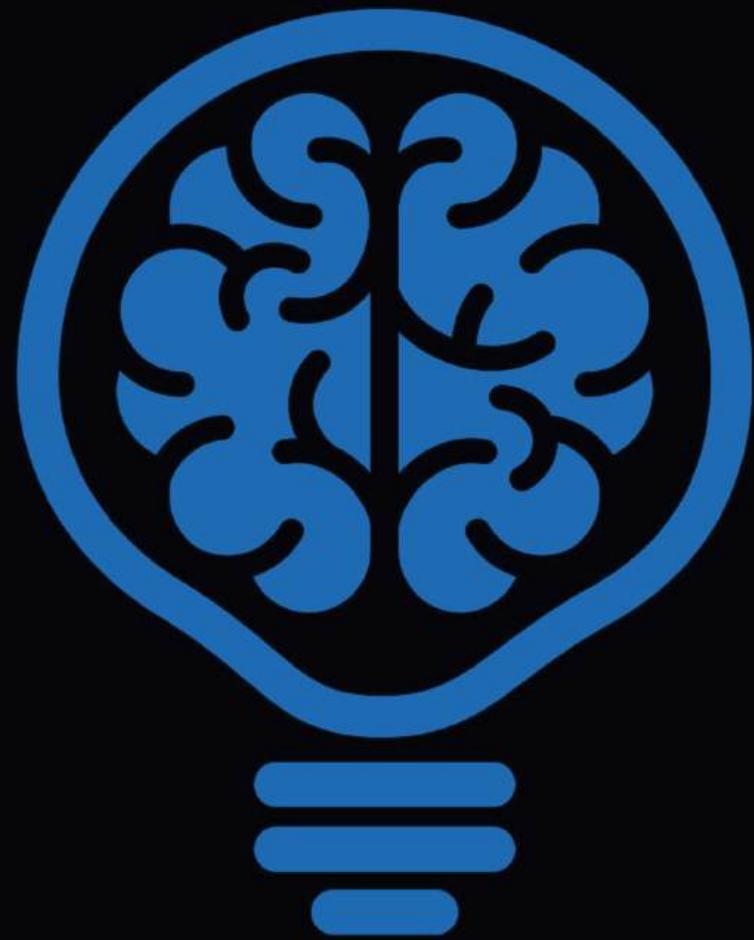
Segundo os promotores da iniciativa, o Natal Solidário nasceu da convicção de que a responsabilidade social deve ir além de acções pontuais, assumindo-se como um compromisso colectivo e contínuo com as comunidades. A experiência reforçou a importância da colaboração intersectorial como ferramen-

ta essencial para enfrentar desafios sociais e promover inclusão.

A comunidade de Namau saiu sensibilizada e fortalecida por uma iniciativa que evidenciou o poder da cooperação e da partilha. Num período tradicionalmente associado à união familiar, o Natal Solidário Salama Pemba e Parceiros 2025 transformou a quadra festiva num verdadeiro momento de esperança, dignidade e proximidade humana.

Uma demonstração clara de que, quando diferentes actores se unem em torno de uma causa comum, a solidariedade deixa de ser apenas um gesto simbólico e passa a ser uma força transformadora.





ELCÍDIO CHILAÚLE
Coach Integral Sistémico

SE VOCÊ...
está cansado de ter mesmos resultados, sabe que merece e pode mais, quer mudar hábitos, melhorar relacionamentos e finalmente sair da sobrevivência para viver a sua melhor versão.

O COACHING É PARA SI

AGENDA SUA SESSÃO EXPERIMENTAL



é grátis, acesse:
elcidiochilaule.com





Destaque o seu negócio na PM Services Magazine!

Simples, rápido e sem complicações: entrevista pelo WhatsApp.



BENEFÍCIOS:

- ✓ +1 milhão de visualizações, entrevistas lidas por +50 mil pessoas.
- ✓ Networking com empresários nacionais e internacionais.
- ✓ Publicidade gratuita por 60 dias: redes sociais, revista digital, site e comunidade do WhatsApp

Pacotes:

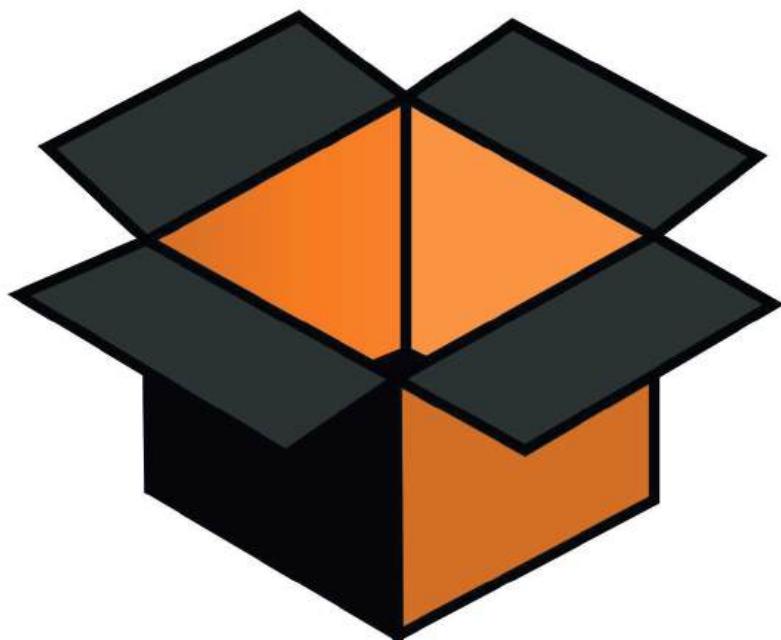
Básico – 1.500 MT

Intermédio – 3.000 MT

Premium – 5.000 MT

Vagas limitadas! Quer garantir a sua hoje?

📞 (+258) 86 120 7151 ✉️ servicespmmm@gmail.com



CUBE
Enterprise
New Ideas, Great Creations

PROLEADER
CONSULTING

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

**A PPM SERVICES É O
ESPAÇO CERTO!**



86 120 7151



Promotion Media Services