

# PM SERVICES

MAGAZINE

VOCÊ PODE ESTAR AQUI...DECIDA.



**INDLU, LDA — 2025: O ANO EM QUE O PATRIMÓNIO PASSOU A SER ESTRATÉGIA**

**Onde o imobiliário deixou de ser apenas imóvel e passou a ser decisão patrimonial consciente**



NOAME SOLUTIONS: ZA:

# Balanço de 2025 — Um Ano de Consolidação, Impacto e Liderança Feminina



o ano de 2025 será registrado como um marco de crescimento, maturidade e afirmação estratégica para a Noame Solutions. Ao longo dos últimos doze meses, a empresa consolidou projetos relevantes, expandiu sua equipe e fortaleceu o compromisso com a excelência, a inovação e o impacto social positivo, se firmando como referência em seu setor de atuação.

Mais do que números e resultados, 2025 foi um ano de aprendizado profundo. Noame viveu experiências marcantes com clientes, construiu parcerias valiosas e celebrou conquistas internas que evidenciaram a força, dedicação e alinhamento de sua equipe. Cada desafio superado contribuiu para uma jornada sólida, guiada por propósito, profissionalismo e visão de futuro.

Atuando nas áreas de decoração, catering, aluguel de espaços, locação de materiais e treinamentos profissionais, a Noame Solutions manteve ao longo do ano um alto padrão de qualidade em seus serviços, reforçando a confiança do mercado e ampliando seu impacto junto a diferentes públicos. Esse caminho reflete uma gestão atenta às necessidades do mercado, aliada a uma cultura organizacional centrada em pessoas, criatividade e responsabilidade.

Um dos momentos mais emblemáticos de 2025 foi a realização da 2ª edição do treinamento “Seja uma Mulher de Negócios”, nos dias 20, 21 e 22 de outubro.





O projeto, idealizado para inspirar, capacitar e impulsionar mulheres moçambicanas, reuniu 24 participantes em uma edição marcada pelo compartilhamento de conhecimento, crescimento pessoal e empoderamento feminino.

O primeiro dia da formação foi dedicado ao autoconhecimento, à construção da identidade empresarial e à definição de propósito e posicionamento no mercado. No segundo dia, as participantes mergulharam em conteúdos práticos de estruturação de negócio, gestão de clientes, marketing e precificação, complementados por exercícios aplicados na área de



nacionais convidadas a partilhar as suas trajetórias, desafios e aprendizados, culminando numa sessão de perguntas e respostas, entrega de certificados e um brinde de encerramento.

Com essa iniciativa, a Noame Solutions reforçou seu papel ativo no fortalecimento do ecossistema empreendedor feminino, contribuindo para a redução do desemprego e a criação de oportunidades sustentáveis. O projeto reflete a convicção de que investir na capacitação das mulheres é investir no desenvolvimento econômico e social do país.

decoração. O terceiro e último dia foi marcado por um momento de networking e inspiração, com a participação de três empresárias



Sob a liderança de Letícia Vieira, a Noame Solutions demonstrou em 2025 que é possível crescer com consistência, propósito e impacto. A sua gestão tem sido marcada por visão estratégica, sensibilidade humana e compromisso com a criação de valor real não apenas para clientes, mas também para colaboradores, parceiros e para a sociedade.

Ao encerrar 2025, a Noame Solutions olha para o futuro com confiança. A trajetória construída ao longo do ano inspira novos sonhos e projetos ainda mais ambiciosos para 2026, sustentados por uma base sólida, uma equipe fortalecida e uma liderança que acredita no poder da inovação, da formação e do empreendedorismo como motores de transformação.





# Destaque o seu negócio na PM Services Magazine!

Simple, 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](mailto:servicespmmm@gmail.com)



INDLU, LDA — 2025: O ANO EM QUE O PATRIMÓNIO PASSOU A SER ESTRATÉGIA

# Onde o imobiliário deixou de ser apenas imóvel e passou a ser decisão patrimonial consciente

**O** ano de 2025 representou um marco de

**consolidação estratégica para a INDLU, Lda, empresa liderada por Ivo Magalo, Fundador e Real Estate Strategist. Num mercado imobiliário cada vez mais exigente, a Indlu afirmou-se não apenas como corretora ou gestora de imóveis, mas como uma estrutura especializada em transformar património imobiliário em activos funcionais, protegidos e estrategicamente posicionados.**

**M**ais do que crescer em volume, 2025 foi um ano de maturidade empresarial, reforço de posicionamento e alinhamento com uma visão de longo prazo.

A trajectória da Indlu está directamente ligada ao percurso do seu fundador. Engenheiro de formação, com base académica em Engenharia e Gestão de Tecnologias de Informação e Comunicação, Pós-Graduado em Gestão de Negócios e actualmente candidato a Executive MBA (EMBA) internacional, Ivo Magalo construiu uma abordagem que alia rigor técnico, leitura estratégica e disciplina de gestão.

Essa combinação reflecte-se no ADN da empresa: decisões estruturadas, foco em valor real e rejeição de práticas improvisadas que fragilizam o património ao longo do tempo.



**2025:  
crescimento  
consciente e  
posicionamento  
sólido**

Ao longo de 2025, a Indlu reforçou a sua actuação como parceiro estratégico do proprietário, acompanhando todo o ciclo de vida do imóvel da aquisição à valorização, da gestão à manutenção, do posicionamento à optimização de retorno.

O foco esteve menos em transacções isoladas e mais em decisões patrimoniais bem fundamentadas, orientadas para:

- Preservação de capital
- Redução de riscos operacionais
- Valorização sustentável dos activos
- Melhoria do desempenho económico dos imóveis



Neste período, a empresa consolidou relações com proprietários privados, investidores, condomínios, clientes corporativos, instituições e organizações internacionais, que procuram clareza, método e responsabilidade na gestão do seu património imobiliário.

Um dos pilares que mais se destacou em 2025 foi a integração entre gestão imobiliária e serviços técnicos, um modelo que diferencia a Indlu no mercado.

Ao oferecer serviços técnicos integrados manutenção de ar-condicionado, canalização, electricidade, piscinas, jardinagem, pintura, sistemas de segurança

e outros a empresa reduziu a fragmentação operacional, aumentou o controlo e garantiu maior eficiência aos seus clientes.

- Menos fornecedores.
- Mais responsabilidade.
- Mais previsibilidade.

Essa integração permitiu à Indlu assumir uma posição clara: quem gere património precisa responder pelo todo, não apenas por partes.

Em 2025, a Indlu reforçou uma mensagem central que orienta toda a sua actuação:



“Um imóvel só é um activo quando trabalha a favor do seu proprietário.”

Quando não é gerido, analisado ou estrategicamente posicionado, o imóvel deixa de proteger capital e passa a consumir recursos de forma silenciosa. Foi nesse contexto que a empresa aprofundou serviços de gestão patrimonial imobiliária, planeamento de manutenção preventiva e consultoria estratégica, sempre dentro de limites claros de competência e responsabilidade.

Ao longo do ano, a Consultoria Imobiliária Estratégica ganhou maior relevância, apoiando clientes na leitura de mercado, avaliação de oportunidades e estruturação de imóveis para rendimento, venda ou garantia.

Sem promessas irreais ou atalhos, a Indlu manteve uma postura ética e transparente, orientando decisões patrimoniais sustentáveis e alinhadas com a realidade do mercado.







## Um balanço de estrutura, método e visão

Financeiramente e operacionalmente, 2025 não foi um ano de promessas fáceis, mas de bases sólidas. A Indlu encerra o período com processos mais maduros, posicionamento premium mais claro e uma identidade empresarial consistente.

A empresa reafirma que não trabalha apenas imóveis trabalha decisões patrimoniais.

Perspectiva para 2026:

Com a experiência acumulada em 2025, a Indlu prepara-se para um novo ciclo focado em:

- Reforço da gestão patrimonial estratégica
- Expansão responsável dos serviços integrados
- Parcerias institucionais e corporativas
- Consolidação como referência em gestão imobiliária com visão de longo prazo

Sem atalhos.

Sem ruído.

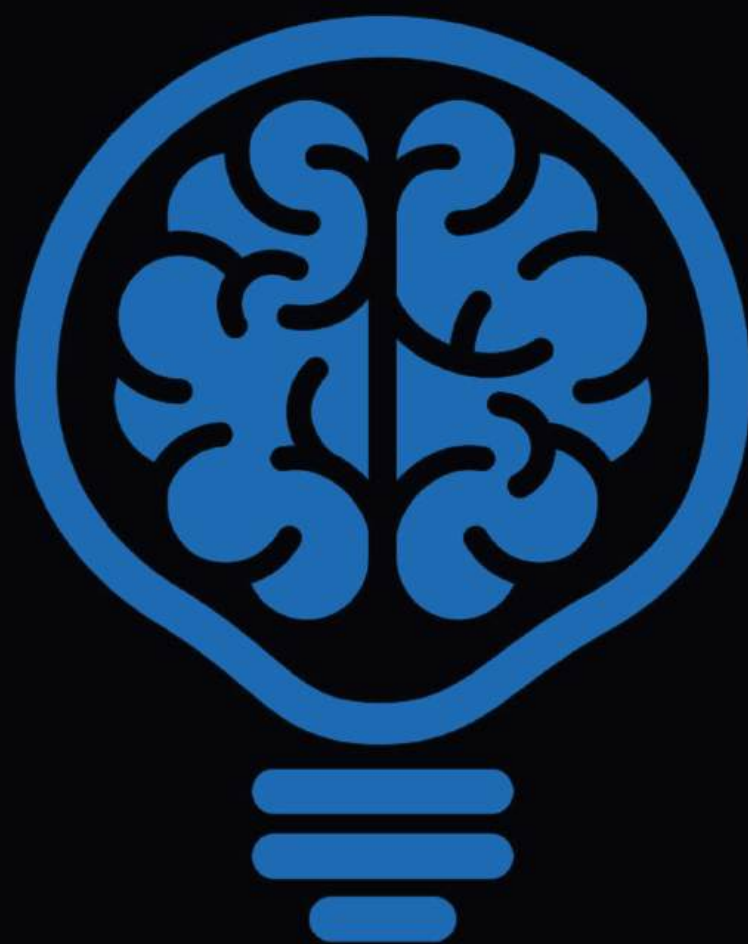
Com método, clareza e responsabilidade.

INDLU, Lda — Corretoria & Gestão Imobiliária

[properties@indlu.co.mz](mailto:properties@indlu.co.mz)

[www.indlu.co.mz](http://www.indlu.co.mz)





# 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 grátis, acesse:  
[elcidiochilaule.com](http://elcidiochilaule.com)







# QUER DAR VOZ AO SEU **NEGÓCIO?**

**A Sua Marca  
Merece Brilhar!**

Na PM Services Magazine,  
damos mais do que publicidade –  
oferecemos visibilidade estratégica,  
entrevistas de destaque e bônus  
especiais que posicionam a sua  
empresa no centro das atenções!



## O QUE VOCÊ GANHA?

- ✓ Divulgação em redes e meios com grande alcance
- ✓ Entrevista exclusiva que conta a sua história
- ✓ Conexão direta com clientes e parceiros
- ✓ Imagem profissional e autoridade no mercado

**Não fique invisível!** 

Mostre ao mundo o poder da sua marca.



(+258) 86 120 7151



servicespmm@gmail.com



“ENTRE CABOS, QUEDAS E VISÃO:

# Mack Banze e a Coragem de Construir o Próprio Futuro”



**A**os 26 anos, Mack Filipe Alexandre Banze surge como o retrato fiel de uma juventude que se recusa a esperar pelo momento ideal para agir. Engenheiro Informático, actualmente a actuar na área de infraestrutura de redes, Mack constrói a sua história com os pés assentes na realidade e os olhos firmes no futuro, guiado por uma ambição clara: alcançar a liberdade financeira através do conhecimento, da disciplina e da inovação tecnológica.

“Sou um jovem carismático, humilde e com uma força enorme de aprender novas tendências. A minha trajetória é feita de altos e baixos, mas mesmo nas adversidades consigo manter firme a minha visão e a vontade de alcançar os meus objec-

tivos”, afirma.

O empreendedorismo nunca lhe foi estranho. Cresceu a observar os pais equilibrarem as suas carreiras com negócios paralelos, absorvendo, quase de forma natural, a mentalidade de quem cria oportunidades em vez de esperar por elas. “Sempre tive esse veio empreendedor. Nem sei explicar de onde veio, mas acredito que puxei dos meus pais”, diz entre risos.

O início do percurso profissional, porém, foi tudo menos fácil. A falta de recursos financeiros, técnicos e até intelectuais marcou profundamente essa fase. Ainda assim, Mack recusou-se a abandonar a sua ideia. “Os recursos eram poucos, mas a visão era grande. Mantive-me firme e hoje estou a um passo de realizar um dos meus maiores sonhos”, conta, referindo-se à criação do Grupo Big Technology, uma em-

presa vocacionada para automação de processos e assistência virtual com recurso à Inteligência Artificial.

O ano de 2025 revelou-se decisivo. Um período de crescimento, aprendizagem e superação, mas também de perdas profundas. “Foi um pouco de tudo. Cresci, aprendi, superei... e também perdi. Mas as perdas fazem parte do processo de crescimento de qualquer empreendedor”, reconhece.

Entre as conquistas que marcaram o ano, Mack destaca duas dimensões. No plano pessoal, a construção da sua casa e a compra de

um carro que nunca imaginou alcançar tão cedo. No plano profissional, a consolidação do seu projecto empresarial e a conclusão de certificações estratégicas como CCNA, AWS, Fortinet e Kubernetes. “Essas certificações vão facilitar muitos processos no futuro. Foram um investimento em mim mesmo”, sublinha.

Nem tudo correu como planeado. Um investimento feito sem a devida cautela resultou numa perda total do capital. A lição ficou gravada. “Entrei com os dois pés e perdi tudo. Hoje aprendi que é preciso avaliar melhor as oportunidades e avançar sempre com um pé atrás”, afirma, com maturidade.

Manter o foco em meio a tantos desafios exigiu estrutura emocional e mental. Para Mack, três palavras sustentaram o seu ano: “Determinação, disciplina e força de vontade. Foram esses pilares que me mantiveram de pé nas adversidades”.

O contacto com novas oportunidades e com pessoas de mentalidade avançada também redefiniu a sua visão de sucesso. “Hoje tenho acesso a pessoas com um mindset mais elevado, que me puxam sempre para querer mais e ir mais longe”, explica.







Uma das metas que ficou por cumprir em 2025 foi o arranque efectivo das actividades da sua empresa. A frustração inicial deu lugar à compreensão do processo. “No início senti muita raiva por não conseguir começar, mas depois percebi que respeitar o tempo certo é essencial. Até hoje estou a corrigir detalhes importantes”, admite.

Ao fazer o seu balanço de ano, Mack deixa uma mensagem clara e directa aos jovens que constroem os seus próprios caminhos: “Não se comparem com ninguém. Cada um tem o seu processo. Foquem-se em aprender com cada passo. Nada é impossível para quem crê em Deus, tem disciplina, força de vontade... e ousadia”.

Entre redes, códigos e Inteligência Artificial, Mack Filipe Alexandre Banze não constrói apenas uma carreira técnica. Constrói uma visão de futuro assente em fé, conhecimento e coragem provando que, mesmo num caminho cheio de quedas, é possível avançar com propósito e transformar visão em realidade.









DR. DÁRIO CAMAL:

# Um Ano de Liderança, Diplomacia e Impacto Global



**o ano de 2025 afirmou-se como um marco decisivo na trajetória do Dr. Dário Camal, consolidando-o como uma das vozes mais relevantes da nova geração de líderes africanos com projeção internacional. Num contexto global marcado por desafios complexos, a sua atuação distinguiu-se pela consistência, visão estratégica e capacidade de gerar impacto real nas áreas da diplomacia, governação, juventude e desenvolvimento sustentável.**

Ao longo do ano, Dr. Dário Camal destacou-se pela participação ativa em fóruns internacionais, painéis de alto nível e espaços estratégicos de diálogo global, representando Moçambique e a juventude africana com clareza intelectual, firmeza diplomática e profundo sentido de responsabilidade. As suas intervenções em debates sobre liderança juvenil, cooperação internacional, políticas públicas, sustentabilidade e inovação social reforçaram o seu posicionamento como interlocutor respeitado e agente de transformação.

No campo académico e intelectual, 2025 foi igualmente um ano de afirmação. Com contribuições relevantes nos debates sobre governança, Estado de Direito e desenvolvimento sustentável, Dário Camal evidenciou a capacidade de aliar rigor científico à prática política e social, traduzindo conceitos complexos em soluções concretas e adaptadas às realidades africanas.







Enquanto empreendedor e estrategista, manteve o impulso a projetos empresariais e institucionais com impacto económico e social, promovendo modelos de negócio responsáveis, geração de emprego e fortalecimento do ecossistema empreendedor juvenil. A sua visão permaneceu clara: crescimento económico sustentável só é possível quando acompanhado de justiça social, inclusão e responsabilidade coletiva.

No plano social e comunitário, o Dr. Dário Camal reafirmou o seu compromisso com causas humani-

tárias, educação, empoderamento juvenil e saúde comunitária, colaborando com organizações da sociedade civil e iniciativas de base. A sua atuação próxima das comunidades refletiu uma liderança orientada para o desenvolvimento humano e para a dignidade das populações mais vulneráveis.

Em síntese, 2025 foi um ano de consolidação, projeção e impacto para o Dr. Dário Camal, um líder que cruza fronteiras, conecta setores e inspira uma geração a acreditar que a África pode e deve ser protagonista do seu próprio futuro.







# Transformando Negócios & Criando Experiências Únicas



## Na WH IMPACT

Somos especializados em oferecer soluções inovadoras em consultoria empresarial e na organização de eventos corporativos. Nosso objetivo é ajudar empresas a atingirem seu máximo potencial através de estratégias personalizadas e eventos que geram impacto e conectam pessoas e ideias.

## Porquê Escolher-nos?



Garantimos soluções eficazes e personalizadas, alinhadas às necessidades do seu negócio.



Desenvolvemos estratégias inovadoras para impulsionar o crescimento e o sucesso duradouro de nossos clientes.



### Consultoria Empresarial

*Consultoria estratégica para negócios em crescimento*



### Eventos Corporativos

*Organização de eventos corporativos memoráveis*



### Treinamentos Corporativos

*Desenvolvimento de programas de treinamento e workshops*

## Contate-nos



820 588 990



info@wh-impact.com



wh-impact.mailchimpsites.com



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

**A PM SERVICES É O  
ESPAÇO CERTO!**



86 120 7151





ETERNA:

# Trabalhar com Propósito em Tempos Exigentes



Em um contexto marcado pela saturação da moda descartável, a marca se posiciona como uma alternativa consciente, apostando na versatilidade, no detalhamento e no respeito ao ritmo do mercado local.

Além do produto, a experiência na loja continua sendo um dos pilares centrais da ETERNA. O atendimento próximo, atencioso e personalizado traduz a essência da marca: entender o cliente, orientar com sensibilidade e respeitar cada decisão, sem pressa ou imposições. Em um tempo em que o ato de comprar se tornou mais ponderado, essa relação de confiança assume um papel ainda mais relevante.

É nesse mesmo espírito de continuidade e propósito que nasce a ETERNA Bridal. O novo espaço surge como uma extensão natural da marca, pensado para acompanhar um dos momentos mais simbólicos e emocionais da vida de uma mulher: a escolha do vestido de noiva. Mais do que uma nova loja, a Bridal representa uma nova maneira de estar no mercado mais calma, mais íntima e profundamente focada na experiência.



**o ano de 2025 se apresentou como um dos períodos mais desafiadores para o tecido econômico moçambicano. O contexto pós-manifestações, a retração do consumo e as dificuldades de acesso a divisas impuseram ao comércio uma postura de maior prudência, realismo e resiliência. No setor da moda onde planejamento, gestão de estoque e confiança do consumidor caminham lado a lado esses constrangimentos se fizeram sentir de forma particularmente intensa.**

Foi nesse cenário exigente que a ETERNA decidiu se manter fiel à sua trajetória. O processo de reerguer não foi imediato nem é visto como um dado. Pelo contrário, tem sido construído com decisões cons-

cientes, trabalho contínuo e atenção constante à realidade do mercado. Mais do que crescer a qualquer custo, o foco foi preservar a identidade da marca, assegurar a qualidade do que é oferecido e manter um relacionamento próximo com um público que preza por consistência, cuidado e autenticidade.

A ETERNA se afirma como uma boutique que privilegia peças pensadas para durar. O rigor no corte, a escolha cuidadosa dos tecidos e o cuidado com os acabamentos refletem uma filosofia clara: oferecer elegância atemporal em um mercado cada vez mais atento ao valor real de suas escolhas.





A ETERNA Bridal se diferencia pelo atendimento exclusivo com hora marcada, conceito ainda pouco explorado localmente, mas essencial para garantir privacidade, tranquilidade e atenção total. Cada noiva é recebida em um ambiente reservado, onde o tempo é respeitado e cada detalhe acompanhado com rigor e sensibilidade. O objetivo vai além da apresentação

de vestidos: trata-se de criar um espaço seguro para decisões importantes, em um momento que pede cuidado e escuta. Os modelos da Bridal seguem a mesma filosofia que define a ETERNA: elegância sem excessos, qualidade nos materiais e excelência nos acabamentos. As propostas respondem a diferen-



tes estilos de noiva, com possibilidade de ajustes e orientação personalizada, valorizando sempre a individualidade de cada mulher.

A abertura da ETERNA Bridal não simboliza um ponto de chegada, mas mais um passo consciente em um caminho que segue sendo construído com humildade, responsabilidade e visão de longo prazo. Atenta às dificuldades que persistem no contexto econômico, a marca mantém

uma postura realista, sem abrir mão do compromisso com a qualidade e com o atendimento que sempre a distinguiu.

Entre a loja ETERNA e a ETERNA Bridal, o propósito se mantém claro: oferecer mais do que roupas, oferecer escolhas feitas com intenção, acompanhamento próximo e uma experiência que respeita o momento e as expectativas de cada cliente. O reerguer segue, passo a passo, sustentado pela consistência, pelo cuidado e por uma visão sólida de futuro.





# CASTRO'S CONSULTORIA: 2025, um ano de afirmação da Liderança Ética e do Pensamento Estratégico Africano



No Curso de Mestres de Cerimónia, a consultoria apresentou uma abordagem estratégica sobre ética profissional, imagem pública e responsabilidade comunicacional, contribuindo para a elevação dos padrões profissionais num sector de grande visibilidade e impacto social. Já na 4.ª Edição do Global Business Networking, marcou presença como oradora no painel sobre Lideranças Africanas e Perspectivas de Negócios em África, oferecendo uma leitura realista, crítica e estratégica sobre oportunidades, riscos e caminhos sustentáveis para o crescimento do continente.

Para além da participação em eventos externos, 2025 foi também o ano em que a Castro's Consultoria assumiu um papel ainda mais protagonista ao criar os seus próprios espaços de reflexão e capacitação. A realização de um Masterclass Institucional, dedicado ao fortalecimento da marca e ao desenvolvimento do ecossistema empresarial, abordou temas estruturantes como ética aplicada à liderança, liderança transformacional, empreendedorismo com propósito e atendimento de excelência como diferencial competitivo. Esta iniciativa reafirmou o compromisso da consultoria em liderar pelo exemplo, criando plataformas de aprendizagem, reflexão e ação concreta.

O ano de 2025 representou um marco de consolidação e afirmação para a Castro's Consultoria, uma empresa que se posiciona como consultoria estratégica especializada em liderança, ética, atendimento de excelência e desenvolvimento organizacional, com foco profundo na realidade africana e uma visão alinhada aos desafios globais contemporâneos.

Fundada por Elizabeth Castro, a Castro's Consultoria reforçou ao longo do ano uma identidade institucional clara, sustentada em três pilares fundamentais que orientaram todas as suas ações, parcerias e intervenções públicas:

- A ética como fundamento inegociável da liderança e dos negócios;

- a capacitação prática orientada para resultados reais e mensuráveis;
- e o pensamento estratégico africano, contextualizado, crítico e propositivo.

Este posicionamento traduziu-se numa presença ativa e relevante em diversos fóruns de alto impacto, onde a Castro's Consultoria contribuiu de forma consistente para o debate sobre liderança responsável, ética profissional e desenvolvimento empresarial. Destacou-se a participação no Masterclass Conclave, com uma intervenção centrada na Ética e Liderança, sublinhando a importância da integridade, da responsabilidade e da tomada de decisão consciente nos contextos organizacionais e insti-

tucionais.







A formação manteve-se como um dos principais instrumentos de impacto da Castro's Consultoria. Ao longo de 2025, foram ministradas várias formações em diferentes organizações, com resultados diretos na melhoria da cultura organizacional, na qualidade do atendimento ao cliente, na postura profissional e ética no serviço, na experiência do cliente e na fidelização, bem como nos resultados comerciais e reputacionais das instituições atendidas.

Num exercício de reconhecimento e gratidão, a Castro's Consultoria agradece às organizações clientes que confiaram nos seus serviços, aos parceiros estratégicos e institucionais, às entidades organizadoras de eventos e a todos os profissionais, líderes e empreendedores que participaram nas suas formações e iniciativas. Cada parceria representou um reforço da missão e do impacto da marca.

O ano encerra-se com uma visão clara e ambiciosa para 2026: a expansão dos programas de liderança ética e estratégica, o reforço da formação corporativa personalizada, o desenvolvimento de parcerias estratégicas nacionais, regionais e africanas, e a consolidação da Castro's Consultoria como uma referência incontornável em liderança, ética e desenvolvimento organizacional em África.

A Castro's Consultoria convida organizações públicas e privadas, associações empresariais e parceiros estratégicos a caminhar juntos em 2026, na construção de lideranças mais fortes, organizações mais éticas, negócios mais competitivos e uma África mais preparada para o futuro.

Castro's Consultoria

Liderança com ética. Negócios com propósito. África com visão.





EMA  
EXECUTIVE MOM  
LMA

MMMM  
HOLDING  
CONSULTORIA & SERVIÇOS





# AMENITIES AFRICAN SPA

+258 85 046 4598    [bbkcomercial19@gmail.com](mailto:bbkcomercial19@gmail.com)    [bbkamenitiessolutions](https://www.instagram.com/bbkamenitiessolutions)



AURORA 2025:

# Crescer sem atalhos, fortalecer a essência

*2025 foi um ano de transformação profunda para a Aurora. Crescemos em números, em presença e, sobretudo, em consciência. Foi um ciclo marcado por conquistas relevantes, reconhecimentos importantes e aprendizados constantes daqueles que exigem maturidade, escuta e coragem para evoluir sem perder a identidade.*

Ao longo do ano, a Aurora se consolidou no cenário da moda com um posicionamento claro e assumido. Mais do que uma loja de roupas, nos firmamos como uma comunidade viva: um espaço de encontro, troca genuína e pertencimento. Ver essa mensagem chegar às pessoas, ser sentida e reconhecida, foi um dos momentos mais significativos dessa jornada.





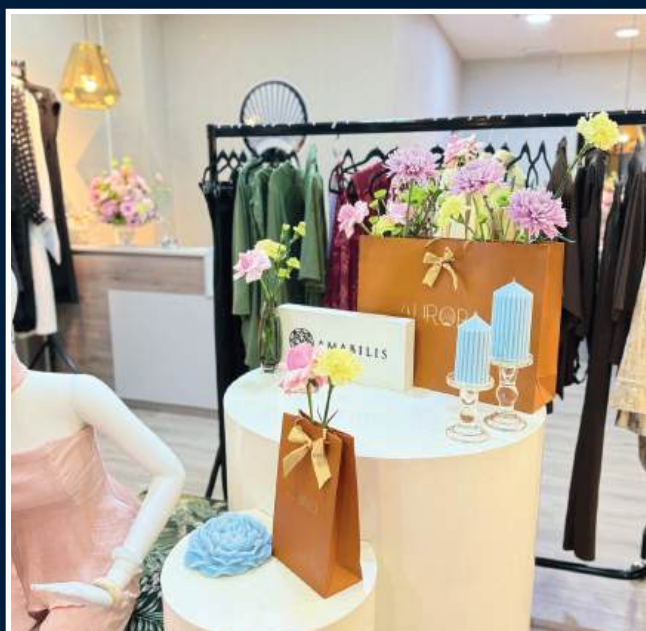
Vivemos experiências marcantes, estivemos presentes em movimentos relevantes da moda no país e assistimos ao crescimento da nossa base de clientes não apenas em quantidade, mas em vínculo, confiança e proximidade. O nome Aurora fortaleceu-se. E, de forma natural e verdadeira, o meu nome, Juliana Ferreira, também passou a ocupar um lugar de maior visibilidade, sempre sustentado pela consistência, pela verdade e por uma construção positiva.

2025 foi, acima de tudo, um ano de construção sólida. Um ano de plantar com intenção, de preparar o terreno com responsabilidade e visão de longo prazo. Nada foi feito às pressas. Tudo foi pensado para durar.

Por isso, 2026 não começa do zero. Começa sobre uma base forte, madura e cheia de propósito. E quando o caminho já está alinhado com quem somos, o futuro deixa de ser apenas expectativa torna-se continuidade.











# Tricologia & Terapia Capilar

*Na prática*



100% ONLINE COM  
AULAS AO VIVO

EXCLUSIVO +  
CERTIFICADO

INFORMAÇÕES  
+258 82 134 7469

INÍCIO DO CURSO:  
30 DE OUTUBRO



OS PIONEIROS DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE EM MOÇAMBIQUE

# Como a Customer Moment Mozambique está a construir um novo ecossistema de CX com visão global

**E**m um tempo em que a **Experiência do Cliente** deixou de ser apenas um departamento operacional para se afirmar como um verdadeiro pilar estratégico das organizações, Moçambique começa a dar passos firmes rumo à maturidade nesse campo. É nesse contexto que surge a **Customer Moment Mozambique**, a primeira comunidade estruturada dedicada aos profissionais de Call Center e Customer Experience (CX) no país, assumindo-se como um movimento pioneiro com impacto local e ambição global.

Fundada por Ema Massingue, Chadreque Baloï, Mário Nhantumbo e Osvaldo Foquisso, quatro jovens profissionais com experiência direta no setor, a iniciativa nasce da necessidade de criar um espaço profissional de partilha, aprendizagem e desenvolvimento estratégico. Mais do que reunir pessoas, a Customer Moment Mozambique se propõe a estruturar um ecossistema, onde o cliente ocupa o centro das decisões e onde o conhecimento circula de forma colaborativa e qualificada.

Em menos de um mês de existência, a comunidade ultrapassou a marca de 100 membros ativos, integrando profissionais de diferentes organizações, níveis de senioridade e áreas de atuação. Este crescimento acelerado revela uma lacuna até então existente no mercado moçambicano: a ausência de plataformas profissionais focadas exclusivamente na Experiência do Cliente enquanto disciplina estratégica e transversal.

A Customer Moment Mozambique distingue-se pelo seu posicionamento claro e visionário. O foco vai além dos indicadores tradicionais de Call Center, promovendo debates sobre cultura organizacional, liderança, experiência do colaborador, inovação, tecnologia, dados e tomada de decisão estratégica. A mensagem é inequívoca: CX não é apenas atendimento é modelo de gestão, mentalidade e compromisso organizacional.

Desde sua gênese, a comunidade assumiu uma forte orientação internacional, reconhecendo que a Experiência do Cliente é um desafio global. Através de webinars e encontros online, profissionais moçambicanos passaram a ter acesso direto a especialistas de mercados mais maduros, especialmente da América Latina. Entre os nomes internacionais que já contribuíram com a iniciativa destacam-se Tomás Duarte e Daniela Fantini, referências em Customer Experience, liderança e transformação organizacional.







Do lado nacional, a participação de profissionais como Gabriel Tembe, do FNB, e Nasser Mogne, Diretor de Experiência do Cliente do Access Bank, reforçou a representatividade local e trouxe para o debate a realidade concreta do mercado moçambicano. Esses momentos de compartilhamento têm elevado o nível técnico das discussões e fortalecido a confiança dos profissionais locais em seu próprio potencial.

A consolidação do projeto também passa pela criação de parcerias estratégicas internacionais, nomeadamente com comunidades de CX no Brasil e em Portugal. Essas alianças ampliam horizontes, facilitam a troca de boas práticas e posicionam a Customer Moment Mozambique como uma ponte entre Moçambique e o mundo no domínio da Experiência do Cliente.

Um dos marcos mais significativos deste percurso será a primeira conferência presencial da Customer Moment Mozambique, agendada para o dia 30 de janeiro. O evento simboliza a transição do digital para o presencial e representa um momento histórico para o sector no país. A conferência reunirá profissionais, líderes e especialistas para debater temas centrais como cultura centrada no cliente, liderança em Call Center e CX, inovação, tecnologia e tendências globais aplicadas à realidade moçambicana.

Mais do que um evento, essa conferência materializa o espírito da comunidade: criar espaços de encontro, aprendizado e networking qualificado, capazes de gerar impacto real e duradouro.

A Customer Moment Mozambique se afirma, portanto, como o primeiro movimento estruturado de Experiência do Cliente em Moçambique, liderado por profissionais locais, com visão estratégica e integração internacional. Seu caráter pioneiro não reside apenas no fato de ser a primeira, mas na forma como está redefinindo o debate, elevando padrões e preparando o setor para os desafios do futuro.

Ao colocar Moçambique no mapa global da Experiência do Cliente, Ema Massingue, Chadreque Baloi, Mário Nhantumbo e Osvaldo Foquisso demonstram que a transformação começa com iniciativa, colaboração e visão. Mais do que acompanhar tendências, esses pioneiros estão construindo o futuro do CX no país.



Galaxy A55 5G



PEDRO SILVA:

# Figura do Ano 2025 em Moçambique na promoção das PME's e no desenvolvimento empresarial estratégico



**E**m 2025, Pedro Silva se estabeleceu como uma das personalidades mais influentes do cenário econômico moçambicano, destacando-se por sua contribuição consistente na promoção do conteúdo local, no fortalecimento das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) e na construção de uma visão estratégica para o desenvolvimento empresarial nacional.

Num contexto marcado por grandes investimentos estruturantes e, simultaneamente, por desafios persistentes de integração do empresariado nacional, Pedro Silva assumiu um papel ativo e



determinante na defesa de políticas econômicas mais inclusivas, orientadas para a valorização das capacidades internas e para a participação efetiva das empresas moçambicanas nos principais projetos de desenvolvimento do país.

Ao longo do ano, sua atuação se destacou pela firme convicção de que as PME's devem ocupar um lugar central na estratégia econômica nacional. Mais do que agentes complementares, essas empresas são, na visão deles, pilares fundamentais da geração de empregos, da dinamização da economia

local e da promoção da inclusão produtiva. Essa abordagem contribuiu para reforçar o debate sobre a necessidade de um modelo de crescimento mais equilibrado, que combine grandes investimentos com o fortalecimento do setor privado nacional.

No âmbito do conteúdo local, Pedro Silva tem defendido uma política orientada não apenas para a participação formal das empresas moçambicanas, mas para a sua capacitação real, competitividade e sustentabilidade. A sua intervenção tem sido marcada por uma leitura estratégica dos setores do petróleo, gás, energia, mineração, infra-estruturas e serviços, sublinhando a importância de integrar as PME's nas cadeias de valor, de forma estruturada e duradoura.





Sua visão de desenvolvimento de negócios vai além dos resultados imediatos. Pedro Silva tem promovido uma reflexão profunda sobre soberania econômica, diversificação da base produtiva e criação de um ambiente de negócios mais justo e transparente. Ele acredita que o crescimento econômico sustentável depende da existência de empresários nacionais preparados, com acesso a oportunidades, conhecimento e mercados.

Em 2025, sua liderança

também se destacou pela capacidade de articular interesses públicos e privados, contribuindo para um diálogo mais construtivo entre instituições, investidores e empresários locais. Essa postura reforçou a confiança no potencial das PMEs como motores de desenvolvimento e como atores estratégicos na construção do futuro econômico de Moçambique.

A distinção de Pedro Silva como Figura do Ano 2025



reflete, assim, um percurso marcado por coerência, visão estratégica e compromisso com o desenvolvimento nacional. Mais do que um reconhecimento individual, esse destaque simboliza a afirmação de uma nova abordagem econômica: aquela que coloca o empresariado moçambicano no centro das soluções e reconhece nas PMEs a base sólida para um crescimento mais inclusivo, resiliente e sustentável.





# PM SERVICES

MAGAZINE

VOCÊ PODE ESTAR AQUI...DECIDA.



**“Entre cabos, quedas e visão: Mack Banze e a coragem de construir o próprio futuro”**