

MADSON SOUZA*

O novo coronavírus gerou uma série de dificuldades para diversas áreas e no setor de vendas e conserto de bicicletas a situação não foi diferente. Pesquisa realizada pela Associação Brasileira do Setor de Bicicletas (Aliança Bike) apontou queda de 50% no faturamento de metade das lojas de bike entre 15 de março e 15 de abril de 2020. Mesmo com o movimento de queda algumas peças tiveram um crescimento nas vendas e as oficinas estão realizando estratégias para lidar com a atual situação, como o conserto de bicicletas via "delivery".

"O mercado está muito resiliente apesar dos impactos negativos", conta o diretor executivo da Aliança Bike Danilo Guth. O que tem ajudado as lojas a se manterem é o crescimento na venda de rolos, que é uma peça que permite o uso da bicicleta estacionada para que se possa, por exemplo, realizar exercícios em casa. Porém explica Danilo: "É natural o aumento dessa demanda, mas a peça não tem grande representatividade para compensar a queda no faturamento de médias e grandes lojas. Ele ajuda, mas não é a salvação".

Estoque em baixa

Quem notou o aumento da busca por rolos é Benílio Pereira proprietário da loja New World Bike. Ele conta que mesmo com o aumento de vendas da peça tem tido um faturamento 20% menor devido aos efeitos da pandemia de Covid-19. O empreendedor ainda ressalta que já vendeu a maior parte do estoque da peça e não tem capacidade de atender toda a demanda, porque os distribuidores em São Paulo estão incapazes de realizar entregas.

O setor de revisão e mecânica também teve um aumento na procura e esse sim representa uma parte fundamental no faturamento das lojas, como dito por Daniel Guth. Exemplo disso é o empreendedor Márcio Jampa que é dono da rede de bicicletas Maisbike e afirma que teve um faturamento 20% acima do normal no serviço de conserto de bicicletas.

"As pessoas estão pegando suas bicicletas que antes estavam paradas e agora as estão usando para se exercitar. Por isso, temos feito muitos atendimentos buscando justamente atender esse público que quer voltar a pedalar, ou começar a pedalar, ou realizar alguma atividade física", aponta Márcio Jampa. Uma estratégia que o empreendedor está planejando adotar é a organização de um *drive-thru* em seu negócio. Em que o cliente poderá ir até a loja e ser atendido sem ter que adentrar no espaço.

Já Paulo Vilares proprietário da loja Go Bike apostou no delivery de bicicleta. A



Laryssa Machado / Ag. A TARDE

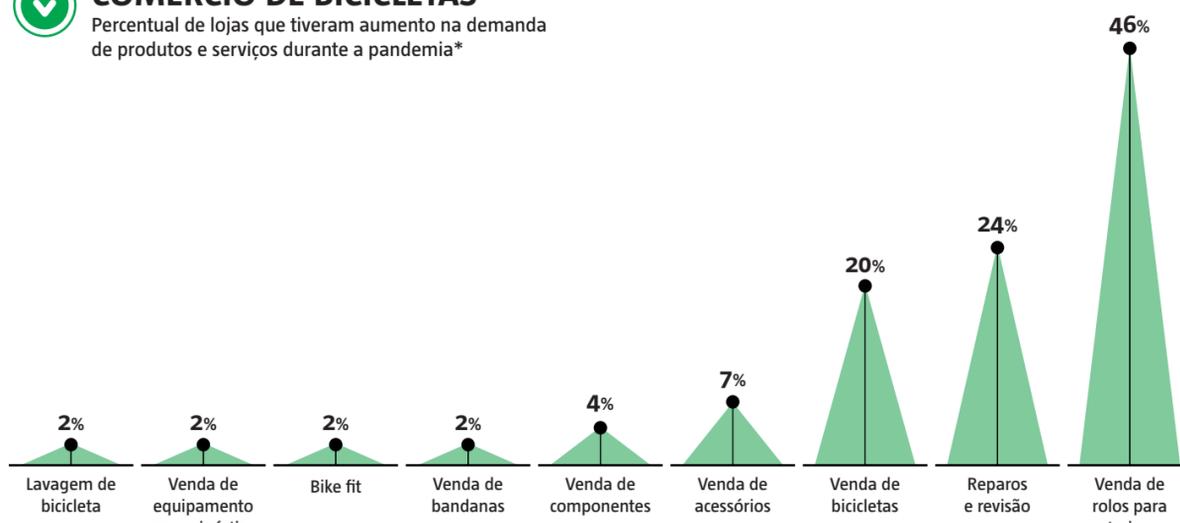
Márcio conta que procura por conserto cresceu 20%

COVID-19 Setor de vendas e conserto de bicicletas sente impacto da crise, mas lojas resistem com alta de vendas de alguns itens e inovação para atendimento

Cresce comércio de rolos para pedalar em casa

COMÉRCIO DE BICICLETAS

Percentual de lojas que tiveram aumento na demanda de produtos e serviços durante a pandemia*



FONTES: Aliança Bike *A pesquisa foi realizada entre 15 de março e 15 de abril

Editoria de Arte A TARDE
Shai Andrade / Ag. A TARDE



Paulo apostou no delivery: um funcionário vai até a casa do cliente e pega a bicicleta que precisa de conserto

ideia é que um colaborador da loja vá até a casa do cliente para buscar a bicicleta, em seguida leve o veículo para a oficina e o conserte, por último, o devolva a casa do cliente. Outra medida que foi adotada é digitalizar o serviço de vendas. Os atendentes da loja passaram a guiar as vendas pelas redes sociais por meio delas eles mandam fotos e vídeos dos produtos, além de tirar as dúvidas dos clientes.

"São serviços que não tínhamos e fomos obrigados a oferecer devido a atual situação", diz Paulo Vilares. Ainda que com o aumento no faturamento na parte de serviços da sua loja ele indica que "o nosso negócio de bicicletas é um que sai muito prejudicado, porque as pessoas querem experimentar, ver e tocar os produtos. E essa situação dificulta isso. De um cliente, por exemplo, testar uma roupa de ciclismo ou um capacete", explica.

Para Daniel Guth, pelo menos, a expectativa é bastante positiva para o futuro do setor. É esperado um aumento nas vendas de bicicletas de entrada ao fim da quarentena, tanto por uma questão de saúde pública ao se evitar aglomerações com o transporte público, quanto pela questão da mobilidade urbana. Ele também ressalta medidas que devem continuar presentes nas lojas de bicicletas mesmo com o passar da pandemia da covid-19.

"Os canais de venda online, que muitas lojas criaram devido a pandemia, devem se estabelecer. A presença das lojas nas redes sociais, como um canal para os clientes também. O que não quer dizer que a venda presencial vai acabar, mas sim a importância da existência dos multicanais", afirma Danilo Guth.

* SOB A SUPERVISÃO DA EDITORA CASSANDRA BARTELO

Empregador tem o dever de acomodação razoável em favor dos empregados imunodeficientes



Direito Previdenciário Luciano Martinez

Juiz do Trabalho, professor de Direito do Trabalho e Previdenciário da UFBA
lucianomartinez.ba@gmail.com
@lucianomartinezo

Sou empregada no controle de estoque de uma farmácia e tenho diabetes mellitus tipo 1. Estou, portanto, no grupo de risco em caso de contágio pelo coronavírus. Posso reivindicar para o meu

patrão a alteração do meu trabalho de presencial para o teletrabalho? ANÔNIMO

Resposta: Sim, especialmente porque parece ser possível, sem prejuízo para o negócio, a conversão do seu trabalho de presencial para telepresencial. Pois bem. Em relação aos empregados com imunodeficiência (entre os quais aqueles acometidos de doenças autoimunes e de moléstias que danificam o sistema imunológico, interferindo na habilidade do organismo de lutar contra as infecções) e, por extensão conceitual, aos

idosos, haja vista a sua degenerescência natural, e às gestantes e lactantes, por sua condição natural, cabe, sim, ao empregador o dever de acomodar o empregado vulnerável em posto compatível com a depreciação de sua capacidade laborativa, justamente para evitar o seu submetimento a um perigo manifesto de mal considerável. Entenda-se, nas circunstâncias sob exame, a acomodação razoável como o dever patronal de contemporizar, nos limites de suas sinceras possibilidades, a situação do seu empregado diante das limitações por ele

vividas, sendo disso exemplo a aqui analisada alocação dos trabalhadores imunodeficientes em prestação de teletrabalho ou, se for o caso, em espaços físicos reservados, afastados, no mais possível, dos riscos de contágio pelo coronavírus. Nes-

O empregado poderá judicializar a questão

sas situações, caberá ao empregado com imunodeficiência a iniciativa de informar ao empregador a sua situação pessoal e de demonstrar as suas razões de pedir mediante elementos demonstrativos da sua vulnerabilidade orgânica. Caso o empregado queira preservar a sua intimidade médica, deverá realizar a sua postulação de acomodação razoável diretamente ao médico da empresa. Se a acomodação não for realizada, o empregado poderá judicializar a questão. O empregador, por seu turno, poderá defender-se, demonstrando

que tentou acomodar as necessidades do empregado imunodeficiente ou que a acomodação não seria viável sem que ele fosse submetido a um encargo excessivo na condução de seus negócios. Seja lá como for, o empregador que não acomodar as necessidades do empregado imunodeficiente desafia o disposto no O § 1º do art. 4º da Lei n. 13.146/2015 que considera discriminatória em razão da deficiência toda forma de distinção, restrição ou exclusão, por ação ou omissão, incluindo a recusa de adaptações razoáveis.