

# PAÍS **€**CONÓMICO

Nº 254 › Mensal › Novembro 2023 › 2,50€ (IVA incluído)



## **Alfredo Cunha**

Sócio-Gerente da A.M.C  
Cunha, Lda.

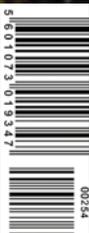


## **Alcides Catroga**

Sócio-Gerente da Alcides  
Catroga, Lda.

# Tomar é cidade com Qualidade de Vida

Hugo Cristóvão ascendeu no passado dia 1 de outubro ao cargo de Presidente da Câmara Municipal de Tomar, depois de 10 anos como Vice-Presidente. Nesta entrevista, assume os vários projetos desenvolvidos e em desenvolvimento pelo Município, e anuncia o objetivo de criar duas novas zonas empresariais no concelho, uma Start Up tecnológica e um Ninho de Empresas.



Alfredo Cunha, Sócio-Gerente de A.M.C. Cunha, Lda quer que a sua empresa cresça e se modernize.

# «A Automatização vai ser agora o grande passo a dar»

Com sede em Salvaterra de Magos, a A.M.C. Cunha, Lda, criada por Alfredo Cunha em 1986, é presentemente, no ramo Grossista e de Distribuição de produtos de Higiene, Limpeza e Conservação um dos grandes players do mercado nacional. Em entrevista à **PAÍS ECONÓMICO**, Alfredo Cunha lembrou que todo o percurso feito até agora pela sua empresa (e já lá vão 37 anos) «tem sido de muita coragem, muito trabalho, muita dedicação e, essencialmente, com uma atenção muito especial nos investimentos que temos feitos na modernização da A.M.C. Cunha, Lda, com vista a conseguirmos prestar um serviço de elevada qualidade a todos os nossos Clientes e Fornecedores», referiu Alfredo Cunha, que aproveitaria a ocasião para nos antecipar um novo projeto a curto prazo. «A Automatização da empresa é agora o grande passo a dar. Significará um investimento a rondar os 2 a 3 milhões e euros, e que vai proporcionar uma “reforma” profunda no seio da empresa, nomeadamente na área do embalamento de produtos. Será, seguramente, um passo grandioso no crescimento sustentado que a A.M.C. Cunha tem vindo a registar, ano após ano», enfatizou o sócio-gerente desta empresa certificada pela SCORING com o desempenho “Top 5% - Melhores PME de Portugal”, cuja notação do Índice de Desempenho e Solidez (IDS) é superior a 90%. «É um orgulho para nós e para todos os que trabalham na empresa», reconheceu por sua vez Francisco Júnior, Diretor Executivo e Financeiro da A.M.C. Cunha, Lda.

TEXTO » VALDEMAR BONACHO | FOTOGRAFIA » RUI ROCHA REIS

**A**lfredo Cunha é o exemplo de um empresário de grande visão empreendedora, resiliente e com uma grande vontade de vencer.

Criou em 1986 a A.M.C. Cunha. «Quando era jovem trabalhei numa mercearia e sempre quis um dia, criar o meu negócio nesta área. Já lá vão 37 anos que iniciei este desafio, acompanhado então por uma Equipa formada por uma dúzia de colaboradores, e hoje tenho a trabalhar comigo 56 pessoas», recorda Alfredo Cunha, que no decorrer desta entrevista esteve acompanhado de Francisco Júnior, Diretor

Executivo Financeiro da empresa, e sem “braço direito”.

«Somos atualmente um dos mais destacados players a operar no mercado nacional. A nossa preocupação é a mesma desde o início desta caminhada. Falar verdade aos nossos Clientes; Vender produtos de qualidade dentro das nossas áreas core: produtos de Higiene, Limpeza e Conservação; Honrar integralmente a nossa palavra; E cumprir as nossas obrigações com Clientes e com Fornecedores (temos fornecedores e clientes com mais de 30 anos de ligação à A.M.C. Cunha e que

já pertencem à Família). Estes têm sido alguns dos valores que têm proporcionado a sustentabilidade da A.M.C. Cunha, chamou a atenção Alfredo Cunha orgulhoso por poder afirmar que:

«Ao longo dos anos, muitas têm sido as distinções que temos recebido aos níveis do PME Líder (esta distinção é-nos atribuída todos os anos), PME Excelência e a certificação emanada da Scoring - a “TOP 5% - Melhores PME de Portugal”, que é atribuída às PME com Índice de Desempenho e Solidez -IDS, com uma notação superior a 90%. Estes são galardões que





guardamos com muito agrado e que premeiam toda esta Equipa, que todos os dias trabalha para tornar a A.M.C. Cunha na empresa competitiva que é hoje na área Grossista e de Distribuição de produtos de

Higiene, Limpeza e Conservação», destacou com orgulho Alfredo Cunha.

Alfredo Cunha lembra que durante os 37 anos de existência da A.M.C. Cunha a

empresa «já mudou de instalações por quatro vezes», e esclarece.

«Foram mudanças obrigatórias (mas normais) face ao forte crescimento que sempre temos vindo a registar. Começámos com um Armazém no Carregado que tinha apenas 400 metros quadrados, onde estivemos durante 11 anos, que mais tarde se tornou exíguo perante as necessidades de crescimento da A.M.C. Cunha. Estas instalações onde estamos hoje, na Rua dos Almocreves, em Salvaterra de Magos, traduzem também um investimento próprio. Nós temos nestas instalações 8000 metros quadrados de área coberta, num terreno com uma área total de 71000 metros quadrados. No local onde a empresa está instalada estamos a falar de 2 hectares de área. O terreno ao lado, que é nosso, conta com uma área de 51000 metros quadrados, e que é suficiente para garantir o futuro da A.M.C. Cunha em termos de espaço», descreveu Alfredo Cunha, que voltaria o seu discurso para um novo projeto que vai iniciar a curto prazo e que tem a ver com a Automatização da empresa.

#### Automatização da empresa já vem a caminho

«Já disse que trabalhamos todos os dias para sermos os melhores, em qualidade de produtos, na diversidade dos mes-



Francisco Júnior, Diretor Executivo e Financeiro e Alfredo Cunha, Sócio-Gerente de A.M.C. Cunha



mos, na procura constante de atrairmos mais e mais clientes (temos atualmente mais de 2000 clientes de Norte a Sul do País), incluindo as Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores. Mas queremos também oferecer aos nossos Clientes e Fornecedores, instalações condignas e cada vez mais modernas e operacionais», sublinhou Alfredo Cunha, que centraria (por instantes) a sua atenção no projeto de Automatização da Empresa, que está previsto arrancar a curto prazo, e que ajudará (com a sua conexão inteligente) uma maior consolidação da A.M.C. Cunha nos mercados onde está presente.

«É um projeto que já está pensado há muito tempo e que nos vai ajudar imenso, através da sua conexão inteligente, na parte do embalamento de produtos da nossa marca “PRODUTOS SOCASA”, muito enraizada nos mercados onde está presente», salientou Alfredo Cunha, que aproveitou a oportunidade para referir-se mais em detalhe às ideias deste projeto.



«É um projeto que visa a Automatização da empresa, que está estudado e que a curto prazo será implantado no seu da

A.M.C. Cunha. Poderá estar concluído em pouco tempo e trata-se para a nossa empresa de um investimento entre 2 a 3

milhões de euros. Sabemos que com este projeto ficaremos mais fortes na área do embalamento, e outros departamentos da empresa irão beneficiar com esta Automatização, processo tecnológico que tornará a A.M.C. Cunha numa empresa extremamente mais forte», enfatizou Alfredo Cunha.

A A.M.C. Cunha tem na sua Equipa Comercial (Vendedores) um dos seus mais fortes alicerces.

E Alfredo Cunha também defende com «unhas e dentes» este conjunto de 8 profissionais, «vendedores de mão-cheia», que apresentam e vendem os nossos produtos e a nossa marca própria «PRODUTOS SODACASA» em todo o espaço geográfico nacional, Ilhas incluídas.

«São profissionais muito competentes, profundos conhecedores dos nossos produtos, sempre prontos a ir ao encontro dos nossos Clientes, e bons comunicadores. A nossa Equipa de Comerciais constitui um elo forte na dinâmica da A.M.C. Cunha e contamos com ela na continuidade e sucesso da nossa empresa. Mas todos os 56 colaboradores da nossa empresa, são pessoas que todos os dias vestem a camisola da A.M.C. Cunha», enfatizou uma vez mais Alfredo Cunha, sócio-gerente desta empresa de Salvaterra de Magos, que em 2022 atingiu um volume de negócios de 6,3 milhões de euros, e que em 2023 projeta atingir uma faturação próxima dos 7 milhões de euros. «É um resultado que condiz com as aspirações da A.M.C. Cunha, que vamos procurar fortalecer ainda mais nos exercícios futuros», desejou Alfredo Cunha.

Francisco Júnior é o Diretor Financeiro da A.M.C. Cunha, e que Alfredo Cunha reconhece-o como seu «braço direito» é licenciado em Gestão e é professor na Escola Superior de Gestão de Santarém.

Questionado sobre o futuro da sua empresa, não tem dúvidas. «A A.M.C. Cunha, Lda goza de excelente idoneidade nos mercados onde está presente e tem um índice de desempenho e solidez financeira, superior a 90%. É uma referência», sublinhou o Diretor Financeiro desta empresa de Salvaterra de Magos. ◀

Nerbe Talks discutiu desenvolvimento do Baixo Alentejo

## Turismo é uma alavanca no desenvolvimento da região

**A**proveitando a realização do evento «Patrimónios do Sul», que decorreu no início de outubro no Parque de Feiras e Exposições de Beja, o Nerbe – Associação Empresarial do Baixo Alentejo, realizou a iniciativa Nerbe Talks, cujo principal objetivo foi o de discutir possíveis caminhos para melhorar o desenvolvimento da região, no caso, sobretudo centrado no turismo.

David Simão, Presidente da Direção do Nerbe, liderou a mesa onde se sentaram também Paulo Arsénio, Presidente da Câmara Municipal de Beja, Hélder Guerreiro, Presidente da Câmara Municipal de Odemira, Ceia da Silva, Presidente da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, e José Santos, Presidente da Região de Turismo do Alentejo e Ribatejo.

A abrir a sessão, e na sua qualidade de moderador, David Simão lançou o repto de se abordar o que é que o turismo tem contribuído para alcançar um desenvolvimento sustentável na região do Baixo Alentejo e Alentejo Litoral?

Paulo Arsénio, Presidente da Câmara Municipal de Beja, lembrou que a construção do Empreendimento de Fins Múltiplos de Alqueva não representou apenas a transformação agrícola do Baixo Alentejo, mas representou igualmente uma oportunidade para o desenvolvimento do turismo na região, «com a construção de unidades hoteleiras em vários concelhos da região, com o desenvolvimento do agroturismo e do enoturismo. No presente, Beja possui 16 unidades hoteleiras e um total oficial de 1451 camas».

Todavia, o autarca de Beja reconheceu que começa a faltar uma estrutura na cidade para receber grandes congressos ou eventos que necessitem de colocar mais de um milhar de pessoas em plateia, «naturalmente em condições dignas desse nome». Pau-

lo Arsénio assumiu que o município que lidera está a ponderar seriamente a possibilidade de realizar um investimento dessa grandeza.

Hélder Guerreiro, Presidente da Câmara Municipal de Odemira, lamentou os recentes incêndios de verão que danificaram várias estruturas turísticas no concelho, assumindo prejuízos globais de cerca de 10 milhões de euros. Referiu que existem planos dos investidores privados para recuperarem várias dessas estruturas, e que o município continuará também a investir para melhorar as estruturas do acolhimento ao turista no concelho de Odemira, e isso tanto acontecerá no interior daquele que é o maior concelho do país em área territorial, como também ocorrerá nas áreas das praias em que Odemira também é um concelho privilegiado.

Ceia da Silva, Presidente da CCDRA – Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, salientou o valor da marca Alentejo, «cada vez mais reconhecida e importante em vários mercados internacionais, como são os casos do norte-americano e do brasileiro», mas referenciou também a importância do desenvolvimento de outros clusters económicos, com saliência para o aeronáutico, destacando o progresso feito nessa área nos municípios de Beja, Grândola, Évora e Ponte de Sôr.

O líder da CCDRA sublinhou para a importância de se apostar na construção de mais habitação na região, «pois sem esses investimentos não será possível receber muitas das pessoas que pretendem vir residir para o Alentejo, nem aquelas que pretendem trabalhar na região. É preciso que isso aconteça». Antes de terminar a sua alocução, Ceia da Silva ainda transmitiu a novidade de que no âmbito do PT 2030 tinha sido aprovado o projeto de eletrificação da ferrovia entre Casa Branca e Beja. «Faltará depois a eletrificação até à Funcheira e de seguida a Faro», rematou Ceia da Silva.

A finalizar o painel, José Santos, Presidente da Região de Turismo do Alentejo e Ribatejo, destacou o contributo do mercado nacional para o crescimento do turismo no Alentejo, salientando que a região tem sido a que mais tem crescido no turismo em Portugal, mas salientou «que é preciso captar mais turistas estrangeiros para a região, em particular para o Baixo Alentejo». ◀



# PRODUTOS SODACASA

## CRESCIMENTO EM PARCERIA



[www.amccunha.pt](http://www.amccunha.pt)

