

# Crimolara

## Produtos Químicos

Com parceiros fortíssimos no mercado mundial da produção de produtos para tratamento de águas de piscinas, a Crimolara está a incrementar a sua actividade neste sector em Portugal. A oferta de marcas de renome internacional, a apresentação de uma gama global com tratamentos alternativos e uma postura de serviço ao cliente com formação e acompanhamento pós-venda, são alguns dos eixos estratégicos da empresa para dinamizar esta área de negócio.

Texto: Miguel Boavida  
Fotos: Sérgio Saavedra



**C**onstituída integralmente por capitais privados nacionais, a Crimolara – Produtos Químicos foi criada a 3 de Setembro de 1986 e dedica a sua actividade à comercialização de matérias-primas para a indústria.

Com um volume de negócios da ordem dos 5 milhões de euros, a empresa representa em Portugal importantes grupos industriais que lhe permitem disponibilizar produtos para diferentes áreas produtivas, tais como a detergência, a cosmética, a pasta de papel, os abrasivos, o vidro e cristal, a borracha,

a cerâmica, o tratamento de águas e a agricultura.

José Corte Real, administrador da Crimolara, explica que o nome da empresa deriva da combinação das três primeiras letras dos nomes das suas três primeiras representadas: Crimidesa, Molins-Kao (hoje Kao Corporation) e Aragonesas Industrias y Energia.

### Ficha Técnica

**Designação:** Crimolara – Produtos Químicos

**Áreas de Negócio:**

Fornecimento de produtos químicos para detergência, cosmética, pasta de papel, abrasivos, vidro e cristal, borracha, cerâmica, tratamento de águas e agricultura.

**Volume de negócios:**

5 milhões de euros





Tendo iniciado a sua actividade nas áreas da detergência e papel, a empresa «adoptou uma política de desenvolvimento sustentado e foi ampliando as suas estruturas física e humana, promovendo uma relação biunívoca fornecedor-cliente rigorosa, quer no cumprimento das características de qualidade dos seus produtos e dos prazos de entrega, quer na exigência em cobrar os seus créditos», declara o responsável.

### Oferta global

Fazendo o enquadramento da actividade da empresa no mercado dos produtos orientados para o tratamento de águas de piscinas, José Corte Real começa por elucidar que a Aragonesas adquiriu há uns



anos a Delsa – terceiro fabricante mundial de cloros, que produz 18 mil toneladas por ano e que é o primeiro produtor europeu. Neste contexto, «enquanto extensão dos Aragoneses em Portugal, a Crimolara começou a trabalhar a marca Delsa junto das piscinas nacionais, operando com um grande ri-

gor na qualidade e com todas as garantias oferecidas pelo facto de comercializar produtos com a notoriedade da marca Delsa».

Na sequência da penetração e do aprofundamento da operação da empresa neste sector, além dos produtos à base de cloro, a Crimolara estendeu a sua oferta a solu-

### A Crimolara posiciona-se como un fornecedor de soluções múltiplas com fiabilidade e profissionalismo

ções alternativas, como o tratamento com oxigénio, com brómio e aos equipamentos de desumidificação (via Bayrol), com o hipoclorito de cálcio (via Arch Chemicals) e com a introdução da linha Baquacil (via Delsa).

Segundo José Corte Real, a Baquacil oferece uma gama muito específica dirigida a



um nicho de mercado do sector das piscinas, «mas que se traduz no “Rolls Royce” dos produtos de tratamento. Isto porque, apesar de ter um custo superior, apresenta enormes vantagens qualitativas no resultado final do tratamento das águas».

No somatório destas vantagens, o gestor sublinha que, «com esta oferta alargada, a Crimolara apresenta-se ao mercado com um posicionamento muito diferenciado, fruto não só da diversidade dos produtos comercializados, mas, principalmente, da ligação estreita e directa que tem com os pro-

## 2005 constitui um ano de viragem na Crimolara, no que respeita ao tratamento de água para piscinas

dutores das marcas que comercializa».

Estes produtos encontram-se disponíveis no mercado português através de uma rede de distribuidores e pontos de venda «criteriosa-

mente seleccionados pela Crimolara».

Na filosofia de actuação da Crimolara, destaca-se também «o cumprimento rigoroso dos prazos de entrega, a garantia constante de produtos em stock na quantidade desejada pelo cliente e o controlo fiável da qualidade e segurança de todos os artigos». Estes princípios orientadores «surgem da vocação industrial da empresa que está organizada para fornecer o cliente com aquilo que ele necessita», acrescenta o administrador.

### Formação e assistência técnica

Referindo que 2005 constitui um ano de viragem na Crimolara, no que respeita ao sector do tratamento de água para piscinas, José Corte Real destaca que a empresa está a efectuar um investimento significativo na implementação de um plano de comunicação das suas marcas e na participação em certames profissionais do

sector. Não obstante, «actuamos com uma perspectiva de crescimento sustentado em função dos resultados obtidos», aponta.

No que concerne ao posicionamento da empresa, o nosso interlocutor realça que «no mercado global de piscinas existe um grande número de operadores que baseiam as suas estratégias em fortes planos de *marketing*, criando marcas através do manuseamento dos produtos base (cloro e outros). Ora, a Crimolara faz exactamente o contrário: distribui os artigos directamente fabricados pelos grandes produtores mundiais, valorizando a credibilidade e garantia desses produtos e trabalhando apenas com artigos que chegam embalados e rotulados da origem, os quais não sofrem qualquer tipo de alteração».

O incremento da actividade da empresa na área dos cloros, do oxigénio, do brómio, do hipoclorito de cálcio para piscinas e dos equipamentos automáticos de

### Factos&Datas

- 1986 Constituição da empresa com um capital social de 1000 contos
- 1987 Aquisição dos escritórios no Campo Grande
- 1988 Aumento do capital social para 30 000 contos
- 1989 Aquisição do armazém, na Abóboda – Parede, com 1600 m<sup>2</sup> de área coberta e uma área total de 12 000 m<sup>2</sup>
- 1990 Aumento do capital social para 50 000 contos
- 1998 Aumento do capital social para 100 000 contos
- 2001 Conclusão das obras de ampliação e reestruturação do armazém para 2920 m<sup>2</sup> de área coberta
- 2002 Aumento do capital social para 1 000 000 de euros e transformação em Sociedade Anónima

desumidificação é o objectivo da Crimolara neste sector, «posicionando-se como um fornecedor de soluções múltiplas, que garante a fiabilidade dos produtos e oferece profissionalismo nas entregas e na assistência pós-venda», remata José Corte Real.

A empresa está também a lançar um sistema de tratamento com hipoclorito de cálcio na área da potabilização de águas para consumo da rede pública. Trata-se de um sistema dirigido particularmente para pequenas localidades de 2 a 3 mil pessoas, «nas quais as características deste produto são de grande utilidade», esclarece o gestor, adiantando que este sistema de tratamento com hipoclorito de cálcio «facilita o manuseamento, armazenamento e transporte do produto, além de não perder propriedades ao longo do tempo, de não provocar corrosões e de conter uma de concentração de cloro muito superior». Por outro lado, com a utilização deste sistema não é necessária uma bomba doseadora eléctrica, o que facilita a sua colocação em áreas de difícil acesso, tendo ainda, como vantagem acrescida, o facto de não se transportarem líquidos».

### Informação em tempo real

Com escritórios centrais localizados em Lisboa, a Crimolara possui na Abóboda / Parede um armazém com perto de 3000 metros quadrados de área coberta, no qual concentra toda a sua actividade armazenagem e de distribuição.

### Cultura ambiental

Fornecendo enzimas para tratamento de relvas, e com uma área de negócio dirigida concretamente ao golfe, jardins e lagos, a Crimolara enaltece a sua qualidade nesta área com a apresentação, numa área anexa ao seu armazém, de um agradável jardim que inclui um verdadeiro minizoo, com centenas de aves.

Trata-se de uma área de lazer, em que a natureza e a beleza das flores e de um lago, «geram momentos de descontração extremamente úteis para compensar o rigor necessário para a operação dos produtos químicos do armazém», sublinha José Corte Real.



Explicando a operação logística da empresa, José Corte Real aponta que as áreas de armazenagem estão divididas por segmentos de produtos, de acordo com as suas normas e necessidades específicas em termos de acondicionamento. «O facto de se trabalhar com produtos químicos, uns corrosivos outros inflamáveis e outros que necessitam de temperatura controlada, exige um



enorme cuidado ao nível da segurança e higiene, pelo que este armazém está concebido de forma a armazenar todo o *stock* cumprindo as exigências necessárias».

No domínio da gestão, com uma ligação *on-line* com os escritórios centrais, o armazém está equipado com um *software* propriedade da empresa e desenhado especificamente para esta operação. Este *software* gere todos os circuitos, garantido em tempo real informação das existências, das validades, dos destinos e das localizações dos produtos. Desta forma, consegue-se «o controlo exaustivo de toda a operação da Crimolara, reduzindo ao máximo a taxa de erros», realça o administrador.

A empresa presta também todos os serviços de

formação e assistência técnica pós-venda, proporcionando aos seus clientes todo o *know-how* necessário à obtenção dos resultados mais eficazes na utilização dos produtos.

José Corte Real termina, salientando que a aposta da Crimolara no sector das piscinas «será sempre acompanhada de uma cultura de serviço aos utilizadores, potenciando a qualidade inequívoca dos seus produtos e dando garantias nas soluções que apresenta. Desta forma, o crescimento da empresa pautar-se-á pela credibilidade junto do mercado, sendo que os resultados surgirão naturalmente».

**Crimolara – Produtos Químicos**  
 Campo Grande, n.º 30 – 8º H  
 1700-093 Lisboa  
 Tel.: 21 7818940  
 Fax: 21 7818969  
 Web: www.crimolara.pt