

# PM

**PESADOS & MERCADORIAS**

2021 | N°21 | **Dezembro/Janeiro** | Bimestral  
Continente | Directora: Ana Paula Oliveira  
PVP: €3,00

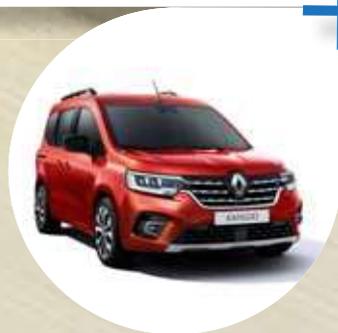
## NOVOS MOTORES SCANIA V8



**RENAULT KANGOO**  
Nova geração

**VW e-Crafter**  
Mobilidade elétrica

**MERCEDES-BENZ**  
GenH2 Truck





# ESCOLHA O MAR PARA TRANSPORTAR A SUA CARGA PELA EUROPA.

A MSC é a empresa de navegação e logística com a maior cobertura de portos marítimos, ligações terrestres e escritórios do mundo. O nosso serviço porta-a-porta permite que chegue aos seus clientes de todo o continente de forma simples, segura e sustentável. Empresas de todas as dimensões podem contar com as nossas equipas dedicadas de especialistas para as ajudar a impulsionar os seus negócios.



**MOVING THE WORLD, TOGETHER.**

[msc.com/europe](https://www.msc.com/europe)

## SUMÁRIO

**4**  
Editorial

**20**  
Empresas  
Transp.  
J.Barroso

**6**  
Novidade  
Renault Kango

**26**  
Inovação  
Mercedes  
GenH2

**40**  
Mobilidade  
Valorpneu

**10**  
Elétricos  
Ford e-Transit

**30**  
Empresas  
Ribercer

**44**  
Logística  
Aquisição  
Empilhadores

**12**  
Elétricos  
VW e-Crafter

**34**  
Pesados  
Scania V8

**48**  
Mobilidade  
MAN Lion' City

**14**  
Tecnologia  
CardiID-  
ExpressGlass

**36**  
Segurança  
Behavior Based  
Safety



## TRANSPORTES J. BARROSO

UMA EMPRESA COM VISÃO POSITIVA

No subsetor do transporte de matérias ADR, é incontornável falarmos na empresa Transportes Rodoviários J. Barroso, uma empresa que conta com três décadas de experiência no transporte de combustíveis líquidos e gasosos, transporte de químicos, gases industriais e medicinais, explosivos e resíduos líquidos.

Uma história de sucesso que remonta a janeiro de 1989, que contou com a petrolífera americana Mobil, como primeiro cliente, como nos disse Miguel Barroso, gerente da J.Barroso.

Nos dias de hoje, "os nossos principais clientes são na sua maioria grandes empresas portuguesas, grandes distribuidores independentes nacionais e multinacionais".

Foi em Cabo Ruivo, na zona sul da expo, que a empresa iniciou a atividade em 1989, em 1994 com o encerramento da refinaria em Lisboa, a sede migrou para a Azambuja e em 2005 por aquisição dos restantes 50 por cento dos Transportes Amaral e Frias, instalou-se em Alenquer, em zona industrial, que conta

com 150 colaboradores, 130 motoristas, mais 20 indiretos entre administrativos e manutenção.

Quanto à frota, a J.Barroso, dispõe de 125 camiões, 85 são tratores, 60 semi-reboques e 45 rígidos, camiões de 19 e 26 toneladas.

O número de semi-reboques e tratores, justifica-se segundo Miguel Barroso, "porque para alguns clientes fazemos apenas o serviço de tração, como é o caso específico do nosso cliente Air Liquid, o cliente tem as suas próprias cisternas, que obedecem a normas de construção complexas, pois transportam materiais criogénicos a 160 graus negativos".

As principais áreas de negócio da J.Barroso, assentam em

quatro pilares fundamentais, o transporte de combustíveis líquidos, gasolina e gasóleo, combustíveis gasosos, gás natural e gás propano, gases industriais (azoto, CO<sub>2</sub>, argon, oxigénio) e gases medicinais (oxigénio e azoto) e por fim o transporte de químicos, como clorato, soda caustica e ácido sulfúrico.

A empresa Transportes Rodoviários J. Barroso, Lda. assume assim o compromisso de satisfazer as necessidades e expectativas da sua carteira de clientes, salvaguardando a rentabilidade e sustentabilidade dos seus negócios, encontrando as melhores soluções, numa perspetiva individual, cumprir a regulamentação nacional e internacional que são aplicáveis ao negócio, os procedimentos definidos e os respetivos contratos, respeitar e assumir os compromissos assumidos perante os seus colaboradores, clientes, fornecedores, entidades competentes e comunidade em geral.

O transporte de matérias ADR é uma área de negócio que acarreta uma preocupação acrescida, e desta forma os

motoristas que fazem o transporte destas matérias carecem de uma formação específica, para o efeito a J.Barroso considera que "os motoristas deste tipo de empresas, têm que ter um grau de certificações diferentes, com um perfil proativo, que entenda a área de negócio como um todo, daí nos nos pautarmos por contratar profissionais com experiência de condução e pouca experiência no negócio, o que nos permite através da formação contínua moldá-lo à identidade da nossa empresa".

Questões como a segurança e condução segura são primordiais, para Miguel Barroso "não são as mercadorias que são perigosas, são as pessoas, os seus atos, a sua ausência de condução defensiva. Mas se forem cumpridos todos os protocolos estabelecidos, tudo corre bem. É a atitude do motorista que marca a diferença, é a atitude que reduz o consumo, é a atitude da condução defensiva que previne o acidente".

Para o gestor, outra questão que assume um papel preponderante no core business da empresa e que continua a ser um tema presente nas agendas políticas e empresariais, nacionais e mundiais é o transporte de matérias ADR e subsequentes medidas implementadas na sustentabilidade ambiental e segurança, e uma vez mais sobre este assunto, Miguel Barroso, é perentório ao afirmar que "o manual do motorista é uma peça chave, neste processo, pois este deve ser rigoroso, completo e esclarecedor".

Reforça uma vez mais a ideia do perfil do condutor, a formação contínua (anual), em segurança, condução defensiva, manuseamento de produtos, extinção de incêndios, controlo de álcool e drogas, exames médicos, pois na sua opinião só assim é possível contribuir para um melhor desempenho diário dos condutores contratados e estarem bem preparados para qualquer adversidade durante o seu trajeto.

Neste contexto, a J.Barroso está a projetar uma

academia, onde o perfil do motorista é escrutinado, para que o investimento na carreira do profissional possa ter retorno a médio-longo prazo, "toda a certificação para motorista de matéria ADR custa aproximadamente 5000 euros, tem que haver um compromisso de "vestir a camisola", não pode ser um mercado volátil, a nossa empresa sempre se pautou pela diminuta rotatividade dos motoristas, que aliado à oferta de salários ajustados à função, oferta de equipamentos de última geração, entre outros, garantem um investimento, a que hoje apelidamos de win/win.", ou seja um contrato em que ambas as partes ganham", reiterou Miguel Barroso.

Uma empresa visionária, que também ela se adaptou à era da digitalização, com a aplicação e desenvolvimento de uma plataforma aberta e bidirecional, a comunicação é feita ao minuto de uma forma intuitiva, ágil e eficaz, entre a empresa e os colaboradores, um passo fundamental para garantir que todos os procedimentos são cumpridos em qualquer uma das áreas de negócio da J.Barroso.





Esta nova era, traduz-se numa fluidez na comunicação, evita a burocracia e eventuais erros no preenchimento de documentos, em termos de desenvolvimento e produção na prestação de serviços de transporte, o motorista abre a sua aplicação, tem acesso digital aos seus documentos, recebe alertas e agiliza todo o processo e acima de tudo e não menos importante a redução de custos.

Um dos lemas da empresa é que a J.Barroso transporta energia positiva, contudo, desde a última crise financeira de 2008, que "enfrentamos em termos empresariais uma década muito difícil, reforçada no ano transato pela greve geral dos motoristas, no entanto quando vivemos e sobrevivemos à adversidade, estamos muito melhor preparados para o que o futuro nos reserva", afirma o gerente.

Este ano pandémico veio reforçar ainda mais esta questão, no entanto e no setor da economia onde as empresas de transporte de materiais ADR estão inseridas, e em pleno confinamento a J.Barroso, conseguiu aumentar o volume de vendas no transporte de oxigénio medicinal, mas caiu abruptamente no transporte de combustível líquido, mas em termos gerais, "a procura e a produção dos nossos clientes traduziu-se numa queda real de aproximadamente 5 por cento e nós acompanhámos essa quebra, mas em termos de gestão, essa quebra não trouxe preocupações acrescidas no desempenho diário da nossa empresa, nunca estivemos impossibilitados de produzir".

Em termos estratégicos, Miguel Barroso, antevê uma contração natural no primeiro semestre de 2021, em que

tudo dependerá da evolução ou regressão do cenário pandémico, contudo "continuo confiante, porque acredito que é nas adversidades que surgem novas oportunidades de negócio e as alianças já existentes são reforçadas", afirma.

E para o sucesso a longo prazo dessas alianças, são preponderantes a credibilidade, a confiança, proximidade e trabalho diário junto dos parceiros, porque "são eles que mantêm a sustentabilidade e rentabilidade do nosso negócio".

Uma estrutura musculada, que permite à J.Barroso, olhar para o futuro com otimismo, e solidez das relações com os atuais parceiros de negócio.

## A TODO O GÁS COM A IVECO

Atualmente a J.Barroso, conta com 9 camiões IVECO, Miguel Barroso, assume que para gerir uma frota "a primeira análise recai sobre o custo inicial da viatura, a fiabilidade, o consumo de combustível, o serviço pós-venda, para mim é fundamental, o equilíbrio entre estes quatro fatores", reforçou Miguel Barroso.

Outra das apostas da empresa, já em curso, é a aquisição de veículos com propulsão alternativa, e este, explica-nos que "a nossa empresa tem uma grande responsabilidade social de contribuir para uma maior e melhor sustentabilidade ambiental, por isso a opção de ter uma frota movida a gás natural, oferece neste momento uma maior rentabilidade, menores emissões de CO2, e também considero que o gás natural tendencialmente terá o seu próprio espaço seja em rotas ibéricas, seja em percursos urbanos".

E refere ainda que "no âmbito dos pesados, quando o custo do veículo a gás natural for similar ao dos veículos a gasóleo, acredito que este irá conquistar uma quota de mercado significativa, desde que a rede de abastecimentos acompanhe esse mesmo crescimento. Temos assim, uma realidade mais verde, mais ecológica".

A parceria com a marca italiana IVECO, remonta a 2016, e segundo o gerente da J.Barroso, "a parceria tem sido um sucesso, porque a marca tem uma grande preocupação na questão da economia de consumos e da autonomia, os 300 quilómetros de outrora, traduzem-se hoje numa autonomia que ronda os 1000 quilómetros, o que permite o aumento das rotas e cordas de distribuição. São tratores que potenciam a sua capacidade de utilização, fiabilidade, desempenho do motor, potência e rendimento. Esta última geração de tratores em nada difere dos tradicionais tratores a gasóleo".

A J.Barroso deposita atualmente toda a confiança na IVECO, e fundamenta a sua opinião ao dizer que a marca "tem um excelente serviço de pós-venda, um parceiro de negócios que está sempre presente nos bons e maus momentos, que oferece um leque de produtos competitivos, e designs inovadores, como é o caso do novo modelo S-Way, em que a opinião da equipa de motoristas, é consensual quanto à performance e conforto a bordo da nova cabine."

A título de conclusão, Miguel Barroso afirma que aquando da aquisição de novas viaturas ou renegociação da frota existente, a parceria com a IVECO, é para continuar cimentando assim a relação existente entre as duas empresas.