



BRASILIANAS

William França
brasilianas.cm@gmail.com



RODOVIÁRIA SOB NOVA GESTÃO (1)

Rodoviária ganha ‘banho de loja’ e anuncia novidades

Terminal rodoviário está sob gestão da Concessionária Catedral há apenas 25 dias. Novos painéis ‘de aeroporto’ indicarão linhas e horários de ônibus em tempo real. Local deverá ganhar academia e padaria

Quem está passando pela Rodoviária do Plano Piloto neste último mês pôde notar que uma pequena revolução está acontecendo por lá. O terminal rodoviário está passando por um “banho de loja” - expressão usada no marketing empresarial para a melhoria de produtos ou serviços entregues aos clientes.

“Brasilianas” inicia hoje uma série que demonstra algumas das mudanças que estão acontecendo - e que vão acontecer nos próximos meses - no mais icônico terminal rodoviário do país, pois está no centro da Capital Federal e por onde circulam ao menos 700 mil pessoas por dia.

Vamos lá começar, então... O chão, de granitina, está sendo todo escovado, com potentes máquinas que retiram resíduos. “Brasilianas” flagrou equipes raspando, com espátulas, restos de adesivos que continuam grudados por lá, assim como chicletes.

As paredes estão sendo lavadas com removedores. As de mármore branco (originais da construção, com 65 anos) estão voltando a ter o seu brilho natural. As de concreto, estão sendo tratadas uma a uma, com raspagem manual.

O teto, que estava com fuligem, foi limpo e ganhou uma camada de tinta bran-

ca. Os banheiros passaram a ter limpeza constante e não tem mais o mal cheiro que espantava os possíveis usuários ainda no corredor. Em breve, serão reformados.

Por detrás desse conjunto de melhorias está o trabalho do diretor da Concessionária Catedral, Enrico Capecci, que comanda uma equipe escolhida a dedo, após uma criteriosa seleção, com base em entrevistas e aferições de comprometimento pessoal. Ele recebeu “Brasilianas” no seu escritório em Brasília, no 17º do Edifício Palácio da Agricultura - de onde, do alto, tem visão de todo o complexo da Rodoviária do Plano Piloto, do qual passou a ser gestor, pelos próximos 20 anos.

“Estamos tentando fazer o melhor neste primeiro momento, mas temos muitos desafios”, disse Enrico. Ele relata um dos desafios que a empresa mesmo se impôs: colocar todas as 12 escadas rolantes em funcionamento, ao mesmo tempo, no dia em que assumiu a gestão do terminal, em 1º de junho.

“Não sabíamos que era um fato histórico dessa magnitude. Virou notícia em vários lugares, uma coisa que



Máquinas pesadas tiram o acúmulo de sujeira do piso de granitina, que voltou a ter a cor original e brilho



Visão da Rodoviária do Plano Piloto a partir do escritório do seu novo gestor, Enrico Capecci, que fica no 17º andar do Palácio da Agricultura



Novos painéis verticais, que estão sendo instalados nas plataformas, que vão informar os horários e as linhas dos ônibus, além de publicidade

deveria nem ser notada”, conta o gestor. “Brasilianas”, por exemplo, fez as contas e registrou que havia 27 anos que os equipamentos não funcionavam todos ao mesmo tempo.

Horários em telas “de aeroporto”

Até o início do próximo mês, estreiam na Rodoviária os novos painéis e totens que vão indicar as linhas e os ho-

rários de ônibus, em tempo real. Os painéis estão ligados diretamente ao Centro de Supervisão Operacional (CSO) da Secretaria de Mobilidade do DF (Semob-DF), inaugurado há dois meses e que monitora todos os ônibus por satélite.

“Vai ficar lindo, tipo aeroporto mesmo. Já temos o layout pronto” afirmou à “Brasilianas o CEO da RZK

Digital, Paulo Queiroz, responsável por esta etapa do trabalho. “Estamos fazendo testes de energia, de conexão. Só vou ligar na hora que estiver tudo pronto e conferido”, completou.

Para se ter ideia dos investimentos que a Rodoviária do Plano Piloto demanda, apenas neste quesito, a empresa tem 800 telas instaladas em 47 terminais rodoviários em

todo o país. Somente aqui em Brasília, serão 70 unidades. “Será 10% do que operamos. Não é brincadeira, não!”, confessa Queiroz.

Ele relata os benefícios que virão. “Em São Paulo, fazemos sempre pesquisas de opinião e os usuários dizem que se sentem bem cuidados, com telas iluminadas que aumentam a segurança, e que apresentam notícias, temperatura e entretenimento - além dos horários dos ônibus. Melhora muito a qualidade de serviço, reduz a percepção do tempo de espera, e os nossos clientes (no caso, os anunciantes) adoram”, completou.

As telas dispõem de software que mede o tempo que a pessoa fica parada em frente a ela, e registra, por ondas de calor, o público que está acompanhando aquela informação. Com isso, é possível informar ao anunciante quantas pessoas foram impactadas por determinada propaganda, por exemplo. “Aí temos um público de 700 mil pessoas por dia. É muita gente”, afirmou Paulo Queiroz.

A ideia da Concessionária Catedral é que os pontos de parada possam ser modificados, dependendo da demanda. “Por questão de segurança, por exemplo, no final da noite podemos reunir todos as linhas (que neste horário não são mais de 20) numa só área do terminal. Em vez de muita gente dispersa, todos ficam próximos”, explicou.

Novo gestor da rodoviária tem perfil diferenciado e de negociador

O paulista Enrico Capecci prefere ele mesmo conversar, com cada um dos colaboradores e parceiros comerciais. “É uma atividade indelegável”, afirma

Chama a atenção a conduta de trabalho do paulista Enrico Capecci, 41 anos, nascido em Avaré. Ele tem um perfil diferente do que costumamos ver dentre os grandes executivos de Brasília. Calmo, ponderado, gosta de conversar e, principalmente, de ouvir. E, com argumentos técnicos, não foge a nenhuma pergunta.

Engenheiro civil que se especializou em concessões de serviços rodoviários, acabou sendo contratado pela RZK e se destacou no grupo, tornando-se diretor. Ele conta que, ao ler a notícia de que a Rodoviária do Plano Piloto seria privatizada, organizou uma visita técnica, veio a Brasília e se interessou pelo que estava sendo proposto. Convenceu a empresa a entrar na concorrência nacional e montou o Consórcio Catedral - que, agora, com o contrato, passa a ser a Concessionária Catedral.

A RZK atua em 85 terminais rodoviários e de metrô,

principalmente em São Paulo. “Mas nenhum deles tem a complexidade e a dimensão da Rodoviária do Plano Piloto de Brasília”, afirmou.

Nos detalhes, cuidados com Brasília

Enrico Capecci cita os cuidados que a empresa tem com o novo contrato e com Brasília. Cita, por exemplo, os projetos para os novos terminais do BRT, que serão construídos ainda este ano. “Fizemos quatro propostas e encaminhamos a todos os órgãos do DF que estão envolvidos com o patrimônio e com as regras da cidade. Serão eles que irão aprovar o modelo e faremos os ajustes que eles pedirem”, diz Enrico.

Num gesto que demonstra respeito, afirmou: “Quem somos nós para desenhar e impor alguma coisa numa cidade que é Patrimônio Cultural da Humanidade?”

Enrico diz que o modo de trabalho da RZK, que é



Enrico Capecci, diretor da Concessionária Catedral, discursa quando da assinatura do contrato com o GDF

uma holding familiar, reflete o perfil do proprietário, “Seu Zé Rezek”, de 72 anos. Segundo Enrico, ele sofreu um acidente, ficou tetraplégico, mas conseguiu recuperar parte dos movimentos e, até hoje, comanda pessoalmente o conglomerado de empresas

(que vai além das concessões e trata de agronegócio, máquinas, soluções e equipamentos agrícolas, telecomunicações e IOT, além de comercialização e geração de energia, de mídia digital e de empreendimentos imobiliários).

“Temos o compromisso

de contribuir para o desenvolvimento das pessoas e do Brasil”, afirma Enrico, repetindo o mantra da empresa. “Seu Zé é um sujeito incansável, é uma fonte de inspiração para todos, e é dele esse forma de tratamento individual, de cuidado”.

Virão mudanças nos layouts das lojas

Como exemplo dessa ação, é o próprio Enrico quem está conversando, um a um, com os 143 lojistas que atuam na Rodoviária de Brasília. “Uma vez contratamos uma imobiliária para fazer essas negociações, mas chegamos à conclusão que esta é uma atividade indelegável. Nos interessa conhecer as pessoas, cada uma particularmente, e trazê-las para o empreendimento.”

E completa: “Eu não apresento um preço de aluguel, uma tabela por metro quadrado de uso, mas pergunto ao empresário: ‘Quanto dá pra pagar?’”, explica o gestor, que - segundo ele - tem se surpreendido com as respostas, que são praticamente todas dentro do esperado pela concessionária.

Com isso, ele quer o comprometimento de todos os que vão explorar espaços comerciais na Rodoviária com

os novos tempos que estão sendo apresentados aos poucos. Entre eles, haverá a demanda de que todos os comerciantes vão padronizar as frentes das lojas, dentro de um gabarito que será apresentado oportunamente. Ele quer ainda que as lojas estejam abertas para atender os clientes.

“Se tem pessoas na rodoviária desde as 5 ou 6 da manhã, não faz sentido as lojas abrirem só às 8 da manhã”, exemplifica. Enrico diz que a Catedral, junto com o Sebrae (parceiro da RZK) pode até mesmo prestar consultoria para os comerciantes. “Não nos interessa que ninguém tenha dificuldades. Queremos é que todos expandam seus negócios. Em São Paulo, temos vários casos de sucesso”, completou.

E para aumentar o mix de ofertas de serviços, a Rodoviária deve ganhar em breve uma academia (tem duas franquias interessadas, segundo Enrico) e uma padaria. E além da sala de decompressão para pessoas com o Transtorno do Espectro Autista (TEA), que já está funcionando, haverá ainda um espaço apropriado para amamentação.