

Altronix



RUI FONSECA
Fundador e CEO da Altronix

Nasci a 30 de Dezembro de 1974, em São Mamede do Coronado, uma freguesia do concelho da Trofa. Proveniente de uma família com poucos recursos financeiros (sou o mais novo de 7 irmãos), cedo tive que abandonar os estudos e começar a trabalhar. Por isso, a minha adolescência ficou marcada pelo meu ingresso no mundo do trabalho aos 13 anos. No entanto, a minha primeira experiência profissional foi aos 9 anos de idade, no período das férias de verão, a colar etiquetas autocolantes nos carrinhos de brincar. Não sabia eu, nessa altura, que, passados 21 anos, seria o CEO de uma empresa líder em Portugal na produção e fabrico de etiquetas e rótulos autocolantes.

Começar a trabalhar oficialmente aos 13 anos foi sem dúvida difícil, não só porque era demasiado novo mas acima de tudo pelo ambiente de trabalho. Há 30 anos atrás, estamos a falar de um ambiente de trabalho mais duro, com pessoas que não estavam preparadas nem preocupadas com os seus colaboradores (muito menos com os que prematuramente entravam no mundo do trabalho). Cedo percebi que esse não era o ambiente de trabalho ideal, nem tão-pouco um ambiente produtivo. Acredito que esta experiência tenha de certa forma influenciado a minha forma de ver as empresas, levando a que temas como motivação e valorização do potencial humano sejam práticas fortemente enraizadas na Altronix. Há uma forte preocupação com o bem-estar dos colaboradores da Altronix, disponibilizamos assim um conjunto de medidas que criam um melhor ambiente de trabalho (como seguro de saúde, visitas mensais de um médico às instalações da empresa, realização de ações de formação para satisfazer as necessidades identificadas pelos colaboradores e atribuição de prémios monetários, festas e eventos temáticos, entre outros). Além disso, é preocupa-

ção constante tornar as áreas de trabalho mais agradáveis e funcionais, com instalações modernas, daí estarmos já a concluir a primeira fase das novas instalações com mais de 7000 metros quadrados e onde teremos ginásio, zonas laser e uma horta comunitária. Acredito que uma equipa motivada, com excelentes condições de trabalho, é mais produtiva.

A resiliência, persistência e coragem levaram-me a retirar o melhor de cada uma das minhas experiências profissionais e fazem de mim aquilo que sou hoje.

Aos 14 anos, na indústria têxtil, tenho o primeiro contacto com os códigos de barras e daí nasce uma paixão, que mais tarde impulsiona a criação da Altronix.

A resiliência, persistência e coragem levaram-me a retirar o melhor de cada uma das minhas experiências profissionais e fazem de mim aquilo que sou hoje

Mas ainda era cedo para aprimorar esta paixão e o meu percurso profissional foi crescendo e fazendo-me passar por áreas e funções distintas. Desde ajudante de mecânico de automóveis, serralheiro, operador e mecânico de máquinas têxteis até funções de responsável geral, diretor de marketing e responsável de compras. Este percurso marcado pelo crescimento profissional fez crescer em mim a ideia que nos devemos sempre superar em tudo o que fazemos, sem esquecer que uma boa dose de criatividade será sempre o arranque necessário para atingir melhores resultados. Em 2004, crio a Altronix, acreditando que poderia fazer mais e melhor por uma área que pressupunha inovação. Na Altronix,

desempenho funções de diretor-geral da empresa e responsável direto pelo Dep. Marketing e I&D.

Daquilo que mais me orgulha ter conquistado ao longo do meu percurso profissional destaco obviamente a criação da Altronix, mas, mais do que a empresa, é a marca aquilo que ela representa, o que está por detrás, desde a criação de valor para os nossos clientes, o que construímos em termos de capital humano, os valores que respiramos, o nosso forte compromisso no que toca à responsabilidade social, os produtos inovadores que criamos e vemos os mesmos em mercados internacionais, como o nosso software ter chegado à Malásia.

Um dos maiores desafios encontrados durante estes 14 anos de Altronix foi obviamente o começo. O começo de qualquer empresa é muito difícil. A resiliência, aqui, tem um destaque importantíssimo. Saber lidar com o não é imprescindível. Saber lidar com o facto de não ter vendas e, consequentemente, falta de tesouraria é um desafio enorme. Mas foi em 2011, no ano da crise, ano em que o desafio era crescer na mesma proporção até essa data (cerca de 20% ao ano) passármos de uma empresa mais focada no comércio para uma empresa de produção e fabrico, com todos os processos e metodologias de fabricar algo em série.

Para trás ficou a continuidade dos estudos e é então em 2013, e estando a Altronix no auge, a faturar mais de 3 milhões por ano, que decidi iniciar o meu percurso académico, para concluir um sonho antigo. Convicto que mais importante que o diploma era a aprendizagem, a troca de experiências e o networking possível neste contexto, concluí em 3 anos a Licenciatura Gestão e Marketing, de seguida, concluí com sucesso uma Pós-Graduação em Direção Comercial e Vendas.

Perpetuando a frase de Nelson Mandela, "Tudo parece impossível até ser feito", trabalho com a convicção basilar de que conseguimos ser atualmente a empresa líder em Portugal na nossa área de negócio e que iremos ser uma referência mundial.