



ESTADÃO

 /MobilidadeEstadão  /mobilidadeestadão  /estadaomobilidade  /mobilidadeestadão

Carro por assinatura: desapego, praticidade e conveniência

Serviço tornou-se excelente solução para a família da professora Daniele Aprile | Pág. 5

Produzido por **ESTADÃO**
BLUE STUDIO

Daniele e seu marido, Alex, optaram pela modalidade após o veículo que tinham ficar submerso na garagem do prédio onde moram, na zona oeste de São Paulo



CARRO POR ASSINATURA

PATROCÍNIO



CAOA Sempre



Fotos: Marco Ankosqui e divulgação Caloi

Para mais conteúdos sobre Mobilidade, acesse o nosso portal

Caloi entra no mercado de seguro para bikes

Cyro Gazola, presidente da empresa, explica por que resolveu apostar nesse segmento e fala sobre tendências do setor | Pág. 2



“Queremos seguro para todos que têm bicicleta”

Cyro Gazola, presidente da Caloi, fala da parceria com a multinacional Assurant e a startup Santuu para venda do produto para equipamentos novos

POR DANIELA SARAGIOTTO



Cyro Gazola:
“Todo processo é feito pelos lojistas”



Acesse
Compartilhe
Marque os amigos



Não perca a nossa live, todas as quartas, às 11h, pelas redes do Estadão ou no portal Mobilidade



A Caloi no Brasil

- **Início das atividades:** 1898
- **Colaboradores:** 600 diretos, 1.200 indiretos
- **Principais modelos:** mountain bike, urbana, lazer, velocidade, infantil e elétrica
- **Unidades:** 1 fábrica em Manaus (AM) e 2 Centros de Distribuição – em Manaus (AM) e Cariacica (ES)
- **Modelos elétricos:** 6, incluindo mountain bikes e urbanas
- **Produção:** 800 mil bicicletas por ano
- **Participação no mercado:** entre 18% e 20% em receita (excluindo o segmento infantil)

Presente no Brasil há 123 anos, a marca Caloi se transformou, ao longo de sua trajetória, em sinônimo de bicicleta. A empresa, que eternizou, na década de 1980, a frase “Não se esqueça da minha Caloi”, usada em uma campanha publicitária, começou sua história em 1898, mas sua primeira unidade fabril foi aberta em 1945, no bairro paulistano do Brooklin. Em 1975, a Caloi chegou à Zona Franca de Manaus (AM), local em que está até hoje, com sua única fábrica, e onde fica um dos seus dois Centros de Distribuição (o outro situa-se em Cariacica, no Espírito Santo). Na história da empresa, o ano de 2013 é importante, pois representou o início de um processo de fusão após a Caloi ser comprada pelo grupo canadense Dorel Sports, o que permitiu a comercialização, no Brasil, também, das marcas globais Cannondale e Fabric.

Agora, em 2021, a Caloi acrescenta mais um marco à sua jornada ao entrar no mercado de seguro para bicicletas. Para a empreitada, buscou parceiros como a Assurant, líder global de produtos e serviços de proteção, e a Santuu, especializada em serviços para ciclistas e em soluções financeiras para bicicletas, responsável pela construção do seguro. “A adesão será toda feita pela plataforma do Clube Santuu, na loja, com a ajuda do vendedor; para garantir a proteção da bike no momento da compra”, explica Cyro Gazola, presidente da Caloi – o executivo também é vice-presidente do segmento de bicicletas da Abraciclo, associação que reúne fabricantes de veículos de duas rodas, como motos, bikes, ciclomotores e motonetas, entre outros. De acordo com a Assurant, o seguro irá custar a partir de 6% do valor do produto, dependendo da faixa de preço e do modelo do equipamento.

Líder em produção de bicicletas no Brasil, com 800 mil produtos fabricados por ano, a Caloi tem em torno de 20% de participação de mercado (excluindo o segmento infantil). Para entender o

que motivou a entrada da Caloi nesse novo segmento, conversamos com Gazola, que também compartilhou sua visão sobre o futuro da micromobilidade e tendências para 2022.

Por que a Caloi decidiu entrar no negócios de seguro de bikes?

Cyro Gazola: Temos acompanhado, nos últimos anos, duas grandes oportunidades para que o Brasil continue se consolidando na expansão da bicicleta: promover melhorias em infraestrutura cicloviária e a segunda diz respeito à segurança. Este último ponto sabemos que é mais complexo, mas ele passa pela questão do seguro. O brasileiro, em sua maioria, costuma fazer seguro do carro, e já vemos as pessoas se convencendo da necessidade de um para celulares. Mas essa proteção para as bicicletas ainda é pouco conhecida. Uma das grandes dificuldades que tivemos foi encontrar parceiros capazes de dar conta da escala de uma empresa como a Caloi, a maior em produção de bikes do Brasil. E encontramos a Santuu, que já possuía expertise e uma plataforma criada, e que trabalhou com a Assurant, multinacional americana que assumiu esse desafio. Esse mercado representa uma oportunidade enorme: temos uma frota total estimada em 70 milhões de bicicletas no País, com apenas 3% de penetração de vendas de seguros para equipamentos novos. Isso quer dizer que, de cada 100 bikes, apenas 3 têm a proteção. Meu sonho é que, nos próximos três anos, a gente consiga elevar essa penetração para 10%.

E quando começa a ser vendido?

Gazola: O lançamento está acontecendo justamente hoje, quarta-feira (17/11). Logo depois do anúncio, entre o final de novembro e início de dezembro, os lojistas que farão a venda do seguro já terão o sistema funcionando e estarão treinados para oferecê-lo aos clientes que compra-

FALE CONOSCO ▶ Se você quer comentar, sugerir reportagens ou anunciar produtos ou serviços na área de mobilidade, envie uma mensagem para mobilidade@estadao.com

**ESTADÃO
BLUE STUDIO**

Av. Eng. Caetano Álvares, 55, 5º andar, São Paulo-SP
CEP 02598-900. projotosespeciais@estadao.com

Diretor de Conteúdo do Mercado Anunciante: **Luis Fernando Bovo** MTB 26.090-SP; Gerente de Conteúdo: **Tatiana Babadobulos**; Gerente de Eventos: **Daniela Pierini**; Gerente de Estratégias de Conteúdo: **Regina Fogo**; Redes Sociais: **Murilo Busolin**; Especialista de Publicações: **Lara De Novelli**; Especialista de Conteúdo: **João Prata**; Especialista de Pós-Vendas: **Luciana Giamellaro**; Arte: **Isac Barrios** e **Robson Mathias**; Analista de Marketing Sênior: **Marcelo Molina**; Analista de Conteúdo: **Bárbara Guerra**; Analistas de Marketing: **Isabella Paiva** e **Rafaela Vizoná**; Analista de Business Intelligence: **Bruna Medina**; Assistentes de Marketing: **Amanda Miyagui Fernandez** e **Giovanna Alves**; Colaboradores: Edição: **Arthur Caldeira**, **Daniela Saragiotto** e **Dante Grecco**; Revisão: **Marta Magnani**; Designer: **Cristiane Pino**

mobilidade

Publicação da S/A O Estado de S. Paulo
Conteúdo produzido pelo Estadão Blue Studio

rem nossas bicicletas das marcas Caloi e Cannondale neste primeiro momento.

Como é a contratação e que cobertura ele oferece?

Gazola: Todo o processo é feito pelos lojistas, pelo sistema, e farão a solicitação do produto à Assurant. E, como o consumidor estará comprando em uma loja credenciada Caloi, quando ele contrata o seguro, terá, também, nossa garantia, assim como nosso pós-venda. O produto cobre roubo ou furto qualificado mediante arrombamento da bicicleta ou quebra acidental.

Que público a parceria pretende atingir?

Gazola: Todos eles. Queremos mostrar que essa é uma oportunidade para quem tem uma bicicleta, não importa se custa R\$ 1 mil, R\$ 5 mil ou R\$ 10 mil. Infelizmente, os roubos de bicicleta têm acontecido, atualmente, na Europa, nos Estados Unidos, no mundo todo, e por aqui não é diferente. Os seguros estão chegando a todos os segmentos e precisamos abraçar essa oportunidade, e nossa ideia é massificar esse produto. Queremos que todos os brasileiros que têm bicicleta possam ter seguro.

Em relação à venda de bicicletas, como está sendo 2021 para a Caloi?

Gazola: Nós estamos neste momento saindo do segundo ano em que sentimos os efeitos da pandemia, e aqui falo, também, como representante dessa indústria. Hoje, vemos que houve progresso, com crescimento da produção e das vendas – o setor deve fechar, até dezembro, com elevação de, pelo menos, 20% nas vendas, na comparação com 2020, o que traduz que iniciamos uma aceleração no ano passado, no segundo semestre, quando todo mundo saiu correndo atrás de bicicletas. E esse efeito continuou neste ano, mas foi se normalizando, e ainda crescemos de forma sustentável. O maior vilão continua sendo a cadeia de suprimentos e peças manufaturadas, pois em torno de 60% ou mais do que precisamos para montar uma bicicleta vem de fora, da Ásia, principalmente para sistemas como transmissão, freio, suspensão e componentes menores. Temos um atraso de fornecimento de seis a oito meses e acredito que isso só será resolvido no segundo semestre de 2022, quando essa situação irá começar a se normalizar.

Mas devemos celebrar que, nesse pe-



ríodo, elevamos a base de bicicletas no Brasil, nos expandimos estruturalmente. E observamos que uma grande parcela da população adotou a bike como parte da sua vida. E foram todos os que tiveram aumento de vendas: montain bikes, urbanas, lazer, speed e as elétricas, um segmento que tem apenas 2% do mercado, mas que é uma aposta pelo grande potencial. A Caloi tem seis modelos atualmente e estamos investindo pesado, pois acredito que o Brasil tem condições de triplicar suas vendas de e-bikes entre três e cinco anos.

O que virá em 2022?

Gazola: Algumas tendências que vão se fortalecer no próximo ano já começaram. Nosso interesse para 2021 é entender o quanto o consumidor continuará interessado nas bicicletas. Nosso papel na indústria é seguir com o foco em inovação, oferecendo alternativas de produtos que tragam uma boa relação entre custo e benefício ao consumidor, tanto nos produtos em aço como em carbono. A exigência dos clientes aumenta a cada ano e nosso compromisso é garantir que existam equipamentos competitivos no Brasil.

Fotos: Divulgação Caloi

Este material é produzido pelo Estadão Blue Studio.

100% ONLINE E GRATUITO

VEM AÍ

SUMMIT INFRAESTRUTURA DE MOBILIDADE 2021

ESTADÃO

MOBILIDADE SUSTENTÁVEL E INOVAÇÃO
O que cidades e entes privados têm feito em termos de avanços sustentáveis relacionados à mobilidade

MOBILIDADE AUTÔNOMA E CONECTADA
Cenários e tendências para o futuro sobre os aspectos que irão revolucionar a mobilidade

CIDADES E MICROMODAIS
Quais têm avançado e quais não têm nas principais cidades brasileiras, e como é a convivência deles com os demais modais

SEGURANÇA EM PRIMEIRO LUGAR
Tecnologias e iniciativas que ajudam a salvar vidas

INFRAESTRUTURA DE ELETROMOBILIDADE
O que empresas privadas têm feito para alavancar o crescimento da eletromobilidade no País, como instalação de eletropostos públicos, parcerias que estimulam o uso de carros elétricos, startups com ideias inovadoras

INTEGRAÇÃO INTERMODAL
Estratégias, novidades e tecnologias das grandes cidades para tornar os deslocamentos mais inteligentes e rápidos

INFRAESTRUTURA EM CRESCIMENTO
Melhorias na infraestrutura urbana, no transporte público, nas rodovias e na maneira como as cidades têm evoluído

SAVE THE DATE
29 e 30 de novembro

Contatos para patrocínios: summit@estadao.com

REALIZAÇÃO:

PATROCÍNIO:

JOSÉ AURÉLIO RAMALHODIRETOR-PRESIDENTE DO OBSERVATÓRIO
NACIONAL DE SEGURANÇA VIÁRIA

Impacto da pandemia nas ocorrências de trânsito

“DADOS DE 2021 NÃO DEVEM ACOMPANHAR A REDUÇÃO NO NÚMERO DE MORTES NO TRÂNSITO REGISTRADA NOS ÚLTIMOS SEIS ANOS.”



Confira a matéria completa no portal:



“Desde que foi decretada a pandemia da covid-19 pela Organização Mundial da Saúde (OMS), em 11 de março de 2020, muito se cogitou sobre seus impactos na redução das ocorrências de trânsito. Os dados preliminares de mortes no trânsito de 2020 mostram uma pequena redução, cerca de 6%, em comparação aos índices de 2019. Em 2020, foram 31.945 óbitos; e 30.168, em 2019. Ou seja, ao contrário do que se imaginava, a pandemia da covid-19 não reduziu, significativamente, as vítimas fatais no trânsito. Nos últimos seis anos, estamos vendo o total de mortes cair de forma bem lenta – média de 5% ao ano –, mas isso já representa, segundo os estatísticos, uma tendência do País nessa área.

Outro dado importante foi revelado pela parceria entre o Observatório Nacional de Segurança Viária, a Universidade Federal do Paraná e a plataforma de dados sobre localização Waze for Cities. Ela conseguiu demonstrar que, sem o isolamento social, a redução de mortes no trânsito não foi registrada no passado. Os efeitos esperados estavam, predominantemente, associados à redução da necessidade de se deslocar. E, com isso, a diminuição no número de ocorrências e mortes no trânsito.

Com a avaliação do número de óbitos em 2020, confrontado com a média realizada entre 2017 e 2019, é possível perceber que apenas o mês de abril de 2020 apresentou, de fato, queda brusca no total de óbitos (29%). A partir de agosto, entretanto, os valores de 2020 aproximam-se da média dos anos anteriores, a ponto de, em outubro e novembro, superá-los. O período coincide com a flexibilização das medidas de distanciamento social, e há de ser considerada ain-

da a possível mudança no modo de transportes de muitos brasileiros que ocorreu com a substituição do ônibus por meios individuais de locomoção, como a motocicleta e a bicicleta, o que pode ter contribuído para o valor relativamente alto de mortes, visto que o transporte público é considerado um dos modais mais seguros em todo o mundo.

À ESPERA DA SEGUNDA ONDA

Além disso, a necessidade de ficar em casa trouxe aumento na demanda dos serviços de entrega, o que, visivelmente, ocasionou crescimento no número de ciclistas e motociclistas em circulação, trazendo mais risco a esses usuários.

Por meio das informações da Waze, é possível também comparar os dados de mortalidade com a variação no tráfego desde o início da pandemia. Esse banco de dados utiliza como referência o período de 11 a 25 de fevereiro de 2020, estabelecendo um total de quilômetros percorridos pela maioria dos usuários da plataforma em um dado dia da semana.

Esses valores foram então comparados, a partir de 26 de fevereiro, com os índices verificados, diariamente, de forma a calcular a variação de quilômetros viajados. Nota-se uma tendência de redução brusca na circulação em abril de 2020 (confira no gráfico abaixo), fazendo com que o total de deslocamento fosse diminuído em cerca de 60%. Passado abril, a mobilidade voltou, gradativamente, ao registrado como 'normal'.

Ainda analisando os dados até dezembro de 2020, percebe-se que, nos últimos três meses do ano, houve aumento no total de mortes registrado se comparado à média dos anos anteriores. A 'volta à normalidade' também é verificada na quilometragem percorrida, que, praticamente, retornou ao que era verificado nesses meses. Dessa forma, com base nos dados expostos, é possível apenas indicar impactos mais evidentes da pandemia na redução de mortes no trânsito no mês de abril de 2020. Os possíveis danos na chamada 'segunda onda' da pandemia, entre março e abril de 2021, ainda não podem ser avaliados, pois não há dados do Ministério da Saúde para este ano.

INFRAÇÕES EM ALTA

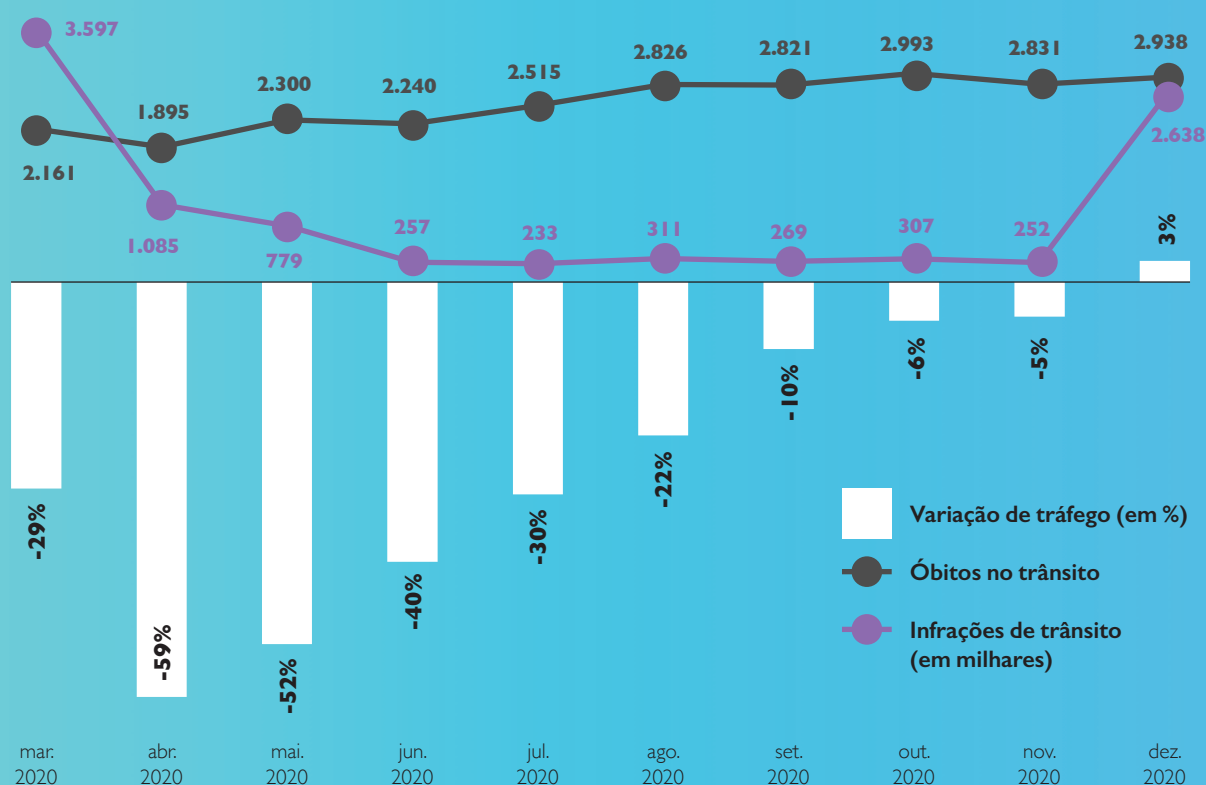
Por outro lado, também pudemos observar a queda no total das infrações de trânsito no País, por meio do Registro Nacional de Infrações de Trânsito (Renainf). Março e abril de 2020 foram os meses de menor índice; porém, essa redução se manteve até dezembro do mesmo ano. Desde então, os valores vêm aumentando mês a mês, com a retomada das atividades presenciais.

Concluindo: esse cenário causa preocupação, pois, se as infrações vêm crescendo, chegando a patamares próximos aos verificados em 2019, provavelmente, veremos que os dados de 2021 não acompanharão a estabilidade registrada nos últimos seis anos de redução de mortes no trânsito no Brasil. O que será mais uma triste notícia aos brasileiros, já impactados pela perda de mais de 610 mil pessoas vitimadas pelo novo coronavírus.”

em

Retrato de mortes no trânsito durante a pandemia

Apesar da redução no trânsito e da queda no número de infrações, entre janeiro e novembro de 2020, o total de óbitos não caiu na mesma proporção



Fonte: Observatório Nacional de Segurança Viária

Foto: Divulgação ONSV



Modalidade de carro por assinatura em ascensão

Além da matemática, aspectos intangíveis como comodidade podem trazer novos clientes ao segmento

POR HAIRTON PONCIANO VOZ
FOTO: MARCO ANKOSQUI



Acesse
Compartilhe
Marque os
amigos

Família Aprile e o Chevrolet Joy Plus, que custa R\$ 1.089 mensais em um contrato de três anos

Apesar da falta de semicondutores, que ainda causa escassez de veículos novos nas lojas, a modalidade de carro por assinatura deve se desenvolver rapidamente, quando o fornecimento de componentes normalizar. A previsão é de Fábio Siracusa, head de operações da Flua!, plataforma de assinaturas das marcas Jeep e Fiat. De acordo com ele, mesmo sendo um novo modelo de negócios, e ainda incipiente, a modalidade tem tudo para atrair um novo perfil de público. “É um cliente sem apego à propriedade”, define.

Segundo o executivo, uma modalidade não exclui a outra. “Para alguns clientes, a melhor opção continuará sendo a compra. Para outros, a assinatura. Para outra parcela, o usado seminovo pode ser a melhor escolha”, declara. “Estamos trabalhando uma forma de auxiliar o cliente a identificar o perfil dele, e vamos ter oferta para todos.”

O serviço, que começou em janeiro em poucas lojas de São Paulo e do Paraná, já se estendeu a 112 concessionárias espalhadas por 16 Estados, e Siracusa sustenta que o crescimento tende a continuar. “Devemos incluir mais algumas lojas até o final do ano. A expansão está um pouco além do que havíamos previsto, e tivemos uma demanda mais alta dos concessionários.”

Como o Flua! foi lançado um dia antes da fusão da FCA com a PSA (que resultou no grupo Stellantis), atualmente, ele contempla somente modelos da Fiat e da Jeep, mas o executivo garante que, “em algum momento”, os veículos das marcas francesas (Peugeot e Citroën) também serão oferecidos, embora não tenha dado pistas de quando isso irá ocorrer.

Um aspecto que pode definir a opção pela assinatura, na opinião de Siracusa, é intangível. Embora seja uma variável que não entra em nenhuma conta matemática, a conveniência pode fazer com que o interessado desista de comprar. Isso porque a aquisição implica gastos adicionais com seguro, emplacamento, IPVA etc.

DECISÃO VEIO DO CÉU

No início do ano passado, fortes chuvas causaram alagamento na zona oeste de São Paulo, e o Chevrolet Agile 2011 da

professora universitária Daniele Aprile e do técnico de handebol Alex Aprile ficou submerso na garagem do prédio onde moram, e teve perda total. “O curioso é que, no domingo, a gente conversou que estava na hora de fazer pequenos reparos nele para trocar. Na segunda, perdemos o carro”, relembra. A professora diz que, na época, o modelo estava cotado em R\$ 23.500, na tabela da Fipe, mas que não iria conseguir mais do que R\$ 15.000 no mercado, por causa do estado do veículo.

Com o valor integral recebido da seguradora, o casal passou um período se deslocando por meio de carro por aplicativo, trem e bicicleta, enquanto decidia o que fazer. De acordo com a professora, a ideia era comprar um automóvel novo na faixa de R\$ 50 mil. Em um domingo, o casal e os dois filhos foram a algumas concessionárias, e já consideravam também a aquisição de um seminovo. O objetivo era dar o dinheiro recebido da indenização como entrada e financiar a diferença, desde que a mensalidade ficasse na faixa de R\$ 1 mil.

No caminho para casa, para almoçar e fazer uma pausa antes de visitar outra loja à tarde, ouviram no rádio um comentarista falando sobre a modalidade de assinatura, e passaram a fazer as contas. “A gente ia dar R\$ 25.000 e financiar outros R\$ 25.000. No final, em 36 meses, iríamos pagar quase R\$ 70.000”, afirma a professora. Com as contas feitas, o casal decidiu fechar um contrato de assinatura por 36 meses de um Chevrolet Joy Plus, com custo fixo de R\$ 1.089 mensais. “O dinheiro está indo para algo que não é nosso, mas não temos esse apego, não queremos personalizar o carro, nada disso”, diz. Ela se contenta com o fato de não ter de se preocupar com seguro, manutenção, revisões, IPVA, etc. “Não tenho de pagar nada além da mensalidade nem de me preocupar com a possibilidade de perder dinheiro na revenda”, declara. “Pago R\$ 20 a mais para ter direito a carro reserva, mas só isso.” Quanto ao dinheiro da indenização do Agile, Daniele informa que ele foi utilizado para abater no financiamento do apartamento do casal.



Este material é produzido pelo Estadão Blue Studio.



CAOA Sempre
O serviço de locação de veículos CAOA por assinatura.

- Planos de 12 ou 24 meses.
- IPVA, documentação e proteção **inclusos** na mensalidade.
- Você de 0 km e zero preocupações.



TIGGO 8 TXS:
A PARTIR DE R\$ 3.335,72 / MÊS*
*No plano de 24 meses / 1.000 km por mês.
Sujeito a disponibilidade de estoque.



TIGGO 5X TXS:
A PARTIR DE R\$ 2.161,41 / MÊS*
*No plano de 24 meses / 1.000 km por mês.
Sujeito a disponibilidade de estoque.

Consulte esse e demais planos e condições no site

caolocadora.com.br/caoa-sempre

CAOA LOCADORA

Zurique: exemplo de mobilidade

Cidade suíça utiliza
novo conceito para reduzir
veículos em circulação



Acesse
Compartilhe
Marque os
amigos

Investimento
em
transporte
público,
como os
trams

O tema
está no contexto do
evento nacional **Connected
Smart Cities & Mobility
2022**, que acontecerá
em outubro. Para saber
mais, acesse [evento.
connectedsmartcities.
com.br](https://evento.connectedsmartcities.com.br)



Com mais de 400 mil habitantes, a maior cidade da Suíça foi planejada para que todos os trajetos pudessem ser realizados com facilidade a pé, de bicicleta ou por meio do transporte público. Zurique é referência em mobilidade urbana e conta com uma crescente expansão de espaços livres de automóveis individuais.

Parte importante desse processo foi a elaboração de um decreto, promulgado em 1996, conhecido como “Compromisso Histórico”, que estabelece um limite de estacionamentos dentro da cidade. Assim como Paris, foi delimitada uma quantidade máxima de vagas de veículos em novos empreendimentos que receberam autorização para a construção.

A cidade passou a utilizar o conceito de *travel demand management* (TDM), que restringe a utilização de veículos privados com a adoção de pedágios urbanos, pagamentos conforme a distância e restrições regulatórias. Esse método permite flexibilizar normas de acordo com o contexto local, fazendo com que shoppings e outros empreendimentos possam cobrar diferentes preços baseados na demanda de vagas, o que evita que mais pessoas circulem em horários de pico e reduz os congestionamentos.

INVESTIMENTO

Com apenas 25% da população possuindo carros, o sucesso da medida, em Zurique, se dá pela oferta extensiva de outros métodos de deslocamento. Com alto investimento no transporte público, a cidade está em constante amplificação de linhas adicionais, sendo que já é possível encontrar um ponto de ônibus ou trams (espécie de trem urbano) a cada 300 metros. O governo suíço investe, também, na sustentabilidade do setor ao planejar substituir 100% das frotas de ônibus por veículos elétricos até 2025.

Dentro do contexto de cidades brasileiras, é possível aprender de metrópoles como Zurique que parte essencial do planejamento da mobilidade urbana está no arranjo institucional, com base em políticas públicas que ampliem a regulamentação do transporte individual. Para que exista a diminuição no tráfego e poluição do ar em grandes centros urbanos, não basta apenas aumentar a quilometragem de ciclofaixas, modernizar ônibus ou taxar carros com pedágios: é necessário que essas políticas dialoguem entre si, criando uma infraestrutura de mobilidade em que o passageiro seja priorizado. 

Foto: Getty Image

Este material é produzido pelo Estadão Blue Studio.

INSCRIÇÕES ABERTAS CALL FOR PAPERS EVENTO NACIONAL 2022



Parceiro Oficial de Mídia

**ESTADÃO
BLUE STUDIO**

**mobilidade
ESTADÃO**



Envie sua proposta de palestra até **22/11** para avaliação e tenha a oportunidade de palestrar na 8ª edição do maior evento de cidades inteligentes e mobilidade

Acesse o formulário, informações e prazos em evento.connectedsmartcities.com.br/call-for-papers ou solicite via WhatsApp **11 97654-2987**



Realização



Correalização



Evento Paralelo



Mobilidade ajuda a mudar a realidade nas periferias

Em um cenário cada vez mais desafiador em busca de igualdades, o dia 20 de novembro enaltece as conquistas da negritude brasileira, entre elas a luta diária para inclusão e acesso às cidades

Getty Images

Historicamente, a população negra — pessoas que se autodeclararam pretas e pardas, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) — sempre enfrentou mais dificuldades em comparação às demais. “Quanto mais afunilamos por grupos minorizados, como raça, gênero ou algum tipo de deficiência, por exemplo, a situação vai ficando mais crítica”, explica Carine Roos, socióloga especializada em diversidade e inclusão, CEO e também fundadora da Nawa Consultoria. “Se pensarmos nas mulheres negras, periféricas, muitas delas acumularam ainda mais funções durante a pandemia, foram impedidas de trabalhar ou perderam seus empregos formais, enquanto se observou, também, um aumento da violência doméstica”, avalia a especialista.

Por isso todo e qualquer rompimento dessas barreiras — desigualdade, dificuldades e falta de oportunidades — deve ser compartilhado e celebrado. Juliana Santana, 34 anos, moradora de Carapicuíba (SP), município da região metropolitana de São Paulo é um exemplo dessas vitórias do cotidiano. Mulher, negra, periférica, estudante, filha de empregada doméstica e mãe de um menino de 12 anos, Juliana encontrou no trabalho como motorista parceira da 99 uma forma de transformar a sua realidade.

A plataforma de tecnologia voltada à mobilidade urbana possui usuários em 1.600 municípios do Brasil, 750 mil motoristas parceiros cadastrados e, dessa base, 5% são mulheres. “Fui incentivada pelos meus irmãos, que também são motoristas, e comecei a dirigir em 2017. Hoje, não me imagino mais trabalhando na rotina de uma empresa, em ambiente fechado, pois tenho a opção de fazer o meu horário, e ainda conheço lugares novos e pessoas diferentes todos os dias”, conta.



O Dia da Consciência Negra marca a importância de ações conjuntas para combater, entre muitos outros problemas estruturais, o racismo e a desigualdade social que ainda são a realidade dessa população

Elas dirigem seus sonhos

Com o trabalho, Juliana pôde começar a cursar Psicologia e, com a flexibilidade de agenda que a atividade proporciona, encontrou uma forma de conciliar as tarefas que tem que desempenhar no dia a dia. O contato com os passageiros — que ela e o pai chamam — é “estágio em Psicologia”. “Escuto uma diversidade enorme de pessoas, cada uma com sua história, suas alegrias e tristezas”, observa. Há seis meses a motorista participa da iniciativa Mais Mulheres na Direção, uma das ações da 99 destinadas ao público feminino da plataforma e motoristas parceiras para encorajá-las a assumir a direção dos seus sonhos, das suas finanças e de suas vidas da melhor forma possível, e só transporta mulheres. “Foi uma grande conquista tanto para motoristas quanto para passageiras”, comemora Juliana.

Foco nas questões sociais

Quem conhece de perto a realidade das periferias tem duas op-



Arquivo pessoal

Juliana Santana, motorista parceira da 99 e estudante de Psicologia, quer transformar o entorno atuando como voluntária no atendimento a moradores em situação de rua e dependentes químicos

ções: fugir dela ou contribuir para transformá-la. Juliana fez a escolha pela segunda: seu objetivo, depois que se formar na faculdade, é voltar a atuar em um projeto social de Carapicuíba que atende moradores em situação de rua e dependentes químicos. Só que dessa vez como psicóloga. “Quero me estabilizar financeiramente para atuar como voluntária e ajudar essas pessoas”, adianta.

As empresas também têm papel fundamental na construção de uma sociedade mais igualitária, justa e inclusiva. A 99, por exemplo, conta com o Guia da Comunidade, documento construído a partir de um processo de escuta e de consulta às pessoas com as quais a empresa se relaciona — não só como motoristas parceiras, passageiras e passageiros, mas também demais atores, internos e externos — com atenção especial às questões que permeiam nossa sociedade.

Ele é colocado em prática todos os dias, em cada viagem,

e estabelece que, independentemente da origem, da cor da pele, da orientação sexual e das preferências políticas, todos devem ser tratados — e tratar os demais — com respeito. O Guia fornece, inclusive, orientações sobre como agir em casos de discriminação, assédio, entre outras situações de violência, bem como as punições possíveis para quem os pratica.

Para acessar outros conteúdos, aponte a câmera do celular para este QR code:



Este material é produzido pelo Estadão Blue Studio com patrocínio da 99.

PROMOÇÃO DIREÇÃO PREMIADA 99

R\$ 2 MILHÕES EM PRÊMIOS

CORRA E CONCORRA AOS DOIS SORTEIOS!

SUPER SORTEIOS DE R\$10mil por semana

Sorteio final de **4 CARROS 0km***

Concorra também ao **SORTEIO EXTRA**

MEGA SORTEIOS DE R\$30mil por semana

Sorteio final de **2 CASAS**

Saiba mais em **direcaoopremiada99.com.br**

99 Se cuida, vai de 99.

*Casas no valor de R\$300 mil e carros 0km no valor de R\$150 mil. **Promoção válida de 15/11/21 a 26/12/21. SECAPME n. 04.016446/2021. Consulte o regulamento completo em www.direcaoopremiada99.com.br. Todos os prêmios serão entregues em certificados de barra de ouro.



O e-Delivery já pode ser adquirido via consórcio

Testamos o Volkswagen e-Delivery

Com bateria para 100 quilômetros e livre de restrição nas metrópoles, o primeiro caminhão elétrico feito no Brasil é para uso no transporte urbano

**POR ANDREA RAMOS,
DO ESTRADÃO**

O Volkswagen e-Delivery é o primeiro caminhão 100% elétrico feito no Brasil. Lançado há três meses, o modelo, destinado a operações urbanas, está sendo entregue aos primeiros compradores. O **Estradão** avaliou o e-Delivery na versão de entrada – modelo 4x2, com peso bruto total (PBT) de 11 toneladas e distância entre os eixos de 3.300 mm – com preço sugerido de R\$ 785 mil. Essa opção tem pacote de três baterias. Segundo a Volkswagen Caminhões e Ônibus (VWCO), essa configuração tem até 100 quilômetros de autonomia. A unidade avaliada tinha um baú refrigerado. Porém, o compartimento de carga estava vazio.

Seja como for, a capacidade máxima de carga útil é de 6.320 quilos. Considerando que o implemento pesa em torno de 1.000, o e-Delivery avaliado pode transportar até 5.320 quilos de carga. De acordo com dados da Volkswagen, cada pacote de baterias pesa em torno de 190. Portanto, só esse conjunto soma cerca de 570 quilos.

NA DIREÇÃO

Assim, o Volkswagen e-Delivery é uma boa opção tanto para transportar grandes volumes quanto cargas pesadas. Com a vantagem de poder circular em zonas restritas a caminhões maiores nas grandes metrópoles, por exemplo. Como resultado, é uma das versões mais versáteis da gama.

Apesar da tecnologia inovadora, a VWCO manteve o design idêntico ao da versão a diesel. Dessa forma, só se nota que o caminhão é elétrico devido ao baixo ruído – quase imperceptível, sobretudo, ao virar a chave no contato. Aliás, precisei de um certo tempo para notar que estava ligado. Só me dei conta de que o motor funcionava porque o ponteiro do indicador de carga se moveu.

Há uma tendência de a fabricante desenvolver um aviso sonoro para o ca-

200 unidades do novo e-Delivery já foram vendidas

A Volkswagen comemora as vendas de 200 unidades do e-Delivery, desde o seu lançamento oficial, em julho. Os veículos desse primeiro lote serão entregues até o final deste ano. Sendo 100 unidades para a Ambev e outras 20 destinadas à Coca-Cola Femsa. Já as 80 restantes foram pulverizadas a empresas de diversos segmentos logísticos.

Seja como for, de acordo com Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da Volkswagen Caminhões, toda a produção de 2021 foi vendida. Ou seja, quem encomendar um e-Delivery hoje vai recebê-lo entre janeiro e fevereiro do próximo ano.

Atualmente, são produzidas duas unidades por dia. Mas a intenção, segundo Alouche, é alcançar 50 unidades fabricadas diariamente até o primeiro trimestre. Assim, manter um volume para a rede de vendas ao varejo.

“Vejo que o mercado está mais empolgado com o tema caminhão elétrico. Com isso, acredito que, em 2022, haverá uma

A bordo, o e-Delivery não difere em nada do seu irmão com motor térmico



intensificação dos debates sobre mobilidade elétrica”, diz Alouche. Parte dessas projeções é com base nos resultados de vendas. Mas também nas ofertas de aquisição do veículo por meio de financiamento.

minhão, conforme a lei demandar questões de segurança. Esse ruído simulado de motor ajuda a notar a aproximação do veículo e já é obrigatório em caminhões elétricos de operações urbanas em alguns países da Europa.

De qualquer forma, o baixo ruído traz um certo conforto. Ainda mais depois de algum tempo a bordo. A comodidade se estende à direção, por causa da suspensão pneumática de série e que conta com sistemas de bolsões que se ajustam conforme o peso transportado. Além disso, o sistema de coxim em torno do berço das baterias deixa a condução ainda mais macia.

TORQUE IMEDIATO

O modelo mais leve da família de elétricos está equipado com um motor WEG 280, que perde apenas 4% de sua eficiência energética. Ou seja, esse propulsor de corrente alternada entrega 300 kW de potência (409 cv), que equivale à de um caminhão pesado. Por sua vez, o torque de 220 mkgf é imediato. Entregue já na rotação zero, chegando a 1.360 rpm.

Seja como for, esse motor impressiona pela força ao arrancar. Deve-se ressaltar ainda que o alto torque é entregue suportado pelo eixo trativo. Tomando a caixa de transmissão desnecessária no veículo. Mesmo assim, o seletor de marcha, similar ao do

caminhão a diesel, está presente no interior da cabine. Porém, como um comando para o veículo sair da inércia, manobrar em marcha a ré ou manter em modo neutro.

Nessa versão, a relação de redução do eixo traseiro é de 5,13:1. E a capacidade de partida em rampa é de 23%.

Na prática, pilotar o Volkswagen e-Delivery não se difere muito do Delivery com motor a combustão. A não ser na hora da frenagem. Porque, dependendo da intensidade, é possível recuperar até 40% da energia.

MENOR CUSTO POR KM

Dados da plataforma RIO de gestão de frota da VWCO que acompanhou o meu trajeto com o e-Delivery consideraram que, a cada sete minutos, eu rodei, em média, 1,3 quilômetro. Logo, em uma média mensal, o e-Delivery percorreria 2.139 quilômetros, equivalente a 19 viagens. Dessa forma, transportaria 103,5 toneladas de carga. Um pênalti frente ao caminhão a diesel, que, em igual condição, carregaria 125,4 toneladas. Isso por causa da sua maior capacidade de carga líquida, de 6.450 quilos.

No entanto, o custo por quilômetro rodado do e-Delivery é de R\$ 1. Enquanto no equivalente a diesel, ele sobe para R\$ 1,46. De mesmo modo, o custo por

tonelada transportada no caminhão elétrico é de R\$ 20,58. E, no movido a diesel, é de R\$ 24,85.

A manutenção, durante esse tempo de uso, custaria R\$ 824, no caminhão elétrico. Já no modelo a diesel, o valor seria de R\$ 879.

O levantamento levou em conta o custo médio de energia: R\$ 0,61 kWh, segundo a Aneel. Já o litro do diesel tem preço médio de R\$ 5,02, de acordo com a ANP. Assim, o custo variável mensal da versão 11 toneladas elétrica foi de R\$ R\$ 2.129. Enquanto no modelo equivalente a diesel ficou na ordem de R\$ 3.117.

Deve-se levar em conta as emissões, o CO₂ emitido pelo e-Delivery é zero, nessas condições. Já o caminhão a diesel libera 1.099 quilos.

Por tudo isso, nas condições em que eu rodei, em 30 dias com o e-Delivery, o custo por tonelada transportada seria 17% inferior, frente ao de rodar com um caminhão a diesel de 11 toneladas. Conforme indicou a plataforma RIO.

O sistema de gestão da Volkswagen Caminhões está disponível no e-Delivery. Cabe ao gestor ativá-lo. Dessa forma, além de toda a gestão de operação, é possível acompanhar sua autonomia, bem como sua localização, em tempo real.



O berço das baterias do e-Delivery está localizado na parte traseira



Para ler a matéria no digital, acesse:



Fotos: Divulgação VWCO

Este material é produzido pelo Estadão Blue Studio.

Procurando um carro novo para chamar de seu?

Tudo sobre o seu próximo zero você encontra no **Zerão**.

Mais de 170 automóveis do mercado:
fichas técnicas, resenhas, fotos e preços
de modelos de todas as marcas.



REALIZAÇÃO:

JORNAL
DO CARRO
O ESTADO DE S. PAULO

JC



jornaldocarro.estadao.com.br/
guia-de-compras/carros-0km

OFERTAS
EXCLUSIVAS:



CAOA



THIAGO PIOVESAN

CEO DA INDIGO NO BRASIL

ESTACIONAMENTOS Pandemia acelera a inovação



Central de monitoramento remoto da Indigo, com mais de 3.500 câmeras inteligentes conectadas

**Acesse****Compartilhe****Marque os
amigos**

“JÁ EXISTEM MODELOS
AINDA MAIS
DESENVOLVIDOS,
COM DIVERSOS
SISTEMAS
INTEGRADOS,
PROMOVENDO USOS
MAIS INTELIGENTES
DOS ESPAÇOS.”



“Assim que um veículo passa pela cancela de um estacionamento, uma série de dados é capturada e trafega por sistemas ligados a uma central de monitoramento. Se a automatização desses espaços não é novidade, pode-se dizer que os avanços na gestão e análise desses dados, o uso de novas tecnologias de ponta, a adoção de modelos totalmente remotos e a praticidade, cada vez maior, aos usuários são, sim, tendências aceleradas pela pandemia do novo coronavírus.

Evitar aglomerações e contato físico foram prioridades desde março de 2020, em todos os ambientes. Nos estacionamentos, a tecnologia permitiu eliminar desde as modalidades mais tradicionais de pagamento até a necessidade de pressionar um botão — seguindo a tendência do *touchless*. Em 2021, um ano após o lançamento do aplicativo da Indigo, com a função principal de pagar tíquetes digitalmente, cerca de 45 mil transações foram realizadas com ele, já disponível para, aproximadamente, 70% das operações da empresa no Brasil. A solução foi levada a locais administrados pelo grupo em outros países, como Estados Unidos e Canadá.

OPERAÇÕES REMOTAS

A simples identificação de uma placa de carro pode gerar alerta em um sistema de monitoramento, caso o veículo esteja associado a uma ocorrência recente. Informações básicas de entrada e saída de veículos, quando registradas e visualizadas em uma central robusta, se tornam dados essenciais e estratégicos para os estabelecimentos controlarem melhor o limite de fluxo permitido e se organizarem. Por exemplo, por meio de amostragens mais amplas viabilizadas por relatórios, é possível identificar picos de movimento e comportamento do usuário, o que permite implementar ações voltadas ao público. Também é possível evitar transtornos em horários mais cheios ou identificando, em tempo real, falhas que estão causando filas.

Até 2023, as operações da empresa no Brasil totalmente remotas — que podem dispensar a presença de funcionários no local — devem ser quatro vezes maior. Isso não significa que não haverá opera-

dores em determinados estabelecimentos ou que existirão apenas estacionamentos ainda mais equipados com terminais e cancelas automatizados. Por trás desse serviço, existem equipes dedicadas, conforme a necessidade de momento, com especialistas em atendimento ao cliente à distância para resolver qualquer tipo de problema ou encaminhar para a resolução correta. Significa a geração de postos de trabalho a profissionais treinados e qualificados, pois a gestão desses espaços só pode ser feita quando a empresa inova em seus processos, desenvolve equipes e novas práticas, alinhadas às tendências mais atuais em tecnologia — da gestão à segurança da informação, passando pela infraestrutura e pela análise de dados.

MAIS SEGURANÇA

Atualmente, mais de 3.500 câmeras estão conectadas à central de monitoramento remoto Connecpark da empresa, a maior do segmento no Brasil, visualizando e armazenando informações sobre estacionamentos espalhados pelo País. Para o cliente final, essas imagens, obtidas de pontos estratégicos, somadas ao atendimento ágil, garantem maior segurança e solução, em casos de acidente ou qualquer irregularidade.

Em países da Europa, há operações com central própria dedicada a clientes que estão presentes em diferentes endereços, com milhares de vagas disponíveis. E, se a migração para o remoto é uma evolução dos estacionamentos, já existem modelos ainda mais desenvolvidos, com diversos sistemas integrados, promovendo usos mais inteligentes do espaço. Sistemas de iluminação e controle de incêndio, por exemplo, podem ser controlados e, assim, gastos com energia elétrica reduzidos.

Quanto ao que está na palma da mão do usuário, aplicativos são mais práticos não apenas para pagamento. Com o 5G, a conectividade é potencializada, e o uso de apps ou outras ferramentas online tende a se popularizar para agilizar processos. Na telinha de bolso, é possível reunir todo o pacote de conveniências que um estacionamento é capaz de oferecer ao consumidor final. Essas aplicações já são pensadas para reserva e disponibilidade de vagas e até integração com serviços parceiros. 



V E M A Í O

P R Ê M I O



mobilidade

ESTADÃO

2022

+ de 30 categorias serão votadas por um seletor time formado por cerca de 100 especialistas em mobilidade

Conheça as 5 trilhas a serem premiadas:



Jornal do Carro



ESTRADÃO



MOTOMOTOR



mobilidade



S E R V I Ç O S

Transmissão ao vivo pelo portal Mobilidade

**SAVE THE
DATE
17 dez**

Contatos para patrocínios: mobilidade@estadao.com



Stock Car exportando talentos

De importadora, categoria agora envia para o exterior mão de obra especializada

POR ALAN MAGALHÃES
FOTO: BRUNO TERENA



Daniel Serra divide agenda entre a Stock Car e as corridas europeias



Acesse
Compartilhe
Marque os
amigos

De Tocantins para o mundo

Felipe Fraga, mais jovem campeão na história da Stock Car, decidiu apostar em sua carreira internacional, após conquistas no Brasil, na Stock Light, em 2014, e na Stock Car, em 2016, ano em que também venceu na Corrida do Milhão. Foram 18 vitórias, 28 pódios e oito pole positions em 126 disputas na categoria.

Atualmente, Fraga é piloto de fábrica da Mercedes-Benz no Intercontinental GT e Aston Martin no WEC. Ano passado, foi vice-campeão do Mundial de Endurance e vice nas 24 Horas de Le Mans.

Nos EUA, Fraga acelera um protótipo da classe LMP3 e, neste ano, colecionou pódios e vitórias. Os triunfos foram em Watkins Glen (duas vezes seguidas) e Mid-Ohio. O tocantinense ainda conseguiu mais um pódio em Road America e somente não disputa o título, junto com seu companheiro de equipe, porque não faz a temporada completa.

Agora, o site do Estadão transmite, ao vivo, todas as etapas da Stock Car Pro Series!

Felipe Fraga venceu na Stock Car e agora dedica-se 100% à carreira internacional



Uma categoria de automobilismo com 42 anos de disputa ininterrupta tem várias histórias para contar. Uma delas foi sua vocação para acolher pilotos que retornavam de suas experiências internacionais.

Voltando da sua precoce aventura na Fórmula 1, Ingo Hoffmann adotava a Stock Car, em 1979, para dar continuidade à carreira, onde ficou por 30 temporadas. Na mesma direção, Wilson Fittipaldi Jr. se juntou ao grid, em 1982, para disputar seis temporadas, e Chico Serra, depois de pilotar para Fittipaldi e Arrows, na F1, chegava à Stock Car, onde se sagraria tricampeão. A senha estava dada: havia uma categoria profissional e sustentável no Brasil.

Iniciou, então, uma migração de volta à pátria mãe. Vários nomes que estavam no exterior começaram a retornar para o Brasil, seguindo os passos de Ingo, Wilzinho e Serra, movimento intensificado com o grande passo de profissionalização que aconteceu na categoria, em 2000, quando o modelo Chevrolet Omega foi substituído pelo Vectra, com estrutura tubular. Naquele mesmo ano, Nonô Figueiredo, que retornava de temporadas na Fórmula 3 italiana, Superturismo Sudam e Vauxhall Challenge na Inglaterra, reestreava na Stock Car, em que fizera quatro provas, em 1995.

No ano seguinte, foi a vez de Raul Boesel voltar à Stock Car, depois da F1 e do título mundial de protótipos. Ainda em 2001, estreava o carioca Gualter Salles, egresso da Fórmula Indy e American Le Mans Series. Ricardo Maurício retornaria da F3000 europeia, em 2004, permanecendo até os dias atuais.

Entre 2005 e 2007, chegou mais uma leva da F1 para a Stock Car, com Luciano Burti (2005), Tarso Marques (2006), mais Ricardo Zonta, Enrique Bernoldi e Antônio Pizzonia, que vieram em 2007. Max Wilson, retornando do fortíssimo V8 Supercars australiano, estrearia, em 2009. Três anos depois, foi a vez de Rubinho Barrichello entrar na Stock Car, pouco antes da chegada de mais dois da Indy, Rafa Matos, em 2012, e Bia Figueiredo, em 2014, mesmo ano da estreia de Cesar Ramos na Corri-

da de Duplas, antes de fazer temporadas completas, a partir do ano seguinte, depois de sete temporadas na Europa.

NO CAMINHO OPOSTO

Agora, a Stock Car exporta talentos. Dos pilotos de uma nova geração formada dentro da categoria, vários deles vêm sendo convidados para provas e campeonatos no exterior, como é o caso de Felipe Fraga (veja texto ao lado) e Allan Khodair, que disputa o International GT Open, em dupla com Marcelo Hahn. Já Marcos Gomes, filho do tetracampeão Paulo Gomes e campeão da Stock Car em 2015, divide as atenções da Equipe Cavaleiro Sports, na Stock Car, com convites internacionais que recebe frequentemente. Já disputou as 24 Horas de Daytona quatro vezes e as 24 Horas de Le Mans, em 2020 e 2021, com Ferrari e Aston Martin, respectivamente, culminando com título da Asian Le Mans Series 2019/2020.

Outro filho de tricampeão, Daniel Serra vem pavimentando uma carreira de sucesso no exterior, paralela à da Stock Car, em que disputa o título de 2021. Foram três aparições nas 24 Horas de Daytona, 2013, 2014 e 2015, e na Petit Le Mans, pilotando uma Ferrari. Em 2016, foram seis provas na GT Le Mans da IMSA, também com Ferrari. Em 2017, passou a integrar a equipe de fábrica da Aston Martin no Mundial de Endurance, conquistando um feito histórico, ao ser o primeiro brasileiro a vencer na classe profissional (GT1, atual LMGTE Pro) das 24 Horas de Le Mans. Neste ano, disputou a temporada completa do Campeonato Mundial de Endurance, como piloto de fábrica, na classe GTE-Pro, novamente com Ferrari.

Não tem como não citar Cacá Bueno, cria da Stock Car, que disputou o inédito e 100% elétrico Jaguar I-Pace e-Trophy, em que foi vice-campeão mundial e recordista de poles da categoria, vencida por outro piloto da Stock Car, Sérgio Jimenez, campeão da primeira temporada e vice na segunda.

Como se vê, de importadora, a Stock Car equilibrou sua balança comercial e agora exporta talentos.



Foto: Flávio Davini | RF1

Faltam apenas duas etapas para conhecermos o campeão de 2021!

Além da prova que acontecerá
no dia 21 de novembro, em Santa Cruz do Sul / RS,
a Stock Car anuncia para o dia 12 de dezembro
a Super Final BRB*, em Interlagos / SP.

E o melhor, com 100%
de capacidade de público!



UM DIA DE VELOCIDADE PURA

com a principal categoria da América Latina
e mais 4 categorias* emocionantes

A transmissão das 2 etapas será ao vivo pela Band, Sportv2 e TV Estadão.

Saiba mais no Instagram @stock_car, Facebook @stockcaroficial, YouTube @stockcarchannel ou site stockproseries.com.br

Transmissão ao vivo

Montadoras

Patrocínios

Media Partner



sportv2 TV ESTADÃO



TOYOTA
GAZOO
RACING
BRASIL



PIRELLI



claró

motorola



NEW ON

Transzero

amobidade
ESTADÃO

*A Super Final BRB Stock Car Pro Series e o evento com mais 4 categorias acontecerão em Interlagos / SP, no dia 12 de dezembro de 2021.

Como a “revolução das bikes” acelera o consumo consciente

Além dos benefícios à saúde, ciclistas dão ênfase à sustentabilidade na escolha de itens

POR JOSÉ GUILHERME TAVEIRA E KAIQUE FERREIRA, DA SEMEXE

Para saber + sobre estas e outras bikes, acesse o guia no portal Mobilidade:



Acesse
Compartilhe
Marque os amigos

Melhora da saúde física e mental, assim como o impacto positivo no meio ambiente. Os inúmeros benefícios da utilização da bicicleta no dia a dia são bastante conhecidos. Contudo, consumo consciente e sustentabilidade também estão acelerando e pegando carona na “revolução” das duas rodas. A menos de dez dias da Black Friday (26/11), esse movimento tem se intensificado, no Brasil, na busca do “comércio verde”.

De acordo com a Semexe, marketplace especializado no universo do ciclismo, a venda de produtos seminovos cresceu mais de 200%, nos últimos 12 meses, ritmo mais acelerado do que o geral do mercado, que aumentou mais de 50%, no ano de 2020, em relação a 2019, segundo a Aliança Bike. A gigante americana ThredUP, empresa especializada no mercado de vestuário usado, informou, em seu último relatório, que o setor deve dobrar, nos próximos cinco anos, ultrapassando R\$ 30 bilhões. Em 2020, mais de 33 milhões de pessoas compraram algum item usado, pela primeira vez, na internet. E 223 milhões de consumidores se dizem mais abertos a investir nesse mercado.

Com benefícios de sustentabilidade e melhor utilização dos recursos, a procura pelos itens de ciclismo usados pode aumentar ainda mais nesta Black Friday. Em 2020, o Google disponibilizou um estudo sobre o comportamento do consumidor e, na cate-

goria de esportes e lazer, 6 dos 20 itens mais procurados eram relacionados ao pedal.

BIKES CUSTO/BENEFÍCIO

Ninguém quer levar gato por lebre, na hora de comprar uma bicicleta seminova, e depois receber um tijolo, em vez da bike da “superpromoção”. Por isso, é muito importante estar atento a alguns detalhes das ofertas que encontramos, principalmente, em sites de e-commerce, em que é mais fácil encontrar vendedores mal-intencionados aplicando golpes. Uma bicicleta com componentes simples pode, sim, satisfazer suas necessidades. Porém, esses componentes e acessórios precisam ter qualidade. Conversar com um especialista é uma ótima opção na hora de definir qual será sua próxima magrela. Hoje em dia, existem muitos componentes e acessórios de grandes marcas de procedência duvidosa e esses produtos são, visualmente, idênticos aos originais. Porém, quanto à qualidade, durabilidade e garantia, deixam muito a desejar.

Assim como as questões relativas ao meio ambiente, o estímulo ao “comércio verde”, ou seja, comprar melhor por menores preços, pesquisar a procedência e até as políticas da fabricante, pode fazer com que o consumidor obtenha uma bike seminova cuja performance seja superior e por um preço menor. Confira, nesta página, cinco modelos de bike que podem ser boas opções de compra na Black Friday.



Cannondale Trail 7

Preço: R\$ 3.900, em até 12 x de R\$ 345,39
Condição: nova
Modalidade: MTB
Ano: 2021
Tamanho: M
Tamanho do aro: 29
Peso: 14,50 kg



TOP DE LINHA

Swift Racevox

Preço: R\$ 22.000, em até 12 x de R\$ 1.948,30
Condição: nova
Modalidade: estrada
Ano: 2021
Tamanho: S
Tamanho do aro: 700
Peso: 7 kg



Groove Overdrive 70

Preço: R\$ 10.999,99, em até 12 x de R\$ 974,15
Condição: nova
Modalidade: estrada
Ano: 2021 | Tamanho: 48
Tamanho do aro: 700
Peso: 10 kg



Audax ADX 200

Preço: R\$ 6.199, em até 12 x de R\$ 548,99
Condição: nova
Modalidade: MTB
Ano: 2021
Tamanho: 17
Tamanho do aro: 29
Peso: 13,80 kg



Sense Move Urban

Preço: R\$ 2.590, em até 12 x de R\$ 229,38
Condição: nova | Modalidade: urbana
Ano: 2021/22 | Tamanho: L
Tamanho do aro: 700
Peso: 13,50 kg



MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO

Fotos: Divulgação Semexe