

## **GERALDO RUFINO**



### **Temas da palestra: Criatividade e Inovação, Empreendedorismo, Motivação, Planejamento e Estratégia, Resultados, Superação de Desafios / Mudanças, Empresários / Executivos de Sucesso**

Essa é uma história inspiradora de alguém que começou literalmente do zero e hoje é um empresário de sucesso. O mineiro Geraldo Rufino começou a trabalhar aos 11 anos de idade pegando latinhas em um aterro próximo da favela do Sapê, na zona oeste de São Paulo. Situação bem diferente da de hoje, na qual ele é presidente da JR Diesel, maior empresa de reciclagem de caminhões do Brasil, que gera 150 empregos diretos e garante uma receita bruta anual de mais de R\$ 50 milhões.

De modos simples e com uma postura visionária, Geraldo acredita que o sucesso está ao alcance de todos em qualquer situação, basta estar disposto a fazer sua parte. A fórmula deste talento é muito simples: acreditar em um futuro diferente, de modo otimista e com justiça. Pois quando o assunto é reciclagem de automóveis, muitas pessoas fazem uma ligação com os desmanches ilegais, mas ele avisa: “Não é inteligente fazer errado”. Parece óbvio dizendo assim, mas na trajetória de Geraldo percebemos que não é tão fácil quanto dizer. É preciso muita fibra e boas doses de dedicação, persistência e coragem para acreditar e agir para mudar a própria realidade e transformar a vida de quem nos cerca, coisa que Geraldo tem grande conhecimento de causa.

“Arrumei um jeito de ganhar dinheiro aos 11 anos. Pegava latinhas em um aterro instalado, onde morava com meu pai e irmãos”. Visionário, utilizou o dinheiro da venda de na criação de um campo de futebol na comunidade. “Pedi autorização à Prefeitura para montar o campo em um terreno que havia no local. Comprei traves, uniformes e passei a administrar a locação do espaço e dos uniformes”. E foi adiante: “Construí uma frota de carrinhos de madeira, que alugava para outros meninos fazerem carreto nas feiras”. Conseguiu um emprego de office boy no Playcenter com 14 anos e já havia comprado um Fusca. Juntou dinheiro e comprou uma Kombi e dar para meus irmãos fazerem carretos. “Com o tempo, dei um caminhão para cada um. Por ironia do destino, eles se envolveram, simultaneamente, em um acidente. Era hora de recomeçar e criei um novo negócio”.



Foi aí que Geraldo, aproveitando as partes que sobraram dos caminhões, criou uma empresa para reciclar veículos desse tipo envolvidos em acidentes e comercializar suas peças. Que acabou quebrando porque os seus irmãos não souberam administrar o dinheiro, comprando sítios e gados, fazendo-o largar o trabalho no Playcenter para se dedicar a limpar seu nome.

Aos 29 anos, Geraldo começou a fazer uma coisa diferenciada em sua empresa. Estruturou o negócio observando o mercado e encontrando oportunidades, ele explica que um caminhão com até 10 anos de uso ainda é considerado novo, por isso começou o desmanche com caminhões de 6 anos comprados de pessoas jurídicas idôneas, para dar credibilidade ao seu trabalho. Passado um tempo, ele se endividou bastante ao fazer uma parceria com empresários estrangeiros, um prejuízo na casa dos R\$ 16 milhões.

Mesmo após isso, Geraldo Rufino não se deixa abalar pelas crises. Com sua fórmula otimista ele deu a volta por cima, reestruturou a empresa e hoje cresce no mínimo 30% ao ano. O segredo está nas pessoas que compõem sua empresa; gerir uma equipe que tatua o nome da empresa na alma e fazer do seu sucesso uma fonte de sucesso para a sua família e todos ao seu redor.

#### **Vídeo**

<http://motiveacao.com.br/palestrantes/geraldo-rufino/>