

# TUDO A MIL: VELOCIDADE E OUSADIA

Empresa: Mil Motos – Governador Valadares/MG  
Autoria: Daniela Almeida Teixeira e Dennis de Castro Barros

## Introdução

Governador Valadares, distante 327 km da capital mineira, é reconhecida como um dos melhores lugares do mundo para a prática do vôo livre e, também, como a “capital exportadora de gente”, já que a grande maioria de suas famílias possui, ao menos, um parente que migrou para os Estados Unidos.

Outra característica marcante do município, conhecida em todo o País, é o fato de que, em Valadares, podemos encontrar um número extremamente significativo de ciclistas em suas ruas de relevo plano, cercadas por ciclovias bem sinalizadas e por estacionamentos estruturados.

Nesse cenário, o jovem empreendedor Gabriel Milbratz, que residia em Vitória, iniciou, na década de 90, sua trajetória aventureira como empresário, abandonando sua carreira de engenheiro em uma multinacional, posição que, no início da década de 90, era almejada pela grande maioria dos jovens.

A empresa conhecida como Mil Motos, gerenciada por Gabriel, nasceu em 1992. Ao longo da década de 90, muitas seriam as dificuldades enfrentadas por uma pessoa que chegou em uma cidade desconhecida e que enfrentou o desafio de construir uma nova carreira profissional, diante de um cenário econômico em crise. Era o início de um grande desafio empreendedor.

*“O prêmio não é meu e do Gabriel; o prêmio é da empresa: pela gestão, pelo trabalho, pela competência.”*

*Marcos Almada*

## Uma história de muitas faces

Sebastião Fernandes Tourinho foi atraído pela majestosa Serra Negra, o belo pico da Ibituruna, segundo Diagnóstico Municipal de Governador Valadares<sup>56</sup>. As primeiras expedições à área do Rio Doce de que se tem registro deveram-se a ele que, partindo de Porto Seguro, na Bahia, por volta de 1573, alcançou terras hoje mineiras. Outras expedições se seguiram em busca de ouro, esmeraldas e pedras preciosas que se supunha haver na área. A partir de então, essa parte das Gerais se constituiu um ponto de passagem.

Um dos primeiros povoados registrados na região foi o de São Miguel e Almas de Guanhões, estabelecido em torno da capela erguida em 1811. Posteriormente, foram, aos poucos, criados os povoados de Ferros, Conceição do Mato Dentro, Paulistas e Peçanha, ao qual pertencia Figueira (atual Governador Valadares).

Em 1823, foi estabelecido o Quartel D. Manoel, construído com o objetivo de *“(...) conter os ferozes índios botocudos que em várias tribos traziam desassossego aos moradores do Vale (...)”*<sup>57</sup>

Apenas a partir do início do século XX, com a construção da Estrada de Ferro Vitória-Minas – EFVM, a ocupação do território foi acelerada, tanto em população quanto em crescimento econômico.

Em 1925, foi instalada a primeira usina elétrica, destinada a abastecer as residências da vila. Tal usina era movida a vapor de caldeira. Em 1936, foi criado o Partido Emancipador, que se mobilizou para a instauração do município, o que só se deu, efetivamente, em dezembro de 1937, quando foi criado o município de Figueira do Rio Doce que, em 30 de janeiro de 1938, foi emancipado e recebeu o atual nome de Governador Valadares, em homenagem ao governador da época – Governador Benedito Valadares.

Já na década de 1930, a finalização da EFVM facilitou a expansão das atividades siderúrgicas para o Vale do Rio Doce, à leste da área Central do Estado, potencializada, também, pela conexão da ferrovia com a Estrada de Ferro Central do

<sup>56</sup>Diagnóstico Municipal de Governador Valadares elaborado pelo SEBRAE Minas – Fev 1999

<sup>57</sup>Diário do Rio Doce – Edição Especial de 30/01/1998 – p.4

Brasil, interligando a área com os grandes centros consumidores do País, Rio de Janeiro e São Paulo. Dessa maneira, iniciou-se a implantação do parque siderúrgico mineiro.

Conforme documentos e relatos recolhidos no município, o principal surto de desenvolvimento econômico de Valadares teria se dado nas décadas de 1940 e 1950, baseado na extração mineral e vegetal. Como indicador desse crescimento, nota-se que o distrito de Figueira tinha menos de 6.000 habitantes em 1925; em 1940, já eram 38.340 pessoas residindo em Governador Valadares. Em 1950, foram recenseados 60.958 habitantes.

Outros marcos da história Valadarense, que influenciaram seu desenvolvimento, foram a implantação da Usina Hidrelétrica de Tronqueiras e das rodovias federais BR-381 e BR-116.

Durante a Segunda Guerra Mundial, a economia Valadarense foi impulsionada com a exportação, para os Estados Unidos, de mica e escória de berilo, estratégicos para a indústria bélica. A partir de meados da década de 60, a localidade registrou desaceleração e mesmo estagnação econômica, resultado da queda da demanda mundial por mica.

Com a paralisação das atividades extrativistas, foi sendo introduzida a pecuária extensiva nas áreas onde antes havia mata nativa, já então completamente devastada. Ao mesmo tempo, foi-se consolidando, cada vez mais, o papel valadarense de polarização regional, na área de comércio e prestação de serviços urbanos, seguindo sua vocação de entreposto comercial.

Nas décadas de 70 e 80, verificou-se a involução da renda na região, seguindo a tendência de Minas Gerais e mesmo do país como um todo, motivo pelo qual os anos 80 foram denominados por muitos como a “década perdida”. Apesar da queda registrada, em 1991, a melhor situação ainda era a verificada em Valadares. Segundo entrevistas realizadas no município, uma de suas importantes fontes foram os chamados “Valadólares”, enviados dos Estados Unidos pelos milhares de valadarenses emigrados. Assim, houve significativo incremento de atividades econômicas locais.

Embora com muitos problemas, o maior deles causado pelo crescimento rápido e desordenado, Governador Valadares era uma cidade bonita, moderna, hospitaleira, de belo traçado e de população jovem.

Nas suas proximidades, avista-se o Pico do Ibituruna, com uma altitude de 1.123 metros. Segundo esportistas, esse é, sem dúvida, um dos melhores lugares do mundo para a prática do vôo livre, conforme citado anteriormente.

### **Nasce um sonho empreendedor**

Gabriel, um jovem recém-formado em engenharia, sonhava, como todos os jovens, trabalhar em uma multinacional. Na época, isso era sinal de poder e *status*.

Ele atuava como engenheiro e economizou parte de seu salário para realizar o sonho de abrir o seu próprio negócio. Foram anos de dedicação em uma empresa que passava segurança e estabilidade, mas já era o tempo de iniciar a sua caminhada empreendedora. Em 1991, percebeu possuir capital suficiente para ir em busca dos seus ideais e pediu demissão da empresa em que trabalhava.

Na cidade de Vitória (ES), bem distante de Governador Valadares, frente a um cenário totalmente diferenciado, o empreendedor Gabriel Milbratz iniciava, no início da década de 90, uma nova trajetória de vida, marcada por ousadia, iniciativa e muito trabalho.

Gabriel começou a procurar incessantemente novas oportunidades de negócio e optou por abrir, em Vitória, sua terra natal, uma escola de informática. As coisas estavam no início e ele nunca poderia imaginar o que estaria por vir, quando recebeu uma proposta diferente, de um mercado até então totalmente desconhecido.

Um dos irmãos de Gabriel atuava no ramo de motocicletas e conhecia bastante esse tipo de negócio. Em uma de suas conversas, ele indicou para Gabriel uma nova oportunidade de compra de uma revenda da marca Yamaha, na cidade de Governador Valadares e afirmou que o negócio era interessante e viável.

Gabriel não conhecia a cidade, mas, como todo bom empreendedor, saiu de Vitória e foi conhecer Governador Valadares e o potencial do ramo em que es-

taria prestes a entrar. Analisou a cidade e suas possibilidades, passando por momentos de dúvida, pesquisa e reflexão, mas, com ousadia, optou por arriscar todas as suas economias nessa empresa. Ele logo percebeu o grande potencial para venda de motocicletas na região. Esse foi o cenário vivido por um jovem cheio de expectativas, no início dos anos 90. Chegou a afirmar que *“uma cidade com tantas bicicletas poderia gerar muito lucro para um novo empresário do setor.”*

O mercado de motocicletas encontrava-se em crise. Por um lado, ele ganhava pelo valor mais acessível na aquisição da empresa, mas corria o risco de não conseguir vender o produto em uma época tão complicada para realização das vendas. Mesmo com o mercado de motocicletas em baixa, Gabriel encarou o desafio. Vendeu sua escola de informática em Vitória e investiu seu capital na revenda, adquirindo a loja.

### **Um início complicado**

Nasceu, em 1992, a empresa Mil Motos, gerenciada por Gabriel. Ao longo da década de 90, muitos foram os desafios enfrentados face ao crescimento econômico do Brasil. Sabe-se que 1992 foi o pior ano da motocicleta no Brasil. Ele entrou no ramo nesse momento de crise, quando as vendas estavam muito baixas. Segundo ele *“foi o fundo do poço.”*

A primeira loja aberta por Gabriel era pequena e se localizava no centro de Governador Valadares. O volume mensal de vendas das motocicletas era baixo, mas a Mil Motos tinha um diferencial: era a única empresa a trabalhar com consórcio na região e isso fazia com que o negócio crescesse, apesar das barreiras. O início das atividades foi difícil e exigia dedicação e muito trabalho.

*“Não adianta tentar vender motocicleta à vista, esse é um mercado que não compra nessa modalidade”,* disse Gabriel. Na época, não existia outro concorrente que atuasse com consórcio. Um fato que sempre alavancou e ajudou a comercialização das vendas da Mil Motos foi que ela conseguiu trabalhar com financiamento próprio. O consórcio contemplado foi um diferencial que contribuiu bastante para o crescimento da empresa, que exigia um alto capital de giro para manutenção do negócio, além de reinvestimentos contínuos.

Em 1992, existiam poucas concessionárias de motocicletas no Brasil. O mercado era muito pequeno e a Mil Motos vendia para vários lugares, tais como: Porto Seguro, Belo Horizonte, Carangola, Vitória e outros. Isso era fundamental para a sobrevivência dos negócios. Muitas vezes, o próprio Gabriel fazia a entrega das motocicletas. *“A Mil Motos sempre ocupou o primeiro ou segundo lugar no ranking de vendas da Yamaha em Minas Gerais”*, segundo Gabriel.

Dados da época demonstravam que a Yamaha tinha apenas 20% do mercado de motocicletas, enquanto a concorrente Honda, possuía 80%. O desafio para a Mil Motos era maior, ainda, face à realidade do nosso País.

Em 1994, com a abertura da economia através do Plano Real, as vendas de produtos importados foram liberadas para todos os tipos de mercado e a demanda pelos produtos começou a ser maior que a própria oferta. A Mil Motos optou pela diversificação e entrou no segmento de carros e motocicletas importadas. Gabriel afirmou que *“...surgiu a oportunidade de abrir uma concessionária de carros importados e também uma concessionária Suzuki, ainda no plano real. A cotação do dólar a R\$ 1,00 por R\$ 1,00 ajudava bastante.”*

Em 1995, a Mil Motos fortaleceu sua atuação no Vale do Aço e em outras regiões. Foi aberta uma loja em Timóteo e um carro volante circulava na região para captação de vendas. *“Não dava para ficar esperando o cliente, é difícil. Nós fomos pró-ativos e 90% das vendas por consórcio são assim. Fomos crescendo devagarzinho ...”*, salientou Gabriel.

A atual loja em Governador Valadares foi construída pela Mil Motos em 1996. A empresa continuava em pleno crescimento e a imagem da loja mudou para melhor, ficando bem atrativa para os clientes. A localização também foi privilegiada devido ao grande movimento da rua. Isso foi uma influência positiva para o negócio.

Na época, eram comercializadas muitas motocicletas grandes e importadas. O consumo era intenso e acessível para o brasileiro e, muitas vezes, as motos eram insuficientes face à grande demanda. No entanto, com a desvalorização do Real, as motocicletas grandes foram subindo de preço e os clientes passaram a não ter renda suficiente para aquisição desse tipo de veículo. A Suzuki sobreviveu por um longo tempo, até que, por fim, foi vendida no início de 2004.

## Uma equipe de valor

A Mil Motos sempre foi uma empresa bem ativa no seu segmento de mercado. O crescimento, no entanto, não era fruto apenas do volume de vendas, mas também de uma cultura que valoriza os colaboradores o tempo todo. Os churrascos eram constantes nos finais de semana e Gabriel estava sempre junto deles. “Os colaboradores são a alma do negócio; se não tiver pessoas que te ajudam, assistentes seus, você sozinho não consegue fazer nada. Então, isso aí também é o nosso ponto forte; temos pessoas de confiança, pessoas que realmente vestem a camisa”, salientou Gabriel.

A empresa realiza sua contrapartida face ao que era oferecido pela equipe de colaboradores. Na aquisição da casa própria, na educação e em outras formas de apoio, a Mil Motos sempre investiu nos seus funcionários. Havia forte vínculo com as pessoas; no entanto, com o crescimento do empreendimento, houve uma certa perda nesse sentido. Gabriel afirmou que “quanto maior o negócio, maior a distância. Você não tem tanto contato com aquela pessoa que está trabalhando na filial. Mas a gente sempre dava um jeito de unir as lojas, fazer alguma festa junto, estar sempre participando.”

Uma das coisas interessantes que aconteceram em Timóteo foi que o gerente da época foi transferido da loja de Governador Valadares para lá e sabia o estilo de gestão da empresa. A ida dele foi muito benéfica, pois manteve a união e o clima de interação e festa entre os funcionários. A Mil Motos preservou a sua alma.

Os colaboradores têm participação ativa na empresa. São envolvidos e se dispõem a fazer tudo por ela. Literalmente, eles vestem a camisa e isso ajuda muito. Por outro lado, a Mil Motos está sempre atenta ao mercado e procura oferecer salários maiores que o das empresas do mesmo segmento. Também fornece aos funcionários empréstimos com juros subsidiados, visando facilitar a vida deles e sanar suas dificuldades financeiras.

Todas essas atitudes são um fator motivacional que se utiliza em prol da equipe. Utiliza-se até mesmo a cultura de participação nos lucros. As pessoas se sentem donas do negócio e tudo isso reduz bastante o “turnover”. “Alguns têm vários anos de casa. A Irene tem 12 anos de loja e está desde o começo, a Angélica tem 9 anos, o Joassi tem 10 anos, a Márcia tem 8 anos e, com isso, a empresa mantém baixíssimo índice de rotatividade”, conforme afirma Gabriel.

## O cliente é o coração da empresa

A Mil Motos sempre priorizou seus clientes. Atualmente, no Brasil, existem mais de 400 concessionárias Yamaha. A Mil Motos é a 2ª do Estado de MG e está entre as 20 maiores do país em volume de vendas. Isso consagra sua relação com o consumidor, pois, para chegar a esse patamar, foi realizado um grande trabalho de relacionamento e fidelização. Nesse tipo de segmento, os consórcios são estratégicos para alavancar vendas e, segundo Gabriel, *“vender consórcio não é vender uma moto e, sim, vender credibilidade.”*

Nas relações da Mil Motos com seus clientes, houve sempre uma preocupação com a realidade vivida por eles. O Gabriel sempre solucionou pessoalmente os problemas gerais e os de inadimplência. Isso ajudou muito a empresa. Ele se coloca no lugar das pessoas e tenta entender a origem do problema, evitando conflitos e discussões. Consensar é a palavra-chave. Ele diz que *“raramente temos um cliente insatisfeito e, se ele vier conversar, vamos chegar a uma solução. Muito dificilmente, um cara que está em débito com a gente, e vem conversar, não chega em um ponto comum, que seja interessante para ambas as partes.”*

A fidelização dos clientes gera grandes benefícios. Muitos deles já compraram de sete a oito motos e também trazem amigos e parentes, o que confirma o bom serviço prestado. O fato dos clientes retornarem é uma poderosa arma usada pela Mil Motos. Afinal de contas, o próprio Gabriel assegura que *“é muito mais fácil manter o cliente do que captar mais um no mercado.”*

## Um é pouco, dois é bom

Até o ano de 2000, tudo ia bem na Mil Motos, com prosperidade e crescimento.

Alguns anos antes, o Gabriel reencontrou um velho amigo de faculdade, Marcos Almada. Ele tinha mudado para Governador Valadares e trabalhava em uma empresa ligada ao segmento de mineração.

O reencontro se deu por acaso. Marcos foi ao clube da cidade a convite de um amigo que receberia o prêmio pelo primeiro lugar no campeonato de tênis. Por coincidência, o segundo colocado era Gabriel. A esposa do Marcos o reconheceu.

Enquanto os velhos amigos conversavam, suas esposas também interagiam e perceberam, ao longo do diálogo, que as irmãs das duas haviam estudado juntas em Itajubá. Uma velha amizade foi resgatada e os filhos de ambos também se tornaram amigos. Marcos e Gabriel tinham laços há 15 anos e tudo isso os aproximou.

Ambos eram engenheiros, só que Gabriel atuou na indústria petrolífera após sua formatura e Marcos na indústria automobilística. Em 2000, Marcos estava para mudar de Valadares para São Paulo, quando foi contaminado por uma hepatite.

Nessa época, Gabriel convidou-o para se tornar seu sócio. Como o negócio ia bem, a indagação das pessoas era a seguinte: *“por que o Gabriel está fazendo uma sociedade? Será que está precisando de dinheiro?”* A verdade, no entanto, era que Gabriel tinha como projeto de vida dedicar mais tempo à família, ao lazer e aos esportes. Convidando um amigo de confiança e extremamente competente, para fazer parte da Mil Motos, ele entraria em um outro estágio de trabalho e, com certeza, teria mais qualidade de vida. Marcos afirma que *“casamento e sociedade precisam ter uma química. Uma coisa interessante na nossa sociedade é que eu e o Gabriel somos muito diferentes. Como gestores, temos a mesma cultura, mas, no trato com as pessoas, a gente tem que encontrar sempre um meio termo nas coisas.”*

Por volta do ano 2001, a Mil Motos tinha uma concessionária em Valadares, uma loja multimarcas no Vale do Aço e uma concessionária da Suzuki com baixa representatividade. O negócio precisava ser reestruturado para crescer mais ainda e foi nesse ponto que se iniciou a sociedade entre os dois.

Quando o Marcos entrou na empresa, foi auxiliado por uma pesquisa de clima feita na Mil Motos, em agosto de 2000. A pesquisa revelou críticas enormes, muitas insatisfações, ausência de participação e de comunicação eficaz, fofocas, queixas de atendimento e outras mais. Ele deu impulso à empresa, sangue novo. Conforme revelou *“além de sócio, eu precisava fazer o papel de consultor.”*

Marcos entrou na empresa em fevereiro e, na seqüência, foi estimulado por Gabriel para fazer, já no mês de março, um curso no SEBRAE Minas, que trabalha as principais características de comportamento empreendedor. *“Eu já tinha experiência dentro do SEBRAE Minas como consultor, tinha feito MBA, mas o EMPRETEC foi um diferencial; eu achei o curso bom e interessante”,* declara Marcos.

Os dois sócios tinham muitas semelhanças, pois ambos tinham experiência em multinacionais, eram engenheiros, fizeram MBA, EMPRETEC e tinham a mesma visão de que as pequenas e médias empresas não progrediam porque não adotavam modelos de gestão especializados.

Com a entrada do Marcos, muitas mudanças foram implementadas e a primeira delas foi a elaboração de um planejamento estratégico. Após o EMPRETEC, os sócios decidiram definir um norte para a empresa. Participaram de programas de qualidade, fizeram a análise ambiental, implantaram plano de cargos e salários, normatizaram a empresa e daí surgiu a “Bíblia” da Mil Motos. Em janeiro de 2002, a Mil Motos estruturou completamente o seu planejamento. Os grandes objetivos definidos foram otimizar e ampliar a atuação comercial no Vale do Aço e viabilizar e implementar o sistema de consórcio. Na época, o Brasil atendia esse segmento de mercado com uma representatividade de vendas de 60% para os consórcios.

No planejamento estratégico da Mil Motos, também foi estabelecido que, até 15 de setembro de 2002, a filial da cidade de Timóteo, que era multimarcas, iria se tornar uma concessionária e que, até maio de 2003, seria inaugurada uma concessionária em Ipatinga. O planejamento foi quase perfeito e as metas da Mil Motos se tornaram realidade. Marcos afirmou: *“olha o que é um norte. É você estar focado em um objetivo através de um planejamento estratégico. Não perdemos o foco e conseguimos realizar esses importantes objetivos.”*

Cumprindo o que foi planejado, a Mil Motos implantou pontos de venda em Ipatinga, Coronel Fabriciano e cidades satélites, que dariam sustentação para o negócio na região. Em Teófilo Otoni, Itabira, Caratinga e Guanhães, ou seja, em todo Leste mineiro, o sucesso da Mil Motos era enorme, pois ela atendia a região como um todo.

### **A consagração do sucesso**

A Mil Motos estava em franco crescimento e passou, então, a incorporar novos valores e desafios. Segundo Marcos, *“era preciso quebrar nossos paradigmas e deixar de buscar referências. Nós precisávamos ser a referência e acho que essa foi a minha contribuição nas mudanças da Mil Motos depois de minha entrada.”* Embasado por um

trabalho profissional de gestão de empresas, a Mil Motos passou a tratar os seus problemas um a um, buscando, enfim, a excelência. A entrada de um novo sócio veio agregar valor ao que foi construído por Gabriel.

Na época, uma equipe do SEBRAE Minas iniciou um processo de divulgação do maior prêmio de gestão empresarial do estado – Prêmio Excelência Empresarial. Através de uma palestra de sensibilização para os empresários valadaresenses, realizada na Associação Comercial daquela cidade, o consultor José Lopes Agulhê enfatizou a importância de diagnosticar as empresas e informou que os participantes e finalistas do prêmio receberiam, gratuitamente, um diagnóstico avaliado por consultores especialistas em gestão empresarial. Além disso, eles participariam de uma solenidade de premiação em Belo Horizonte, com possibilidade de divulgação da empresa em todo o País.

A Mil Motos aceitou o desafio do SEBRAE Minas e iniciou o processo de participação no Prêmio 2002, através do preenchimento do diagnóstico. Foram muitos os desafios e os aspectos analisados. No primeiro ano como participante, a empresa foi indicada como finalista ao prêmio. O consultor veio até a empresa para fazer as auditorias. Todos estavam confiantes na vitória; afinal de contas, a empresa tinha plano de carreira, prêmio de participação nos lucros, ações sociais e outros aspectos que caracterizavam uma empresa como excelente. Segundo Marcos, *“tínhamos certeza de que a gente estava na ponta. É o negócio de se superestimar. Estamos bem na fita. Vamos ganhar! Durante as avaliações, tudo dava certo e estávamos arrebatando.”* Na entrega do Prêmio, a Mil Motos ficou em segundo lugar. A empresa chegou perto da vitória!

Foi constatado pelos consultores do SEBRAE Minas que, em função de ser bem capitalizada, a Mil Motos não tinha preocupação com a gestão financeira. Foi uma lição aprendida, um tapa de luva e, em 2003, a empresa tentaria mais uma vez. Marcos afirmou: *“puxa vida, a gente sempre pode melhorar. Tivemos uma lição; tanto eu quanto o Gabriel percebemos que não adianta termos dinheiro se não fizermos uma boa gestão financeira. Não quer dizer que, se hoje temos dinheiro, amanhã também teremos. Sem gestão não dá.”*

A Mil Motos resolveu continuar tentando a premiação em 2003. Na época, os problemas de gestão financeira foram corrigidos e a Mil Motos analisou todas

as falhas de 2002, revisando o diagnóstico e o planejamento estratégico. Nesse ano, eles tinham o intuito de serem vitoriosos.

Em 2003, houve novamente a indicação da Mil Motos como finalista, mas, quando o consultor chegou para as auditorias, os empresários perceberam que ainda foram identificados novos problemas na sua empresa. A dificuldade estava nos registros e controles de qualidade. Mais uma vez, eles poderiam não ser os vencedores!

Com a auditoria, houve uma certa desmotivação na empresa, mas foi iniciada a campanha que mobilizou toda a equipe para que a Mil Motos vencesse o Prêmio de melhor torcida organizada. Todos estavam desestimulados com a premiação principal, mas batalharam e se organizaram com a torcida. Foram produzidas camisetas, coreografias, adaptações de músicas (“*E vai rolar a festa, vai rolar, galera mil motos é que vai ganhar. Já ganhou, já ganhou, Mil Motos*”), pom pom e outras alegorias.

Na cerimônia de entrega do Prêmio Excelência Empresarial, em setembro de 2003, a Mil Motos fechou todas as suas lojas e levou quase dois ônibus para Belo Horizonte. Marcos tinha uma certeza: “*Vamos ganhar o prêmio de melhor torcida.*”

Ao chegar em Belo Horizonte, no Minascentro, a equipe organizadora do evento posicionou os funcionários da empresa no auditório e levou os proprietários Gabriel Milbratz e Marcos Almada para uma reunião com os finalistas, instruindo-os sobre a cerimônia de entrega do Prêmio. Após as orientações, os donos da Mil Motos voltaram para o grande auditório com 1.700 pessoas e se posicionaram com sua respectiva torcida. Eles diziam que as torcidas estavam muito agitadas e que a empresa precisava inventar alguma coisa diferente para vencer. Como a Mil Motos trabalhava com motocicletas, eles criaram uma coreografia relacionada a motos. O nervosismo era visível!

Gabriel destacou: “*...o cerimonial foi chamando as empresas finalistas na categoria Comércio. Eu e o Marcos corremos em direção ao palco como se estivéssemos pilotando motocicletas. Foi muito legal.*” Para a surpresa da Mil Motos e de sua torcida, ao anunciar o Prêmio Excelência Empresarial, a empresa foi vencedora e a alegria tomou conta de todos. A cena foi muito emocionante. Marcos salientou, “*...quando anunciaram*

*a empresa vencedora, para nossa surpresa, era a Mil Motos a ganhadora... Na hora que anunciaram o prêmio, tem uma foto que mostra que eu saí do ar. Eu levitei! Foi incrível! A filmagem mostra direitinho. Quando falaram: o prêmio esse ano para o comércio vai ... aí eu abaixei a cabeça e ele falou Mil Motos. Foi aquela alegria, aquela emoção, aquele negócio de sentir a missão cumprida. A gente batalha e, nessa hora, vê, em segundos, a história de sua vida passar rapidinho. Me vieram na cabeça muitas pessoas. Me lembrei quando peguei o diagnóstico da empresa e não era tão bom quanto esperávamos, mas, agora, a história era outra... O prêmio não é meu e do Gabriel, o prêmio é da empresa: pela gestão, pelo trabalho, pela competência. Vou poder falar para meus filhos que a Mil Motos ganhou um prêmio de excelência. Isso é uma coisa de que vocês nem imaginam a importância."*

Em seguida, foi anunciado o prêmio da melhor torcida organizada e, mais uma vez, fomos contemplados. Foi a consagração de uma trajetória longa de muito esforço, trabalho e dedicação!

## **Conclusão**

O sucesso de qualquer negócio depende de muita dedicação e trabalho. Foi assim que a Mil Motos alcançou um patamar de crescimento satisfatório.

De uma pequena empresa fundada em 1992 por Gabriel Milbratz, a empresa passou por patamares significativos de crescimento e atua, de forma ampliada, no mercado, com três lojas localizadas nas cidades de Governador Valadares, Timóteo e Ipatinga. Além das lojas, a capilaridade de atendimento regional é ampliada em dez outros pontos de vendas, cobrindo toda região leste mineira. Quando a empresa foi fundada, o faturamento bruto anual era de US\$ 270 mil e, na atualidade, foi ampliado para US\$ 3 milhões.

Com a entrada do sócio Marcos Almada, em 2001, a empresa também passou por um processo significativo de crescimento, já que duas cabeças pensando valem mais do que uma. Além disso, a responsabilidade pelo sucesso da Mil Motos no Prêmio Excelência Empresarial foi dele, uma vez que o próprio Gabriel assegurou que *"a questão do prêmio é um mérito do Marcos, ele que a inscreveu, ele que se empenhou. Saímos de caminhão pela cidade comemorando o prêmio e recebemos apoio de todo mundo, além de divulgar a empresa em várias palestras pós prêmio. Essa foi a recompensa."*

Por outro lado, é lógico que o sucesso está atrelado a uma equipe unida e comprometida com a Mil Motos. Os funcionários vestem, realmente, a camisa da empresa e são motivados o tempo todo.

Uma empresa visionária e ousada é assim: a Mil Motos se esforça o tempo todo para obter os resultados mais significativos e para ser destaque onde está inserida. Mais uma vez, vale a pena enfatizar o pensamento do Marcos, ao participar do Prêmio Excelência, “... a gente faz aqui um trabalho interessante... vale afirmar que só somos excelentes porque tivemos a iniciativa, não porque somos realmente os mais excelentes. Há outros muito mais excelentes do que nós, mas não tiveram a mesma iniciativa de participar. O nosso mérito é ter tido esta iniciativa e ter procurado sempre melhorar. Tem muita gente aí que é melhor que a Mil Motos e, na verdade, não tem coragem de ser avaliado e de lutar para chegar ao prêmio.”

Falar de negócio, lucro, Marketing, venda é realmente falar de ousadia, de profundas transformações e de um trabalho de excelência em gestão. Os resultados foram sinteticamente apresentados. As oportunidades estão aí e gente como você poderá se tornar também uma empresa de sucesso. Lute, trace metas, desafie-se! Tenha a Mil Motos como exemplo de sucesso.

### **Pontos para discussão**

1. Em uma empresa em crescimento constante, em que tudo está dando certo, é necessária a inclusão de um novo sócio?
2. Até onde vale a pena atuar em novos mercados, correndo o risco de prejudicar o que já está bem estruturado?
3. Um planejamento estratégico realmente faz a diferença na Gestão de um negócio?