

PM SERVICES

EDIÇÃO

82

MAGAZINE

FEVEREIRO 2026



ANYSE PEREIRA:

A Mentora que ensina profissionais a negociar carreira, poder e salário

PÁGINA 05

TREINAR PARA VIVER:

A missão de Hugo Saraiva na longevidade humana



N

mundo cada vez mais acelerado, onde o sedentarismo e as dores crónicas se tornaram comuns, Hugo Filipe Gama Saraiva surge como uma voz firme e diferenciada no universo do exercício físico e da saúde. Personal Trainer desde 2012, especializado em longevidade, recuperação de patologias musculoesqueléticas e reforço postural, Hugo não treina corpos para espelhos treina pessoas para a vida.

Natural de Lisboa, com 35 anos, Hugo é, acima de tudo, um homem de família. Fora do estúdio, dedica-se integralmente à mulher e aos dois filhos, assumindo com a mesma disciplina o papel de pai, marido e profissional. Uma filosofia que se reflete diretamente na forma como trabalha: com responsabilidade, empatia e propósito.

"Não chega viver muito. O nosso foco é viver com qualidade durante o maior tempo possível."

O contacto com o desporto começou cedo. Aos 12 anos, enquanto jogador de futebol federado, Hugo entrou pela primeira vez num ginásio. O treino de força deixou de ser apenas complemento e passou a ser paixão. Foi esse percurso competitivo que o levou a seguir a área do exercício físico e saúde, formando-se como Personal Trainer.

Com o tempo, Hugo percebeu uma lacuna preocupante no mercado: muitos profissionais focados apenas na estética e poucos verdadeiramente preparados para trabalhar com saúde, dor, limitações físicas e envelhecimento.

"Observei uma grande falta de conhecimento técnico no acompanhamento de pessoas com patologias. Quis fazer diferente e ter um impacto real na saúde e na qualidade de vida das pessoas."



Essa visão levou-o a especializar-se em longevidade e recuperação musculoesquelética, tornando-se uma referência no acompanhamento individualizado e consciente.

Em 2019 nasce o ECO Personal Trainer Studio, não como mais um espaço de treino, mas como um conceito. Um estúdio pensado não para quem gosta de treinar, mas para quem precisa de treinar para viver com au-

população mundial sofrerá de dores nas costas ao longo da vida. Para Hugo, a causa principal raramente é patológica.

“A maioria das dores vem da má postura e do sedentarismo, não de doenças.”

O reforço postural, baseado no fortalecimento da musculatura estabilizadora, é uma das grandes apostas do seu trabalho. Exercícios específicos, bem aplicados, permitem não apenas aliviar dores, mas devolver qualidade de vida.

Ao longo da sua carreira, Hugo acumulou histórias que vão muito além do físico. Uma delas marcou profundamente o seu percurso: em 2018, recebeu um jovem com apenas 20% de locomoção no membro inferior direito, consequência de uma infecção medular adquirida após uma cirurgia hospitalar.

Após seis meses de trabalho específico, o impossível aconteceu: o cliente voltou a andar, a correr e a viver de forma autónoma. Hoje leva uma vida ativa e sem limitações.

“O exercício físico, quando bem aplicado, é uma ferramenta terapêutica poderosa.”

Casos de sucesso em clientes com doença de Parkinson, com sintomas em remissão completa através do exercício, reforçam a convicção de Hugo de que o movimento é, muitas vezes, o melhor remédio.

Para Hugo Saraiva, não existem fórmulas mágicas nem planos iguais para todos. Cada corpo, cada mente e cada história exigem um olhar clínico e humano.

“O segredo de um acompanhamento de excelência é a individualização. O treino



tonomia, sem dor e com energia.

O foco é claro: envelhecimento ativo, através da combinação entre exercício físico, nutrição e mudança de hábitos de vida.

“O nosso estúdio não trabalha para o verão. Trabalha para a autonomia, para a ausência de dor e para a disposição diária dos nossos clientes.”

Segundo a Organização Mundial da Saúde, entre 80% e 85% da

tem de ser adaptado às condições físicas, psicológicas e patológicas da pessoa, naquele dia, naquele momento.”

É também por isso que no ECO Personal Trainer Studio os treinos de 30 minutos são valorizados. Para Hugo, consistência supera excesso.

“O maior erro das pesso-

duras saudáveis e vegetais;

Sono reparador, entre 7 a 8 horas por noite;

Boas relações sociais, com pessoas positivas e dinâmicas.

Os próximos passos passam pela expansão da marca ECO, com o objetivo de chegar a mais pessoas e transformar mais vidas. Não por vai-



as é o tudo ou nada. Mudanças reais fazem-se de forma progressiva e sustentável.”

Os quatro pilares da qualidade de vida

Na visão de Hugo, viver bem exige equilíbrio. A qualidade de vida assenta em quatro pilares fundamentais:

Exercício físico regular (mínimo 30 minutos, 3 vezes por semana);

Alimentação equilibrada, rica em proteínas, gor-



dade profissional, mas por missão.

“Não trabalho apenas para treinar pessoas. Trabalho para mudar a forma como envelhecemos.”

Hugo Saraiva representa uma nova geração de profissionais do exercício físico: conscientes, preparados e profundamente comprometidos com a saúde humana. Num tempo em que viver mais já não é suficiente, ele lembra-nos que viver melhor é o verdadeiro sucesso.





Visita
Nosso
Website

Malachi Garden

Sempre
conectado

Saiba mais



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



ANYSE PEREIRA:

A Mentor que ensina profissionais a negociar carreira, poder e salário



Num mercado de trabalho global que continua a premiar mais a proximidade ao poder do que o mérito puro, Anyse Pereira surge como uma voz clara, estratégica e profundamente incômoda para os sistemas estabelecidos. Cabo-verdiana, cientista, gestora de programas internacionais e mentora de carreira, Anyse não ensina apenas a melhorar currículos ou a preparar entrevistas. Ensina algo bem mais raro: como negociar valor, ocupar espaço e aceder aos lugares onde as decisões são tomadas.

Com um percurso profissional que atravessa mais de 50 países e algumas das instituições mais influentes do mundo, Anyse Pereira construiu uma carreira ancorada em impacto real, pensamento crítico e uma leitura apurada das dinâmicas de poder que moldam o mercado internacional.

“Para além do papel de mentora de carreira, sou uma mulher africana, cabo-verdiana, jovem, que construiu uma trajetória profissional da qual se orgulha profundamente”, afirma.

Anyse é gestora de programas de desenvolvimento, investigadora e consultora internacional, com um PhD em Gestão de Conhecimento Tropical. Atualmente, trabalha como Coordenadora de Capacitação Científica no Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (IPCC) e como Liaison de Coordenação Nacional para Cabo Verde no Green Climate Fund (GCF) duas instituições centrais na agenda climática global.

Ao longo da sua carreira, já geriu portfólios superiores a 50 milhões de euros, colaborando com organizações como o UNDP, UNESCO, Mercy Corps e Fauna & Flora International, entre outras. Para Anyse, no entanto, o trabalho nunca foi apenas um cargo ou um título.

“O trabalho sempre foi um espaço de responsabilidade, compromisso e de exercer propósito. Sou movida pelo im-



pacto social dos projetos que lidero, mas também por uma leitura crítica dos sistemas onde atuo."

A maternidade é mãe de duas filhas acrescentou uma nova camada de consciência ao seu percurso profissional. "Reforçou a minha convicção de que carreiras sustentáveis precisam de ser compatíveis com vidas reais."

A entrada no mundo da mentoria não foi planeada. Surgiu de

forma orgânica, quase inevitável.

Enquanto construía a sua carreira em organizações multilaterais, Anyse começou a identificar um padrão recorrente: profissionais africanos altamente qualificados, com formação sólida, a enfrentarem barreiras invisíveis no acesso a oportunidades internacionais.

"Eu própria bati nessas portas. A diferença é que tive mentores informais e aprendi, mui-



tas vezes à força, os códigos não escritos do mercado."

Inicialmente céptica em relação à mentoria uma posição comum no meio académico foi a experiência pessoal enquanto mentora da que mudou tudo. "Vencer esse preconceito literalmente mudou a minha vida."

Com o tempo, começaram a surgir mensagens no LinkedIn, pedidos de orientação, perguntas sobre como tinha conseguido determinadas posições. Ficou claro que o problema não era falta de talento, mas falta de acesso à informação estratégica.

mo de tentar, porque sempre ouviram dizer que não é possível."

Para Anyse, falar de dinheiro é falar de justiça. "O dinheiro importa porque representa reconhecimento, muda trajetórias económicas de famílias inteiras e dá segurança para correr riscos profissionais."

Mais do que isso, cada profissional africano que entra numa organização de topo contribui para mudar quem está à mesa onde as decisões são tomadas.

Os resultados do seu trabalho refletem-se em histórias concretas. Uma profissional nigeriana que passou de um salário local inferior a 300 euros para um emprego remo-



Assim nasceu a Next Level, a sua plataforma de mentoria: um espaço onde experiência é transformada em método, sem romantismos, sem jargão corporativo vazio e sem promessas irrealas.

A motivação de Anyse para ajudar profissionais a alcançarem cargos mais altos e salários mais justos nasce da sua própria história.

Desde cedo ouviu que determinados objetivos "não eram possíveis": estudar na Europa, fazer um doutoramento sendo mãe, trabalhar em organismos internacionais, construir uma carreira global. Conseguiu todos.

Mas também viveu a subvalorização, a sub-remuneração e o desconforto de saber que colegas menos qualificados ganhavam mais.

"Vejo tantos profissionais convencidos de que não conseguem. Pessoas que desistem antes mes-

to no Reino Unido a ganhar 1.500 libras por mês. Uma mulher de 48 anos que conseguiu o primeiro emprego na sua área em Inglaterra, depois de acreditar durante anos que "já era tarde". Ou ainda uma licenciada que deixou trabalhos de sobrevivência para assumir um cargo alinhado com a sua formação.

"Mais do que os números, o que me marca é devolver o poder e a autoestima. Ver alguém passar de pedir desculpa por existir profissionalmente para negociar o seu valor com confiança."

Trabalhar em mais de 50 países ensinou-lhe que não existe uma fórmula única de sucesso, mas existem padrões universais sobre como o poder funciona.

"A competência técnica é o mínimo esperado, não o diferenciador."

A sua mentoria é profundamente contextual. Ensina a ler ambientes, a identificar gatekeepers informais, a gerir visibilidade e a fazer escolhas conscientes: quando jogar o jogo e quando desafiá-lo.



OS ERROS QUE CUSTAM CARO NAS NEGOCIAÇÕES

Anyse é direta ao identificar os erros mais comuns:

Não negociar.

Acreditar que o trabalho fala por si.

Negociar a partir da necessidade e não do valor.

"Empresas esperam negociação. O orçamen-

to existe simplesmente não o oferecem se não pedires."

Para avançar de forma consistente, defende uma mu-

dança profunda de mentalida-de: carreira não é emprego.

"A carreira é um projeto estratégico de longo prazo. Quem entende que é agente e não paciente da própria carreira muda completamente a forma como se posiciona."

Coragem, auto-advocacia, resiliência emocional e clareza estratégica são, para Anyse, competências tão importantes quanto qualquer diploma.

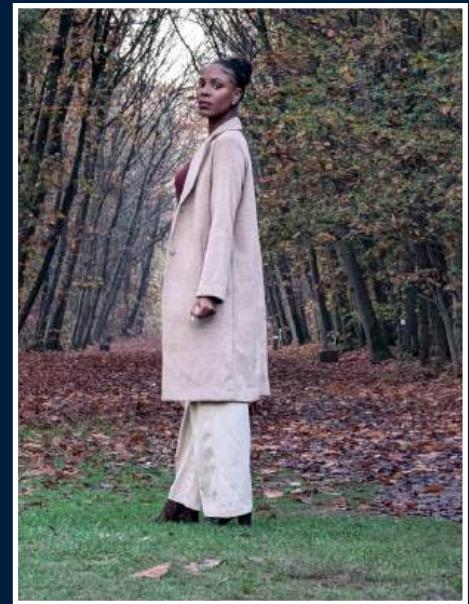
Na sua abordagem, técnica e desenvolvimento pessoal são indissociáveis. Trabalha CVs e entrevistas ao mesmo tempo que descontrói crenças limitantes e aborda o síndrome do impostor que define como uma res-

posta racional a ambientes historicamente excluidentes.

"O trabalho não acaba quando a oferta chega. Começa aí."

A recomendação é clara: fazer uma auditoria honesta de carreira, assumir responsabilidade e agir antes do desespero.

"Ninguém vai vir salvarte. A única permissão que precisas para avançar é a tua."





Moozi
DRIVER

**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

GENERUS, SU LDA

REVITALIZE SUA PRESENÇA DIGITAL

Quarta-feira, 4 de Fevereiro de 2026

O seu site não pode ser um cemitério digital! Revitalize sua presença online com autoridade. Atraia clientes, gere leads e converta visitas em vendas. Transforme seu site numa máquina de crescimento.



NOSSOS SERVIÇOS

- Websites de Alto Impacto
- Marketing Digital Estratégico
- Optimização para Conversão
- Gestão de Redes Sociais
- Design com Autoridade
- Suporte Dedicado

LIGUE AGORA

gmuchag8@gmail.com
@agostinhojmuchave
+258 84 734 2668
@Maputo

DO LUTO AO LEGADO:

Como a CL Group transformou imóveis em propósito e liberdade financeira

Manaputo, uma tarde quente, daquelas em que o tempo parece abrandar e convida à reflexão. É neste clima que esta história ganha força: uma história onde o imobiliário deixa de ser apenas negócio e passa a ser memória, visão e legado.

Por trás da CL Group está Natacha Amélia Lima Trigueiros Rodrigues, 32 anos, natural de São Tomé e Príncipe, uma mulher que decidiu transformar a dor da perda em construção de futuro. O nome da empresa não é fruto de estratégia de marketing, mas de afeto e significado profundo.

“Dar o nome da minha mãe à empresa foi a forma que encontrei de a manter viva em tudo o que construo.”

A marca Cezaltina Lima, hoje reconhecida no setor imobiliário, nasceu antes mesmo da empresa existir: nasceu na história de mulheres fortes, resilientes e trabalhadoras que marcaram a vida da fundadora. A mãe e a avó tornaram-se símbolos silenciosos de uma empresa que carrega valores, não apenas ativos.

A entrada de Natacha no setor imobiliário não foi teórica, foi prática e vivida. A herança de um imóvel despertou mais do que responsabilidade: despertou visão. Através do refinanciamento, surgiram novas aquisições, seguidas pelo arrendamento e, mais tarde, pelo alojamento local onde a rentabilidade revelou todo o seu potencial.

Foi nesse percurso que surgiu uma constatação clara: muitas pessoas compram imóveis sem estratégia.

“As pessoas compram por emoção, sem pensar em rentabilidade, crédito ou crescimento financeiro.”

A CL Group nasce exatamente para responder a essa lacuna do mercado, oferecendo gestão imobiliária, alojamento local e consultoria estratégica, de forma integrada, personalizada e orientada para resultados.

Na prática, os serviços da CL Group complementam-se para transformar imóveis em fontes reais de rendimento. A gestão garante organização e valorização; o alojamento local maximiza ganhos quando a localização permite; e a consultoria orienta decisões desde o primeiro passo.



Para Natacha, o maior erro no imobiliário não é investir é investir sem conhecimento.

"Um imóvel com estratégia é um ativo. Sem estratégia, pode tornar-se um peso financeiro durante anos."

A sua experiência pessoal como investidora confere à CL Group um diferencial raro: aconselhamento baseado em vivência real, não apenas teoria.

Empreender no imobiliário exige mais do que ambição. A burocracia, as mudanças constantes na legislação especialmente no alojamento local e a necessidade de adaptação contínua são desafios permanentes. Superá-los exigiu estudo, atuação e disciplina estratégica.



Ainda assim, Natacha faz questão de deixar uma mensagem clara às mulheres que desejam investir:

"A confiança vem da preparação. Quanto mais conhecimento, mais liberdade para decidir e liderar."



A CL Group prepara-se para novos passos: a aquisição de um terreno em Cabo Verde, projetos futuros em São Tomé e Príncipe e a contínua diversificação de fontes de rendimento. O crescimento, no entanto, segue um princípio claro: consistência, visão de longo prazo e impacto.

Numa Maputo quente, vibrante e cheia de movimento, esta história lembra-nos que o verdadeiro investimento começa dentro: na memória, na coragem e na visão de quem decide construir não apenas patrimônio, mas legado.



GT

Cezallina Lima
Group

U



LUDIMILA CORREIA:

Criar marcas com raiz, estratégia e verdade



Por trás da RaizKreativa está Ludimila Correia, uma mulher cabo-verdiana, mãe, empreendedora e designer, cuja trajetória é marcada pela diversidade de experiências e por uma profunda ligação com a identidade cultural. O seu percurso atravessa diferentes áreas, da ciência ao design, mas sempre guiado pela criatividade e pela vontade de construir algo com significado real.

Desde muito cedo, Ludimila desenvolveu uma visão empreendedora. Ainda criança, fazia tranças para conquistar o seu próprio dinheiro uma experiência simples, mas transformadora, que lhe ensinou autonomia, responsabilidade e respeito pelo trabalho manual. Essa vivência moldou não apenas o seu percurso profissional, mas também a sensibilidade com que hoje observa pessoas, culturas e marcas.

“O meu olhar criativo é muito mais do que estética: é empatia, estratégia e intenção”, afirma. Para ela, criar é um processo profundamente humano, que começa na escuta e na compreensão da história de quem empreende.

O nome RaizKreativa traduz exatamente essa filosofia. A “raiz” simboliza identidade, história, valores e propósito, enquanto o “K” presente em Kreativa homenageia a sua herança cabo-verdiana, reforçando a ideia de que a criatividade também é um ato cultural. Segundo Ludimila, uma marca forte nasce sempre de dentro para fora. “Não construo apenas imagens bonitas, ajudo marcas a encontrarem a sua essência e a comunicarem com verdade.”

Defensora do design estratégico, Ludimila distingue claramente o que é apenas visualmente atrativo daquilo que gera impacto real. Para ela, o design deve responder a perguntas fundamentais: quem é a marca, para quem fala, que emoção quer provocar e que



comportamento pretende gerar. "Design bonito agrada aos olhos. Design estratégico resolve problemas", explica. Cada elemento visual que cria tem um propósito claro, alinhado com o posicionamento e os objetivos do negócio.

Ao longo do seu trabalho, Ludimila observa que muitos empreendedores percebem a necessidade de reposicionar a sua marca quando começam a atrair os clientes errados ou sentem desconforto ao apresentar o próprio negócio. Em muitos casos, a pessoa evoluiu, mas a marca ficou presa a uma versão antiga. Para ela, a marca deve acompanhar o crescimento pessoal e profissional do empreendedor, sob pena de perder coerência e autenticidade.

O processo criativo da RaizKreativa começa sempre pela escuta profunda. Ludimila realiza

um diagnóstico estratégico detalhado, mergulhando na história, nos valores e nos desafios de cada negócio. A partir daí, define posicionamento, personalidade da marca e direção visual, antes de avançar para o design. O resultado vai muito além de um logótipo: é uma identidade estruturada, pensada para crescer de forma sustentável.

Um dos projetos que mais a marcou foi a Farmácia Santa Clara, que acompanhou desde os primeiros rabiscos até à construção da identidade final. O objetivo foi criar uma marca próxima, humana e acessível, sem perder profissionalismo. Para Ludimila, experiências como essa reforçam a sua visão de que o design não é apenas estética, mas uma ferramenta de construção e transformação.

Na sua perspetiva, o design desempenha um papel essencial na

sustentabilidade dos negócios. Ele organiza processos, melhora experiências, fortalece a confiança e cria relações duradouras com os clientes. Por isso, defende que o design deve ser encarado como investimento estratégico e não como custo.

O futuro da RaizKreativa passa por aprofundar ainda mais o lado estratégico, desenvolver produtos digitais educativos e continuar a apoiar marcas com propósito real, especialmente empreendedoras e projetos que valorizem a identidade cultural. O seu objetivo é claro: ajudar marcas a crescer com consciência, construir legado e comunicar com verdade.

Nascida em Cabo Verde, Érica Patrícia Tavares Correia, hoje com 33 anos, não fala de educação parental a partir de

teorias distantes. A sua voz carrega vivência, consciência e um compromisso claro com a transformação emocional das famílias africanas. Especialista em desenvolvimento emocional da criança e do adolescente, Érica construiu o seu caminho a partir da própria dor e é precisamente aí que reside a força do seu trabalho.

Antes dos títulos, Érica é uma mulher em constante processo de cura. Foi uma criança que não foi ouvida, uma adolescente que aprendeu a silenciar emoções e uma adulta que precisou reaprender a sentir sem culpa. "Sou mãe, filha e mulher africana, marcada por histórias de dor, mas também de muita resiliência", afirma. Essa trajetória pessoal tornou-se o solo fértil onde nasceu a sua missão: quebrar ciclos de violência infantil normalizados ao longo de gerações.



Raiz Kreativa

DESIGN STUDIO



Dentro de muitas culturas africanas, bater ainda é confundido com educar. Érica escolheu conscientemente romper com esse padrão. E fá-lo com firmeza e verdade. "Cuidar da infância não é sobre o comportamento da criança, é sobre nós. Se carregamos dor, transmitimos dor", diz, numa das afirmações mais impactantes da sua abordagem.

A decisão de se especializar no desenvolvimento emocional da criança e do adolescente nasceu quando Érica se confrontou com os próprios comportamentos enquanto mãe. Apesar de prometer a si mesma que não repetiria os padrões vividos na infância, percebeu que, sem consciência e ferramentas emocionais, estava a reproduzir o mesmo modelo educativo. Cada grito trazia memórias antigas, seguidas de culpa e pedidos de desculpa.

Foi nesse momento que compreendeu que educar exige primeiro olhar para dentro. "Eu entendi que precisava aprender a gerir e regular as minhas próprias emoções. Foi aí que procurei conhecimento", explica. Esse passo mudou não só a sua forma de maternar, mas definiu o seu propósito profissional.

Na sua experiência, um dos maiores desafios emocionais enfrentados hoje por crianças e adolescentes é o silenciamento emocional. Crescer com medo dos pais, sentir que não serão escutados, viver sob exigências excessivas e violência verbal normalizada são realidades frequentes. O resultado aparece cedo: ansiedade, insegurança, baixa autoestima e dificuldades profundas de regulação emocional.

"Uma criança emocionalmente segura tem mais possibilidades de se tornar um adulto consciente e equilibrado", reforça Érica. Quando esse cuidado não acontece, os impactos prolongam-se até à vida adulta, perpetuando ciclos de dor emocional.

A educação parental, na visão de Érica Correia, é uma ferramenta poderosa de prevenção da violência e de construção de vínculos seguros. Educar não é controlar comportamentos, mas criar relação, presença e coerência emocional. Quando os adultos aprendem a comunicar com respeito, regular emoções e impor limites sem humilhação, a violência deixa de ser usada como método educativo.

Ela alerta para erros

comuns que fragilizam o vínculo entre pais e filhos: o uso do medo como disciplina, gritos, comparações, invalidação emocional e castigos humilhantes. "Muitos pais confundem amor com vínculo, mas vínculo é segurança e confiança", explica. É o filho sentir que pode procurar os pais sem medo de ser castigado ou humilhado.

No trabalho com instituições públicas e privadas, Érica tem observado mudanças significativas após capacitações em educação emocional. Em escolas, pais e cuidadores passam a reconhecer o impacto das palavras, atitudes e da forma como lidam com emoções no dia a dia. Em alguns contextos, a transformação foi tão evidente que as próprias instituições manifestaram interesse em levar essa abordagem também aos professores.

Para Érica, fortalecer emocionalmente os cuidadores é essencial. "Uma criança só consegue regular-se emocionalmente quando o adulto à sua volta também o consegue", afirma. A criança aprende pelo exemplo. Quando a comunicação adulta é feita através de gritos, isso torna-se o padrão reproduzido e depois injustamente rotulado como má educação.

As famílias que se sentem perdidas ou sobrecarregadas, Érica deixa uma mensagem clara e humana: "Vocês não estão sozinhos. Sentir cansaço não faz de ninguém um mau pai ou uma má mãe". Educar é um dos maiores desafios emocionais que existem, especialmente para quem não recebeu uma educação consciente. Ainda assim, é possível aprender, reparar e recomeçar.

O grande sonho de Érica Patrícia Tavares Correia é levar a educação consciente e emocionalmente saudável a toda a comunidade africana. Para ela, quebrar a crença de que bater é educar é urgente. Quando a única forma de demonstrar "amor" é castigar, o corpo e a mente da criança entram em estado de ameaça, criando adultos emocionalmente distantes.

"Se estas crenças não forem quebradas, continuaremos a bloquear o futuro emocional das nossas crianças", conclui.

A sua missão é clara: ser ponte entre consciência emocional, ancestralidade e parentalidade, e contribuir para uma geração mais segura, mais consciente e emocionalmente livre.

 **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)

CURIAQUITA ELEGANCE: Quando o cuidado do corpo se transforma em reconexão, confiança e presença

**HÁ MARCAS
QUE NASCEM DE
ESTRATÉGIAS.**

***E há marcas que
nascem de mo-
mentos de viragem
profunda na vida
de uma mulher.***

ACuriaquita Elegance nasce exatamente aí num ponto de encontro entre maternidade, identidade e autocuidado consciente. À frente do projeto está Soraia Simão Curiaquita, 32 anos, natural de Lisboa, uma mulher que transformou a própria jornada de reconexão com o corpo numa missão de cuidado com outras mulheres.

Mais do que estética, Soraia fala de presença, escuta e respeito pelo corpo como território emocional.

“A maternidade despertou em mim o desejo de estar mais presente na vida dos meus filhos e de construir algo que me permitisse equilibrar carreira, propósito e família. Ao mesmo tempo, eu própria vivia fases de baixa autoestima e desconexão com o meu corpo.”

Foi nesse processo íntimo que surgiu a clareza: cuidar do corpo podia ser também um caminho de cura emocional para ela e para outras mulheres.

Na Curiaquita Elegance, o cuidado corporal não se limita ao resultado visível. Para Soraia, a verdadeira transformação começa dentro.

“A confiança não nasce apenas do que vemos no espelho, mas do que sentimos ao habitar o próprio corpo. A estética é só a consequência visível de um processo interno.”

Essa visão reflete-se na forma como conduz cada atendimento: com tempo, escuta ativa e personalização total. Cada corpo é tratado como único, porque carrega histórias, emoções e ritmos próprios.



Inchaço, peso, desconforto. Sintomas comuns que, para Soraia, vão muito além da fisiologia.

“O corpo fala o que muitas vezes a mente silencia. Emoções mal processadas manifestam-se no corpo, e o tratamento corporal pode ser um caminho de liberação e equilíbrio.”

É por isso que os seus tratamentos não seguem protocolos rígidos. A técnica existe, mas é guiada pela sensibilidade, pela leitura do momento emocional da cliente e pela intenção colocada em cada toque.

O percurso profissional de Soraia começou na área das unhas, onde deu os primeiros passos no empreendedorismo. Mas, com o tempo, percebeu que algo faltava.

“Gostava do contacto com as clientes, mas sentia falta de profundidade, propósito e significado.”

A transição para a estética corporal aconteceu de forma natural, através de estudo contínuo, prática e entrega. Hoje, é reconhecida em Newcastle pelo seu trabalho focado no bem-estar físico e emocional, não apenas na aparência.



Um dos maiores equívocos que Soraia combate é a ideia de que a drenagem linfática é apenas estética ou um “mimo”.

“Não se trata de prometer corpos perfeitos, mas de ajudar o corpo a funcionar melhor, aliviar sobrecargas e devolver à mulher a sensação de leveza, presença e conexão consigo mesma.”

Para ela, cuidar do sistema linfático é falar de saúde, imunidade, prevenção e equilíbrio com resul-

tados que se refletem também no emocional.

Entre tantas histórias, uma marcou-a profundamente: uma cliente em plena mudança de casa, emocionalmente sobrecarregada, chegou à sessão em estado de ansiedade extrema.

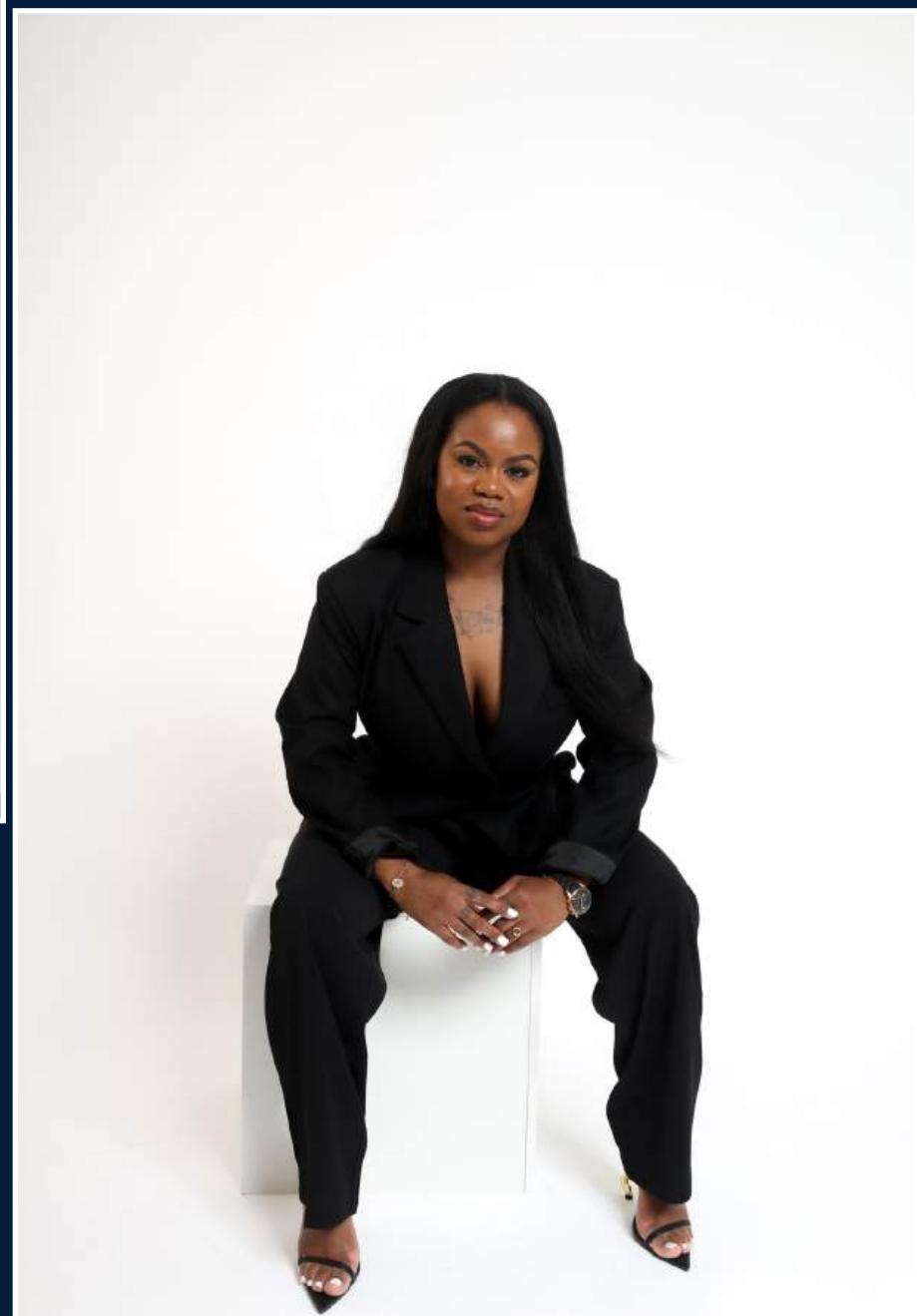
“No final, a transformação não foi apenas física. A respiração estava mais calma, o corpo mais leve, o olhar diferente. Ali tive a certeza de que um único

encontro, quando feito com presença e escuta verdadeira, pode ter um impacto profundo.”

A mensagem que Soraia deixa às mulheres que continuam a adiar o autocuidado é direta

e necessária:

“Tu não precisa esperar tudo estar em ordem para cuidar de ti. O autocuidado não é egoísmo, é base. Tu merece ser prioridade na tua própria vida.”



Fora do trabalho, Soraia define-se como uma mulher simples, ligada à família, à espiritualidade e aos pequenos momentos. A infância marcada por responsabilidades precoces e os desafios emocionais ao longo do caminho moldaram a sua sensibilidade e resiliência.

Quando questionada se se considera uma mulher de sucesso, a resposta vem sem hesitação mas com profundidade:

"Sim, considero. Não apenas pelos resultados profissionais, mas pela mulher que me tenho tornado. Sucesso é viver alinhada com os meus valores, impactar outras mulheres e continuar a crescer sem perder a essência."

A Curiaquita Elegance é, assim, mais do que um espaço de tratamentos corporais.

É um convite à reconexão, ao respeito pelo corpo e à confiança que nasce quando uma mulher volta a habitar-se por inteiro.



FLORINDA FERREIRA:

Arquitetura de decisões, legado que resiste ao tempo



Há líderes que constroem empresas.

E há líderes que constroem estruturas que sobrevivem às empresas.

Florinda Ferreira, 36 anos, natural de Luanda Viana, pertence claramente ao segundo grupo. Investidora e gestora empresarial, é reconhecida não pela velocidade com que cresce, mas pela solidez com que constrói. A sua trajetória não se define por cargos, mas por uma visão clara: negócios não são eventos, são sistemas pensados para durar.

"Vejo-me como uma estratégia de longo prazo. O verdadeiro sucesso não está no momento, mas na permanência."

Essa consciência atravessa todas as suas decisões, da escolha dos setores onde investe à forma como lidera equipas e estrutura património.

Responsabilidade, visão, consistência e integridade não são palavras de apresentação, são critérios de decisão. Florinda rejeita a ideia de crescimento dissociado de princípios.

"Nunca acreditei em crescimento desancorado de valores. Quanto maior a escala, maior deve ser o rigor ético e estratégico."

As suas escolhas passam sempre por



uma pergunta central: isto cria valor real e sustentável ou apenas resultado imediato? Para ela, liderança exige maturidade suficiente para dizer não, esperar e, muitas vezes, agir em silêncio.

"Liderar é sustentar decisões mesmo quando exigem renúncia, paciência ou silêncio estratégico."

Florinda é categórica: nada do que é sólido acontece por sorte. A disciplina foi o eixo que manteve coerência entre planeamento e execução ao longo da sua carreira.

"Houve momentos em que o crescimento poderia ter sido mais rápido, mas não seria sólido. Nesses momentos, a disciplina falou mais alto."

A tomada de decisão consciente ensinou-lhe que nem toda oportunidade deve ser aceite.

"Aprendi a avaliar o custo oculto de cada decisão: tempo, energia, risco reputacional e impacto no longo prazo."

Essa postura, muitas vezes contrária ao ruído externo, foi precisamente o que

lhe deu liberdade estratégica e consistência ao longo do tempo.

O maior ponto de viragem da sua carreira não foi um investimento específico, mas uma mudança de mentalidade.

"Quando deixei de perguntar 'quanto isto rende agora?' e passei a perguntar 'que estrutura isto cria no longo prazo?', tudo mudou."



Foi nesse momento que Florinda passou a pensar em arquitetura patrimonial, integrando setores, diversificando riscos de forma inteligente e alinhando cada projeto a uma visão maior.

"Esse movimento redefiniu o meu papel: de executora para estrategista, de gestora operacional para líder de visão."

Para Florinda, investir não é apenas alocar capital. É garantir coerência entre recursos, conhecimento técnico e execução disciplinada.

"Capital isolado é apenas recurso. Conhecimento isolado é apenas potencial. O impacto acontece quando ambos são guiados por execução alinhada com visão."

A escolha criteriosa de pessoas e equipas é central no seu modelo de liderança, porque entende que a execução reflete diretamente a qualidade humana e técnica das estruturas criadas.

A construção civil, a indústria e os ativos agrícolas não são escolhas aleatórias. Representam, para Florinda, os pilares estruturais da economia.

"Não procuro tendências passageiras, mas projetos que resistam aos ciclos económicos e gerem valor contínuo."

A sua análise vai além dos números: considera território, contexto, impacto social e resiliência operacional.

Em projetos de grande escala, Florinda defende que crescer sem estrutura é criar vulnerabilidade.



tir, mas em construir algo frágil, sem propósito ou dependente.

"Quero que os meus filhos herdem mais do que património: quero que herdem valores, visão e integridade."

A paixão pelo estudo e pelo desenvolvimento contínuo mantém Florinda intelectualmente ativa e estrategicamente preparada.

"Liderar exige humildade para aprender e coragem para evoluir."

Esse compromisso com o conhecimento reflete-se num estilo de liderança analítico, humano e preparado para o futuro.

Para empreendedores e investidores que desejam construir valor real, Florinda deixa um conselho claro simples, mas exigente:

"Pensem em estrutura antes de pensarem em velocidade. Resultados imediatos impressionam, mas é a consistência que constrói património, reputação e legado."

E conclui com uma afirmação que resume toda a sua trajetória:

"Negócios sólidos não são feitos para impressionar. São feitos para durar."



"Crescer de forma sustentável é saber quando acelerar e quando consolidar."

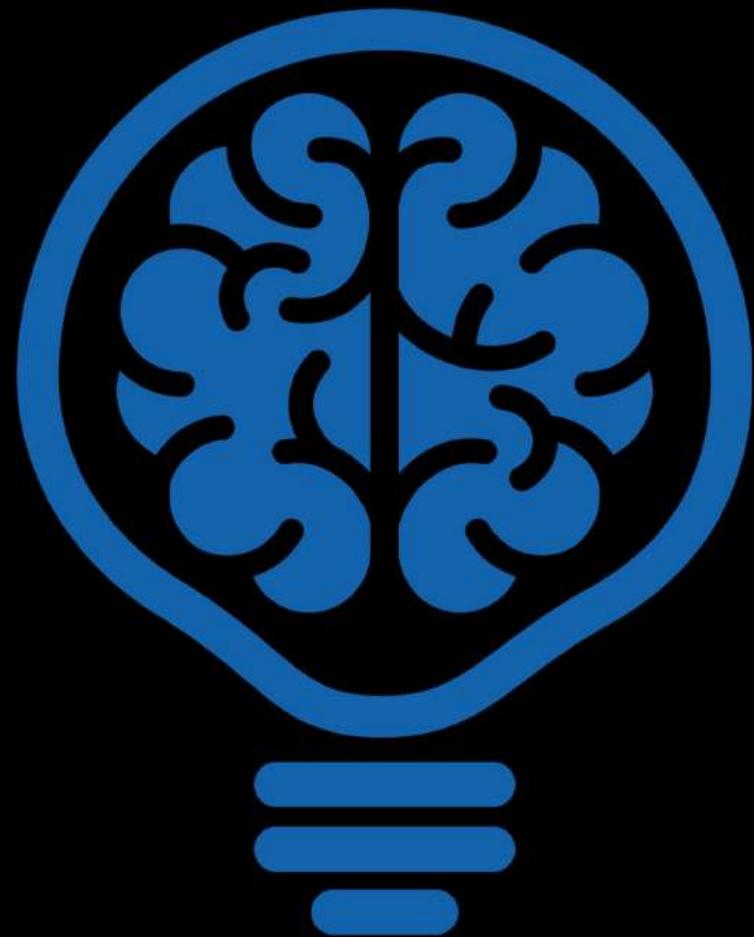
Eficiência operacional, para ela, não é apenas cortar custos, mas otimizar recursos, tempo e talento, garantindo que cada decisão fortalece e não fragiliza o sistema.

Ser mãe de dois filhos redefiniu profundamente a sua relação com investimento, risco e legado.

"Hoje penso de forma intergeracional. Cada decisão carrega a responsabilidade do exemplo que estou a construir."

O verdadeiro risco, segundo Florinda, não está em inves-





KINESIS



ELCÍDIO CHILAÚLE
Coach Integral Sistémico

SE VOCÊ...

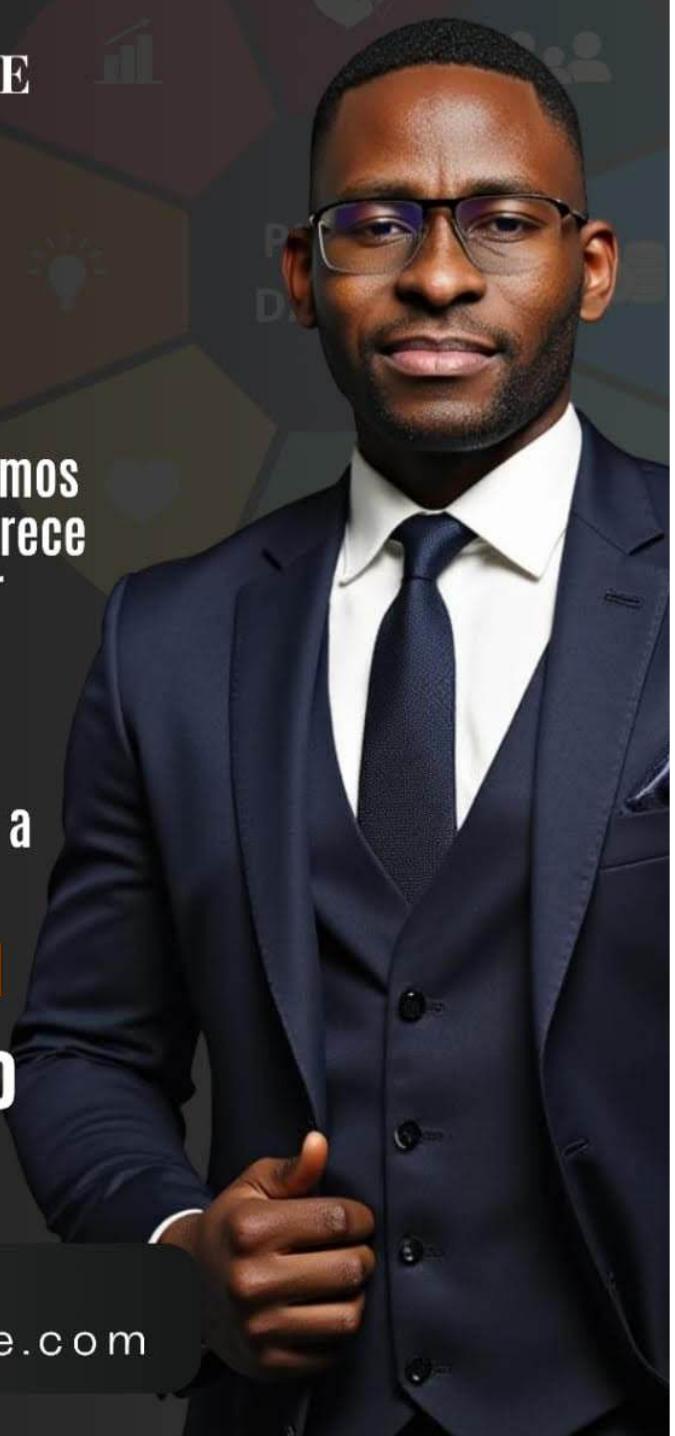
está cansado de ter mesmos resultados, sabe que merece e pode mais, quer mudar hábitos, melhorar relacionamentos e finalmente sair da sobrevivência para viver a sua melhor versão.

O COACHING É PARA SI

AGENDA SUA SESSÃO EXPERIMENTAL



é grátil, acesse:
elcidiochilaule.com



EURY MG:

Quando viajar deixa de ser destino e passa a ser identidade

Mais do que carimbos no passaporte, a história de Eury MG Eurídice Garcia é feita de escolhas conscientes, construção pessoal e uma profunda compreensão do mundo como lugar de encontros. Natural de Cabo Verde, formada entre Portugal e Espanha, residente em Paris há mais de uma década e com mais de 40 países no currículo, Eury construiu uma carreira no turismo que vai muito além da estética das redes sociais ou do simples ato de viajar.

A sua essência começa cedo, na herança cabo-verdiana marcada pela mistura de culturas, pela migração e pela capacidade de adaptação. Essa base moldou a forma como olha o mundo com escuta, respeito e sensibilidade cultural e tornou-se o alicerce do seu trabalho como consultora de viagens e guia turística local em Paris.

"Crescer entre culturas ensina-nos a respeitar ritmos, histórias e formas diferentes de viver", afirma.

Formada em Recepção e Atendimento, licenciada em Turismo e especializada em Gestão da Animação Turística, Eury alia conhecimento académico à experiência prática adquirida na hotelaria, nas viagens e na vivência real dos destinos. Foi essa combinação que a levou a perceber que poderia acompanhar o viajante em todo o processo: do planeamento estratégico à experiência no terreno.





A mentoria que recebeu no âmbito do empreendedorismo feminino foi um ponto de viragem. A partir daí, deixou de ver a viagem apenas como produto e passou a tratá-la como processo humano feito de escolhas certas, prevenção de erros e alinhamento com o momento de vida de cada pessoa.

Entre dezenas de países visitados, não foram os destinos mais luxuosos que mais a transformaram, mas aqueles onde a vida acontece com menos recursos e mais comunidade. Essas vivências redefiniram o seu conceito de qualidade de vida e refletem-se hoje nos roteiros personalizados que cria para os seus clientes.

“Viajar ensinou-me que riqueza não se mede apenas em conforto, mas em significado.”

Viver em Paris trouxe-lhe também uma nova leitura sobre oportunidades e pertencimento. Cidade exigente, multicultural e simbólica, Paris ensinou-lhe que crescer fora do país de origem requer identidade sólida, resiliência e paciência. É essa experiência real longe do romantismo turístico que permite a Eury orientar viajantes de forma honesta, eficaz e segura.

No plano pessoal, a maternidade acrescentou uma nova camada à sua trajetória. Mãe solo de um menino de sete anos, concilia trabalho a tempo inteiro, consultoria de viagens e atividades como guia turística com o apoio da família e uma organização rigorosa. Para ela, viajar não é incompatível com responsabilidade pelo contrário, exige ainda mais estrutura.

No seu trabalho, o foco nunca é apenas o destino, mas a experiência emocional que ele proporciona. Cada roteiro parte do perfil do viajante, das suas expectativas e do seu contexto pessoal, transformando lugares conhecidos em vivências autênticas e memoráveis.

“Uma viagem só é inesquecível quando faz sentido para quem a vive.”

O conselho que deixa às mulheres africanas que sonham viajar, viver fora ou trabalhar no turismo é direto: formação primeiro, coragem depois. Para Eury, o medo não deve ser travão, mas sinal de que algo maior está a ser construído.

Ao olhar para o futuro, o legado que deseja deixar ao filho e às pessoas que cruzam o seu caminho profissional não se resume aos lugares visitados, mas à forma como se sentiram ao longo da jornada: acolhidas, seguras, inspiradas.

Porque, no universo de Eury MG, viajar não é fugir é encontrar-se.



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

MAGAZINE

FEVEREIRO 2026

**DO LUTO AO LEGADO:**

Como a CL Group Transformou Imóveis em propósito e liberdade financeira