



# O ADN do sucesso

**BEATRIZ RUBIO**

CEO da REMAX Portugal

# NO LIMITE E MAIS ALÉM

O setor imobiliário sempre foi o reflexo do que se passava no país. Beatriz Rubio, CEO da Remax Portugal, já passou por várias crises no imobiliário, uma das maiores viria a abater-se sobre o mundo em 2009, após a queda do banco norte-americano Lehman Brothers.



Na entrevista que deu à PME Magazine em outubro de 2016, a líder do *franchising* da Remax em Portugal recordou os momentos em que foi preciso unir a equipa, mudar de estratégia de negócio e dar um novo rumo àquela casa.

O *coaching* e a programação neurolinguística foram as ferramentas que lhe deram força para manter a equipa coesa e motivada para os tempos que se avizinhavam.

Neste segundo e-book, recorde a entrevista de Beatriz Rubio à PME Magazine e os conselhos desta empresária para motivar as equipas e manter uma empresa saudável.

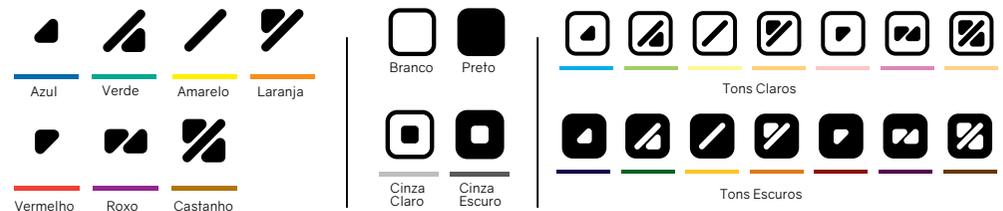
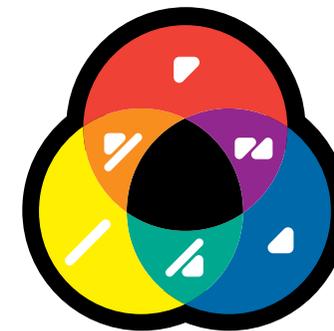
Boas leituras e bons negócios!

ANA RITA JUSTO | EDITORA

## COLORADD NA PME MAGAZINE

A PME Magazine conta com 14 grandes secções, que servem de guia estrutural para as temáticas abordadas. De forma a tornar a revista mais inclusiva, foi integrado nas secções o sistema de identificação de cores ColorADD. Assim, cada secção conta com uma cor diferente, identificada com um símbolo que permite a pessoas daltónicas identificarem as cores que estão a ver.

Desenvolvido com base nas três cores primárias, representadas através de símbolos gráficos, o código ColorADD assenta num processo de associação lógica que permite ao daltónico, através do conceito da adição das cores, relacionar os símbolos e facilmente identificar toda a paleta de cores. O branco e o preto surgem para orientar as cores para as tonalidades claras e escuras.





**“AS PESSOAS NÃO ESTÃO  
NUMA EMPRESA SÓ PARA  
GANHAR DINHEIRO, MAS  
PORQUE TÊM SENTIDO  
DE PERTENÇA”**

*Beatriz Rubio*



Ana Rita Justo e Mafalda Marques

Carlos Alberto Cavaco

**Desde 1993 em Portugal, Beatriz Rubio pegou na liderança da Remax quando uma crise indesejada se abateu sobre o mundo. Aos 51 anos, diz-se feliz no seu trabalho e sem planos para descansar. Da mudança pessoal à motivação dentro e fora da empresa, eis a CEO do *franchising* português de uma das mais prestigiadas redes de imobiliárias do mundo.**

**PME Magazine – Que balanço que faz desde que iniciou funções como presidente da CE-CPLP? Atingiu todos os objetivos a que se propunha?**

**Beatriz Rubio** – A Remax foi considerada pela terceira vez a melhor da Europa e [pelo] segundo [ano] a nível mundial, fora os Estados Unidos e Canadá. O nosso foco, mesmo que pareça complicado de entender, é que os vendedores ganhem dinheiro. Este é um negócio de *franchising*. Se o vendedor não vende, a loja não ganha e eu também não, mas a empresa é muito mais abrangente. Criámos uma empresa para durar, uma empresa que tem cinco mil vendedores, dos quais quatro mil têm mais de quatro anos [de experiência] e ganham dinheiro. Temos sempre mil que acabam de entrar, dos quais alguns se dão bem e outros não, porque este negócio é difícil, exigente, mas se seguirem as regras e as formações consegues vingar. Não é como chegar a uma empresa, trabalhar e no fim do mês tens um ordenado. Em contrapartida, não tens ordenado mas ganhas muito mais. É um negócio para empresários. Eu sou empresária, os meus *franchisados* são empresários e os seus vendedores também. Cada um no seu nível, mas tenho vendedores que no final do ano ganham quase tanto como eu, porque têm equipas, a sua forma de trabalhar, que no fim remete em cadeia, isso é que é maravilhoso: todos temos o mesmo sistema e todos podemos ganhar. Não é por ser o *master franchising* que ganhas muito e o resto não ganha.

**PME Mag. – Qual o balanço das contas deste ano até agora?**

**B. R.** – Mais 38% de faturação. É o dinheiro que vai para todos, para o vendedor, *franchisado* e para nós. No ano passado, o melhor de sempre, tínhamos mais 35%. O mercado está a abrir, voltou o crédito hipotecário, os bancos estão a fazer mais crédito. Aquele tipo de famílias que não conseguia aceder a comprar casa porque não tinha poupança – porque com a crise continuou a vender-se casas mas tinha de ter uma poupança de 40%. O jogo mudou de tal forma que ninguém estava preparado para ter essa poupança. Se com o tempo houve pessoas que começaram a poupar, outras que tinham dinheiro poupado devido à instabilidade financeira começaram a colocar no mercado imobiliário, porque estava muito baixo, e por outro lado conseguia-se alugar essas casas, porque a oferta do mercado de aluguer continua a ser muito baixa, apesar de ter crescido muito. Conclusão: comprar uma casa e arrendar é um bom investimento, dá-te uma receita mensal e é garantida – só se vier um tsunami... Sabemos o que aconteceu com algumas firmas muito sustentáveis no mercado a nível financeiro e que de um dia para o outro as pessoas perderam tudo.

**PME Mag. – Quando pegou na Remax que empresa encontrou?**

**B. R.** – Entrei na Remax em 2000 quando a comprei com o meu marido. Nessa altura ainda trabalhava na Jerónimo Martins, até meados de 2003. Depois entrei com os pelouros de marketing e financeiro. Sou licenciada em gestão, mas passei nove anos na L'Oréal e o marketing é super fácil para mim, mas financeiro é o que estudei. Apesar de serem áreas totalmente contraditórias, consigo passar de uma para a outra facilmente. Sei que é difícil ser financeiro e parecer uma pessoa aborrecida e depois passar para o marketing e ser uma pessoa criativa e divertida. Podes ser as duas coisas. Em 2009, o meu marido foca-se nos outros *franchisings* que temos – Melon e Querido Mudei a Casa Obras e também a Maxfinance – e eu fico com a Remax. Nesse momento começou a crise, no mês de agosto quando o Lehman Brothers cai, uma crise que ninguém, nem os próprios bancos sabiam o que estava por detrás. Já podiam ter

imaginado, porque andavam a vender todo o lixo uns aos outros, mas o resto, politicamente, socialmente apanhou todo o mundo, mesmo os bancos. Em 2010 fizemos contenções. Da minha experiência pessoal, tinha 3500 vendedores, não tinham ordenado, só ganhavam se vendessem ou alugassem e o problema é que não se faziam transações. Os bancos estavam todos com o pé atrás e a grande aposta era conseguir as massas comerciais mobilizarem-se sem ter em conta o que estava no exterior. Em 2010 comecei a formar-me brutalmente, passava dia e noite a estudar, cá, nos Estados Unidos e Inglaterra, em coaching, PNL [n. d. r. programação neurolinguística], formei-me com Anthony Robbins, para analisar as coisas de dois pontos de vista e comecei a fazer palestras. Primeiro só à minha equipa, para estar muito próxima deles. Todos os meses eu saía e percorria o país em quatro dias, saíamos às 5h00 da manhã, comíamos uma sandes no carro para conseguir fazer a reunião do norte e chegar ao centro às 15h00, porque as pessoas continuam a sua vida normal. Dormia em casa e saía às cinco da manhã para o Algarve e depois Alentejo. Era tudo focado na motivação. Um princípio que eu aprendi e ainda rege muito a minha vida é: há muita coisa que depende de nós e há outras que não dependem e que não podemos mudar. Por exemplo, o tempo para um comercial influencia muito: se faz muito calor, transpira muito e não lhe apetece; se faz uma chuvada também não lhe apetece, mas para isso tem umas galochas! O tempo não podemos mudar e sabemos que há semanas em Portugal que chove em dilúvio. Que vais fazer? Não sair à rua? Então não vais comer! Este é um negócio em que é preciso fazer trabalho antes para conseguir vender, que é angariar as casas. Os políticos. Posso gostar de alguns, outros não, ou não gostar de nenhum, mas o facto é que, com a voz que tenho, ainda não sou grande e não vou conseguir modificar aquilo, portanto sigo com aquilo que consigo modificar, a minha atitude, que é o que me vai dar o sucesso. Tenho uma fórmula muito pessoal do sucesso: sucesso igual a conhecimento mais habilidades vezes atitude. O conhecimento e as habilidades somam e a atitude multiplica, o que quer dizer que se quiseres exponenciar o teu sucesso terás



Beatriz Rubio formou-se em coaching para ajudar a motivar os seus colaboradores

de modificar a tua atitude. Se multiplicas por dois terás um resultado, se multiplicas por 20 terás um resultado muito maior. Então concentrámo-nos em fazer palestras de motivação, cada mês era uma diferente, era a imaginação ao poder. Não podemos dizer o mesmo um dia após o outro. Nós podemos controlar o nosso conhecimento, aprender a falar das coisas de outra forma, exponenciando muito a atitude. O facto é que a empresa saiu um pouco do problema, porque estávamos envolvidos num problema geral, mas por muito que eu quisesse não podia modificá-lo. Saímos um pouco do problema e focámo-nos naquilo que podíamos fazer. Tivemos um 2011 em que as vendas sofreram, um 2012 em que recuperámos, ao mesmo nível de 2010, 2013 a crescer, 2014 melhor, 2015 muito melhor e este ano de 2016 que vai rebentar e esperemos que continue.

**PME Mag. – Depois acabou por transpor os seus conhecimentos para fora da Remax.**

O mercado imobiliário foi dos primeiros a sofrer com

a crise. No princípio foi uma crise financeira, converteu-se numa crise imobiliária e passou a ser uma crise social. Houve muitas empresas que começaram a pedir-me para fazer palestras e nessa altura, além de todas as responsabilidades na Remax comecei a fazer palestras em empresas que me pagavam e com esse dinheiro fiz palestras gratuitas em Portugal, chamava-lhe Motiva-te Portugal. Nunca tinha menos de mil pessoas, para tentar abranger o máximo possível. Ainda há muitas pessoas que continuam minhas fãs por isso, porque estavam à espera de um trabalho e eu dizia: 'Não esperem! Não sabemos quanto tempo vai demorar'. E as previsões diziam que até 2018 não sairíamos da crise. Ainda há muitos setores afetados, ainda não está como estava antes, mas habituámo-nos todos a viver com menos dinheiro, mas pelo menos agora já começou a recuperar.

**PME Mag. – Consegues estimar quantas palestras deu?**

**B. R. –** No geral, tinha uma estimativa sobre as horas

de palestras mas era uma barbaridade. Do Motiva-te Portugal penso que foram 38 e as mais baixinhas tinham 500 pessoas. Depois passei para 1000, 1200, 1500. E metíamos sempre mais 200 [pessoas]. Lembro-me que no auditório de Medicina Dentária, que tem capacidade para 800 metemos 1100, porque dissemos têm de estar em pé ou nas escadas! É muito bonito. É viver a energia ao máximo.

**PME Mag. – Que mudanças teve de operar em si mesma para conseguir ajudar as pessoas?**

**B. R. –** Quando fiz 40 anos comecei a pensar: 'Se eu morresse agora quantas pessoas iam ao meu velório? Se calhar não muitas'. Uma das características que têm de ter todas as pessoas e ainda mais um líder é a realidade, saber qual é a realidade, não há nada mais triste do que enganares-te a ti próprio. Já te enganam tantas pessoas à tua volta não te enganes tu também! Aí comecei a fazer um trabalho introspetivo. Porque comecei a liderar muito nova: com 28 anos vim para Portugal como diretora dos Perfumes [Parfum & Beauté]. A nível de trabalho era muito boa e conseguia os números que me pediam, mas a nível de carácter – acho agora – era muito insegura. Então na minha insegurança baseava o tipo de liderança mandatária. 'Isto é assim, porque é assim, porque eu digo'. Agora se quero que algo seja feito assim tento seduzir a equipa. Que eles digam: 'Está bem, tens razão'. Mas dá muito mais trabalho. É diferente chegar e dizer: 'É assim, porque me sai do dedo gordo do pé'. Ou: 'É assim, porque acho que se fizermos isto e isto vai dar estes resultados'.

**PME Mag. – Quais são os pontos chave para conseguir pôr uma equipa a vender?**

**B. R. –** Para conseguir pôr uma equipa a vender ou a trabalhar numa empresa o ponto chave é que a empresa seja parte deles. Tens de ser congruente com essa filosofia. Uma das coisas que falta muito e que eu far-to-me de fazer é o reconhecimento. E quando falo de reconhecimento não é monetário. Eu trabalhei 14 anos em multinacionais, se fazia bem no fim do ano davam-me dinheiro. E onde estava aquela palmadinha, aquele: 'Vamos tomar um café, vamos almoçar e vamos brindar'.



CEO da Remax Portugal nasceu em Saragoça e veio para Portugal em 1993

Nem que seja com coca-cola! Um ano é muito tempo. O principal motivo pelo qual as pessoas se esquecem do seu objetivo é porque dizem-te as coisas no dia 15 de janeiro e no dia 20 de março tu já nem te lembrás, já tens de consultar a folha que te deram – se te deram! – porque não te lembrás. Para mim o objetivo de um ano é como uma escada: tens de ir subindo degraus, partir esse objetivo em mensais, e às vezes quinzenais. Aos vendedores chego a repartir em semanais. É muito simples. Hoje tenho de angariar duas casas, ligar a 23 pessoas e tentar fechar um negócio. De tudo isto o que vai depender do vendedor é ligar as 23 vezes, a partir daí, se calhar vai conseguir angariar as duas casas e fechar [um negócio]. Isso é ajudar as pessoas a, por um lado, sistematizar o seu trabalho, fazendo pequenos objetivos atingíveis e, portanto, quando chegar o fim do mês ou do ano vão atingir o seu objetivo por muito grande que seja, e não esquecer o reconhecimento, como tu já tens pequenas metas para cumprir, quando cumpre, reconhecer. Aí a pessoa passa a fazer parte da empresa. Não é tua, é de todos.

**PME Mag. – Quando começa a crise, além das tours que outras técnicas utilizou para motivar os colaboradores?**

**B. R. –** Não foram só *tours*, criámos um sistema que dividia os objetivos, uma técnica de vendas que se chama funil. Cada pessoa tem o seu rácio. Imagina que nós os quatro somos vendedores da Remax. Podemos ligar ao mesmo número de pessoas por dia, mas cada um vai ter um resultado: um consegue marcar duas visitas, um marca quatro, tu não marcas nenhuma e a mim nem me atendem o telefone. As partir daí cria-se um rácio direto no computador que diz: para angariar uma casa tu precisas de 20 chamadas, tu 10, tu 25 e eu 100, porque sou mais naba. Mas é melhor saber do que ser ignorante. Agora tenho cinco mil vendedores, tenho vendedores que na primeira visita angariam. Porque têm essa força, outros precisam de cinco e seis visitas, porque estão a começar, ou porque não têm essa força ainda. Para isso os rácios não servem, tens de trabalhar individualmente. Por isso, em 2009, quando começa a crise fazem-se es-

tas reuniões que nos aproximam dos vendedores. Não só se fala com o franchisado como se fala diretamente com o vendedor, cria-se um sistema que monitoriza o trabalho do vendedor de forma a que saiba como vai passando a sua carreira profissional na Remax, o seu grau de evolução que precisa para fazer negócio. Evoluiu-se em muitos aspetos e também se mudou o rumo da empresa: não há crédito, temos de fazer arrendamento. O que é que acontecia? Não havia mercado de arrendamento ou o que havia era muito baixo, mas havia muitas pessoas que queriam vender a sua casa. Uma vez que as casas não se vendiam, a proposta que fazíamos era arrendar por um ano, esperamos que isto melhore e pelo menos por um ano tem receita, leva mais qualquer coisa, porque uma casa fechada é um buraco de despesas. Uma casa arrendada pelo menos tem uma receita mensal, começámos a arrendar e começou a surgir um mercado de arrendamento que não existia. O único problema é que tínhamos de fazer três, quatro arrendamentos para ter a comissão de uma venda, ou seja, tínhamos de trabalhar três, quatro vezes mais para ganhar o mesmo que com uma venda.

**PME Mag. – Para as PME a questão das vendas é uma das grandes dificuldades. Como é que se contorna isso?**

**B. R. –** A Remax surgiu do zero, hoje é uma grande empresa, mas já foi uma pequena empresa e o sistema é exatamente o mesmo. Mesmo que tu tenhas três pessoas, essas três pessoas têm de sentir que são parte da empresa. Não é preciso fazer uma palestra para três. Num café passa-se toda a motivação, até é mais simples e mais fácil e consegues uma ligação mais extraordinária. O problema é que muitas vezes o chefe está como chefe e por baixo estão os outros e não há ligação, muito menos uma comunicação de motivação. Por exemplo, o funil é mais simples.

**PME Mag. – Mudou um pouco o olhar que se tinha sobre as mulheres empresárias. Como é que se contorna o estigma de que a mulher tem de escolher entre a profissão e a vida familiar?**

**B. R. —** Tanto para a mulher como para o homem acho que o equilíbrio é bom. Tens de ter vida pessoal e profissional. Muitos têm família, outros não, não estão casados nem têm de estar só porque a Beatriz Rubio diz, ou ter crianças quando nunca gostaram de crianças. É o equilíbrio entre a vida pessoal e profissional. Senão estás coxo. Se Deus nos deu duas pernas é para andarmos equilibradamente. Eu adoro trabalhar, não me custa, venho com muita emoção, intensidade. E nos dias em que estou aborrecida venho um pouco antes para não aborrecer o resto [risos]. Mas acordo muito cedo de manhã para fazer aquelas coisas que são parte de mim e das quais não vou abdicar. Como a ginástica, faço ginástica pelo menos quatro dias por semana, para me manter, mas também para distrair a minha cabeça. Vou às aulas com música, se tu estás no problema não consegues seguir a professora nem a aula. É o teu momento zen e não me ocorre ir às máquinas com aparelhos Bluetooth, porque nem levo o telemóvel, deixo-o em cima da secretária. Esta é uma parte da minha vida pessoal. Eu tenho três filhos – queria ter filhos – uma com 20, uma com 18 e um com 11, que levo à escola todos os dias e, na medida do possível, vou buscar. Sim, tenho de trabalhar mais porque ele também faz as atividades de desporto. Então vem para aqui, porque também fica relativamente próximo e terminamos os dois de trabalhar, se não vamos embora para casa. Com as minhas filhas, como trabalhava em multinacionais, era mais complicado, porque a empresa não era minha e não podia fazer isso. Claro que se eu o faço também deixo fazer ao resto [dos funcionários]. Na semana passada [n. d. r. a entrevista foi feita no dia 5 de setembro] isto parecia um infantário, havia aqui dez crianças e pus duas meninas a tomar conta deles para podermos trabalhar, mas também as escolas estão fechadas por isso como iam fazer as mães? Eu não tenho aqui nem mãe nem sogra nem nada. Este é o meu problema, mas como eu há outras pessoas e temos de ter um espírito um pouco mais aberto. Se eu não tivesse vida pessoal e familiar seguramente não teria tanto entusiasmo no meu trabalho, porque montes de ideias vêm-me da família, falo muito com eles e muitas das ideias são os meus filhos que mas

dão e depois eu recomponho-a, mas é um início, que é o mais complicado. Sempre digo e acredito: a limitação das mulheres colocamo-las nós próprias, porque fomos educadas de uma forma onde somos as responsáveis da casa, do marido, dos filhos, do nosso trabalho... Uma pessoa normal não dá conta de tudo isso. Esta foi a nossa geração. Espero que a geração que vem a seguir já saiba um pouco mais delegar, porque nós incorporamos essa cultura e levamos tudo à frente. Claro que isso tem um problema, que é o desgaste pessoal que tu tens. Por isso é que faço por ter os meus momentos pessoais. Eu não faço almoços de trabalho. Se aceitasse todos os almoços de trabalho almoçava todos os dias em trabalho e eu faço isso dez vezes por ano. O almoço é meu! Como se não quisesse almoçar com ninguém, nem falar com ninguém. Às vezes vou à ginástica porque não fui de manhã, ou vou ao shopping dar uma volta... é meu comigo mesma! Ou com pessoas daqui com quem me dou super bem, agora aturar alguém... opa. É um pouco também respeito connosco e não te limitares, porque tens filhos e não podes chegar a mais. Se tu trabalhas das oito às seis, podes chegar onde quiseres, vai depender da intensidade que tens no teu trabalho. Se es-

tás a trabalhar trabalha intensamente, em vez de andar: 'Agora um cigarro, agora um café, agora outro cigarro'. Eu não fumo e não posso proibir que as pessoas fumem, mas os fumadores, a quantidade de vezes que descem, tiram uma hora e meia de trabalho, à vontade. Se tu estás intensamente no teu trabalho, porque é que não vais chegar a diretora geral? E não sou feminista...

**PME Mag. —** Que boas práticas de gestão de tempo pode partilhar?

**B. R. —** No geral, tinha uma estimativa sobre as horas de palestras mas era uma barbaridade. Do Motiva-te Portugal penso que foram 38 e as mais baixinhas tinham 500 pessoas. Depois passei para 1000, 1200, 1500. E metíamos sempre mais 200 [pessoas]. Lembro-me que no auditório de Medicina Dentária, que tem capacidade para 800 metemos 1100, porque dissemos têm de estar em pé ou nas escadas! É muito bonito. É viver a energia ao máximo.

**PME Mag. —** Onde é que se vê daqui a dez anos?

**B. R. —** A dez anos a descansar [risos]! Com a Remax já tenho uma vida, o ideal seria chegar a sete mil, oito



Mudança de atitude é o que defende esta empresária espanhola



mil, nove mil vendedores a ganharem dinheiro. isto não é uma loja de coleção de vendedores, o que interessa é que ganhem dinheiro. Muitas marcas de imobiliária e outras empresas de *franchising* colecionam pessoas dentro das marcas, mas não se importam se as pessoas fazem dinheiro ou não. O meu principio é: as pessoas tiraram a segurança de um ordenado, mesmo que fosse baixo, para ganhar mais, portanto têm todo o direito de ganhar. Temos de criar as condições para que ganhem. Vejo-me com isso e passando a pasta a outras pessoas – tenho pessoas que me acompanham e estão muito ao meu nível, às quais vou dando cada vez mais responsabilidades, mas acho que não sairei de todo, não sou a típica pessoa de chegar aos 55, 60 [anos] e dizer adeus, porque eu gosto disto, a diferença é que para mim isto não é uma obrigação, eu gosto. Se fosse por dinheiro já podia ter deixado isto há muito tempo e ter aqui direto-

res, mas continuo porque sei que esta paixão que tenho também é contagiosa para os outros e também me dá vida. Se eu ficasse agora em casa, ao fim de três dias perderia a empregada que está comigo há 18 anos, porque a colocaria a trabalhar três vezes mais [risos]. É natural. Não dá, se tu gostas porque é que tens de abandonar algo? Não se pode ser tão seguidor de regras: se estás bem continua.

### **PME Mag. – Como vê o mundo empresarial português?**

**B. R. –** Da minha experiência aqui da Remax, bem forte. Tenho neste momento cinco mil vendedores e não os trato como vendedores. São empresários, empresários que deixaram carreiras boas porque queriam mais, uns ganhavam bem mas sabiam que podiam ganhar muito mais. E o facto é que temos casos desses que arriscaram e que são empresários. Não têm um master franchising

como eu, mas estão a faturar um milhão de euros por ano. E ficam com 80% daquilo. Estão a faturar ao nível de muito poucos administradores em Portugal. A média são pessoas de 45, 50 anos que lhes diziam que eram velhos. E o velho de agora não tem nada a ver com o velho de há 20 anos. Das poucas coisas que mudaram na vida da humanidade é que nós cada vez duramos mais tempo e o nosso cérebro connosco! Não estou a dizer isto para começarmos a trabalhar até aos 80 [anos], mas dizer a uma pessoa de 45 anos que é velha é um pouco insultante, porque até fisicamente é diferente. Tem outro aspeto do que há 20, 30 anos. Temos esse tipo de pessoas que foram rejeitadas em multinacionais que com a crise as mandaram embora, estiveram à procura de trabalho e realmente não conseguiam, porque nem olhavam para o CV deles. Eles entraram e perceberam que tinham de ter êxito, porque se não tivessem êxito com o passar do tempo ainda iam ter mais dificuldade para entrar noutra empresa. Essas pessoas ganha à vontade 40, 50 mil euros, que nunca tinham ganho, estão numa empresa que os motiva, que os reconhece, onde um dos nossos pontos do ADN é a diversão [ver caixa]. Sentem-se bem, divertidos e passaram do trabalho aborrecido e chato a um trabalho encorajador e não trocavam a Remax por nada. É criar empresas diferentes, há muita coisa que está ainda dominada pelos aspetos da revolução industrial. Quem não está na mudança não é capaz de ver que as pessoas precisam de mais. Muitas vezes esse mais não é só dinheiro. Precisamos de dinheiro para ter a nossa cabeça equilibrada, porque se não tens dinheiro como vais pensar em divertir-te? Uma vez que tens equilíbrio na tua parte financeira tu queres mais para a tua vida. E esse mais é uma responsabilidade das empresas. As pessoas não têm de estar numa empresa só para ganhar dinheiro, têm de estar porque têm sentido de pertença, porque são felizes, porque se divertem naquilo que fazem, fazem mais do que deveriam, como fazem mais acabam por estimular-se e são melhores pessoas em tudo, amigos, colegas, família, filhos, porque a vida é um círculo.

## **ATITUDE UAU**

**Uma atitude única (UAU). Eis o mote do ADN que Beatriz Rubio criou para a Remax. Aqui ficam alguns dos princípios positivos que a empresária recomenda:**

1. O seu próprio negócio mas nunca sozinho
2. Ser diferente
3. Máxima comissão
4. Clientes para toda a vida
5. Autorresponsabilidade
6. Dependemos uns dos outros
7. Aplica um sistema que funcione
8. Envolvimento na comunidade
9. Divertir-se
10. Garantia de qualidade Remax
11. Ser líder
12. Reconhecimento
13. Disciplina financeira
14. Paixão

**PME Magazine**

Portugal, Mundo, Empresas

Outubro 2016 | Trimestral | Edição N.º 2  
DIRECTORA: VÍTORIA MARQUES

# BEATRIZ RUBIO

O ADN DO SUCESSO

**COPIDATA**

Quando a renovação é o futuro

**JORGE PINA**

Campeão na vida depois da cegueira

**SELECÇÃO NACIONAL**

Reis da Europa e das redes sociais



**PME** *Magazine*  
Portugal.Mundo.EMPRESAS

| A REVISTA DAS PME PORTUGUESAS |

[pmemagazine.sapo.pt](http://pmemagazine.sapo.pt)

