


KLOK VEILING: COMO O MODELO DE VENDAS NO ESTILO “LEILÃO INVERTIDO” INOVOU A COMERCIALIZAÇÃO NO MERCADO DE FLORES E PLANTAS

KLOK VEILING: HOW THE "REVERSE AUCTION" SALES MODEL REVOLUTIONIZED THE MARKETING OF FLOWERS AND PLANTS

KLOK VEILING: CÓMO EL MODELO DE VENTA DE “SUBASTA INVERSA” REVOLUCIONÓ LA COMERCIALIZACIÓN DE FLORES Y PLANTAS

 <https://doi.org/10.56238/arev8n1-111>

Data de submissão: 05/12/2025

Data de publicação: 05/01/2026

Telma Braidó Machado

Bacharel em Economia

Instituição: Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho" (UNESP)

E-mail: telma.b.machado@unesp.br

Luana da Silva Ribeiro

Doutora em Economia

Instituição: Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho" (UNESP)

E-mail: luanasribeiro78@gmail.com

Julio Cesar Nascimento

Doutor em Desenvolvimento Econômico

Instituição: Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

E-mail: eco.jcn@gmail.com

Stéphani Cetímia Mariotti Ruiz

Doutoranda em Desenvolvimento Econômico

Instituição: Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

E-mail: stephanimariottirui1234@gmail.com

RESUMO

O mercado de flores e plantas ornamentais se destaca pela alta rentabilidade dentro do setor agrário. Composto, principalmente, pela agricultura familiar com alta agregação de valor por trabalho, concentra no estado de São Paulo tanto produção como consumo desse setor, e para o bom funcionamento deste mercado de produtos perecíveis, é de extrema importância que a cadeia de distribuição atue de forma eficiente. Tendo em vista estas considerações, pretende-se, por meio desta pesquisa, apresentar um estudo sobre a Cooperativa Veiling Holambra, especificamente sobre o funcionamento do Klok, um modelo de comercialização e distribuição de flores e plantas ornamentais em forma de leilão invertido. Apresentando um contexto histórico de formação da cooperativa, do funcionamento do sistema Veiling e do leilão Klok, além das características que fazem desse sistema um modelo inovador para o comércio dentro do setor de floricultura, o objetivo dessa pesquisa está em apresentar as razões que fazem do Klok o modelo ideal de comercialização de flores e plantas ornamentais quando comparado a outros sistemas de distribuição, como o CEASA/Campinas e o CEAGESP-ETSP. Os resultados mostram que o modelo proposto pelo Klok Veiling possibilita vantagens comparativas na comercialização destes produtos perecíveis pela agilidade, transparência,

competitividade e geração de estatística do consumidor. Além disso, o sistema possui um controle de padrão e manutenção de qualidade do produto e a possibilidade de rastreio online com consulta em tempo real que garantem maior segurança e confiabilidade tanto do consumidor quanto do produtor ao optar pela comercialização através da Cooperativa Veiling Holambra. A metodologia usada para a elaboração desta pesquisa contempla a análise bibliográfica sobre o surgimento da Cooperativa Veiling Holambra, bem como de pesquisas e artigos científicos sobre o mercado de flores brasileiro e os modelos de comercialização que o compõem. Por fim, foi apresentada uma comparação analítica entre estes modelos de comercialização (Klok Veiling; CEASA/Campinas; CEAGESP-ETSP) e a conclusão quanto a maior eficiência do modelo Klok Veiling.

Palavras-chave: Klok. Veiling. Mercado. Flores e Plantas Ornamentais.

ABSTRACT

The flower and ornamental plant market stands out for its high profitability within the agricultural sector. Composed mainly of family farming with high added value per unit of labor, it concentrates both production and consumption in the state of São Paulo, and for the proper functioning of this market for perishable products, it is extremely important that the distribution chain operates efficiently. Considering these points, this research aims to present a study on the Veiling Holambra Cooperative, specifically on the operation of Klok, a model for the commercialization and distribution of flowers and ornamental plants in the form of a reverse auction. Presenting a historical context of the cooperative's formation, the operation of the Veiling system and the Klok auction, as well as the characteristics that make this system an innovative model for commerce within the floriculture sector, the objective of this research is to present the reasons that make Klok the ideal model for the commercialization of flowers and ornamental plants when compared to other distribution systems, such as CEASA/Campinas and CEAGESP-ETSP. The results show that the model proposed by Klok Veiling offers comparative advantages in the marketing of these perishable products due to its agility, transparency, competitiveness, and generation of consumer statistics. Furthermore, the system has a standard control and quality maintenance system for the product, and the possibility of online tracking with real-time consultation, guaranteeing greater security and reliability for both the consumer and the producer when choosing to market through the Veiling Holambra Cooperative. The methodology used for this research includes a bibliographic analysis of the emergence of the Veiling Holambra Cooperative, as well as research and scientific articles on the Brazilian flower market and the marketing models that comprise it. Finally, an analytical comparison between these marketing models (Klok Veiling; CEASA/Campinas; CEAGESP-ETSP) was presented, concluding with the greater efficiency of the Klok Veiling model.

Keywords: Klok. Veiling. Market. Flowers and Ornamental Plants.

RESUMEN

El mercado de flores y plantas ornamentales destaca por su alta rentabilidad dentro del sector agrícola. Compuesto principalmente por la agricultura familiar con un alto valor añadido por unidad de trabajo, concentra tanto la producción como el consumo en el estado de São Paulo. Para el correcto funcionamiento de este mercado de productos perecederos, es fundamental que la cadena de distribución funcione eficientemente. Considerando estos puntos, esta investigación tiene como objetivo presentar un estudio sobre la Cooperativa Veiling Holambra, específicamente sobre el funcionamiento de Klok, un modelo para la comercialización y distribución de flores y plantas ornamentales mediante subasta inversa. Presentando el contexto histórico de la formación de la cooperativa, el funcionamiento del sistema Veiling y la subasta Klok, así como las características que hacen de este sistema un modelo innovador para el comercio en el sector de la floricultura, el objetivo

de esta investigación es presentar las razones que hacen de Klok el modelo ideal para la comercialización de flores y plantas ornamentales en comparación con otros sistemas de distribución, como CEASA/Campinas y CEAGESP-ETSP. Los resultados muestran que el modelo propuesto por Klok Veiling ofrece ventajas comparativas en la comercialización de estos productos perecederos gracias a su agilidad, transparencia, competitividad y generación de estadísticas de consumo. Además, el sistema cuenta con un sistema estándar de control y mantenimiento de la calidad del producto, y la posibilidad de seguimiento en línea con consulta en tiempo real, lo que garantiza mayor seguridad y confiabilidad tanto para el consumidor como para el productor al optar por comercializar a través de la Cooperativa Veiling Holambra. La metodología empleada para esta investigación incluye un análisis bibliográfico del surgimiento de la Cooperativa Veiling Holambra, así como investigaciones y artículos científicos sobre el mercado brasileño de flores y los modelos de comercialización que lo conforman. Finalmente, se presentó una comparación analítica entre estos modelos de comercialización (Klok Veiling; CEASA/Campinas; CEAGESP-ETSP), concluyendo con la mayor eficiencia del modelo Klok Veiling.

Palabras clave: Klok. Veiling. Mercado. Flores y Plantas Ornamentales.

1 INTRODUÇÃO

O setor de flores e plantas ornamentais destaca-se pela alta rentabilidade em relação a área intensiva e mão de obra. Em 2017, ano da última divulgação do censo agropecuário, o PIB da cadeia de flores e plantas ornamentais foi de R\$ 7,16 bilhões e o PIB per capita atingiu cerca de R\$ 35,3 mil, 76% superior ao médio da agropecuária, concentrando no estado de São Paulo tanto a produção quanto o consumo deste mercado como mostra os dados divulgados pelo Cepea e o Ibraflor em 2022.

Para o bom funcionamento do mercado de produtos perecíveis, como o caso das flores e plantas ornamentais, é imprescindível que o sistema de distribuição atue de forma eficiente. A floricultura paulista é composta principalmente pelo modelo atacadista, formado pelos seguintes meios de distribuição: público tradicional, representado pelo CEAGESP, localizado na capital paulista; sistema de distribuição atacadista público tradicional com um mercado permanente de flores e plantas ornamentais, representado pelo CEASA Campinas; sistema de distribuição atacadista cooperativo, representado pelo Veiling Holambra (Smorigo; Jank, 2001).

Dentre as classificações citadas, o sistema de distribuição atacadista cooperativo, o Veiling Holambra, se destaca no quesito estrutural, com um ambiente amplo e melhor adaptado para a comercialização de flores e plantas ornamentais, com câmaras frias e pátios climatizado, provisão de materiais circulantes (carrinhos, divisórias, porta vasos etc.), evitando o contato direto e consequente danificação do produto durante a comercialização e constantes investimentos em inovações e melhorias (Smorigo; Jank, 2001).

Outro fator de destaque está na constituição histórica da cooperativa. Devido a um surgimento resultante da vinda de imigrantes holandeses refugiados da guerra na Europa e em busca de uma forma de subsistência que permitisse o desenvolvimento na região, o Veiling possui uma cultura de apoio e suporte igualitário aos produtores associados à instituição. Além disso, o presente intercâmbio com a Holanda permitiu que a Cooperativa Veiling Holambra pudesse ter uma base para seu aperfeiçoamento, devido ao imenso know how na produção e comercialização de flores e plantas ornamentais que foi fundamental para o desenvolvimento do setor brasileiro.

Contudo, a maior distinção está no sistema de comercialização através do leilão invertido, o Klok. Atualmente caracterizado por quatro relógios digitais que giram no sentido anti-horário, cada um responsável por uma categoria de produto - entre elas, flores e plantas de vaso, plantas ornamentais e flores e folhagens de corte - começam ditando o preço máximo que os produtos ofertados podem atingir e vai decaindo (de acordo com o modelo de leilão holandês) até que os compradores, localizados em uma tribuna, apertem um botão travando o preço do produto desejado. Atuando como um “pregão” de flores e plantas, o Klok se trata da maior inovação no quesito comercialização de

flores e plantas atualmente existentes no mercado, tanto pela peculiaridade do sistema, quanto pelas vantagens comerciais que o sistema permite perante outras formas de comercialização de flores e plantas ornamentais no estado de São Paulo.

O objetivo de pesquisa deste trabalho está em identificar as características do modelo Klok de vendas que fazem deste sistema o de maior êxito em relação a comercialização de flores e plantas ornamentais no Brasil. Além disso, o trabalho traz um estudo de caso da Cooperativa Veiling Holambra (CVH), abordando, desde seu surgimento, a imensa contribuição para o mercado de flores nacional como um todo, os fatores que diferenciam a CVH dos principais sistemas de distribuição no mercado, o CEASA/Campinas e o CEAGESP-ETSP, e por fim, as vantagens comerciais que o modelo Klok Veiling possui perante estes sistemas.

Desta forma, a pesquisa foi dividida em três capítulos. O primeiro capítulo apresenta uma breve contextualização do surgimento da Cooperativa Agropecuária Holambra e do Departamento de Floricultura, a contribuição para o desenvolvimento na produção de flores e plantas ornamentais até a emancipação do Departamento e criação da Cooperativa Veiling Holambra. Também foi abordado a implementação do sistema Veiling pela Cooperativa e a explicação do funcionamento do Klok, o leilão invertido. Por fim, o último capítulo tem o propósito de apresentar uma comparação entre os principais modelos de comercialização de flores e plantas ornamentais no estado de São Paulo: a Cooperativa Veiling Holambra, o CEASA/Campinas e o CEAGESP- ETSP.

2 A COOPERATIVA VEILING HOLAMBRA E A IMPLEMENTAÇÃO DO KLOK

A trajetória do Veiling Holambra tem início em 1948, com a chegada de imigrantes holandeses à região da Fazenda Ribeirão após a Segunda Guerra Mundial, com a inauguração da Cooperativa Agropecuária Holambra (CAPH), que além da função econômica de cultivo da terra, produção e venda dos produtos, também possuía um viés de auxílio social de suporte aos imigrantes. Apesar de iniciar suas atividades com as culturas agrícolas e agropecuárias, no final dos anos 50 alguns colonos optaram pela floricultura, o conhecimento prévio no cultivo, a importação de bulbos de gladiólos na mala, além das técnicas de irrigação permitiram uma produção constante e a formação de um mercado no início dos anos 60, com comercialização em CEASAS e CEAGESP no estado de São Paulo.

Devido aos resultados positivos na produção de flores, foi criado o Departamento de Floricultura dentro da cooperativa, incorporando instalações para comportar a comercialização de flores, como um depósito central, câmaras frias, rampas e plataformas. No auge dos anos 80, a produção anual já ultrapassava a marca de 11 milhões e meio de dúzias produzidas. Se em 1963 cerca de oito hectares eram utilizados na produção, em 1980 a área de produção aumentou para 1.180

hectares, sendo de 1.110 eram destinados apenas aos gladiolos (Cooperativa Veiling Holambra, 2014).

Apesar do bom desempenho do setor de flores, o cenário econômico de hiperinflação devido a implementação do Plano Cruzado em 1986 e os problemas internos econômicos e administrativos da CAPH resultaram na ruptura do Departamento e da Cooperativa, ocasionando uma maior autonomia do setor. Assim, em 1995 foi criada a Cooperativa Veiling Holambra (CVH), oficializada em 2001, junto a uma nova sede de distribuição maior e melhor estruturada para comercialização de flores e plantas, atuante até os dias de hoje (Cooperativa Veiling Holambra, 2014).

A implementação de um sistema de leilão Veiling já era amplamente discutida dentro das reuniões e conversas informais da cooperativa. O sistema tem origem na Holanda e é amplamente difundido em países europeus, como Bélgica e Alemanha. Apesar de em sua origem abranger produtos hortifrutigranjeiros, no Brasil o Veiling é voltado exclusivamente para a comercialização de flores e plantas ornamentais. A tradução literal de “veiling” do holandês para o português é leilão e, seguindo o modelo holandês, inicia sua atividade em um preço mais alto. Determinado pelo leiloeiro, o preço inicial é considerado muito caro e pouco provável de ser realizada a venda e vai diminuindo progressivamente até que um comprador sinalize que deseja adquirir o produto em determinado preço (Oliveira; Pozzebon; Heck, 2007).

O primeiro leilão ocorreu em 3 de abril de 1989, de forma similar à convencional, com os participantes recebendo um cartão com um número para firmar o “lance” enquanto os carrinhos contendo o produto eram ofertados em contagem regressiva. A alta demanda exigiu que algumas melhorias fossem implementadas no processo. Desta forma, foram instaladas mesas com lâmpadas dotadas de botões de pressão, que uma vez pressionados, a lâmpada correspondente ascendia e as demais eram bloqueadas no processo. O número do cliente era disposto abaixo da lâmpada, permitindo que uma vez que a contagem regressiva começava e o cliente apertava o botão, a lâmpada referente era acesa e todos tinham mais certeza de quem havia confirmado o lance, dando mais clareza às negociações (Cooperativa Veiling Holambra, 2014).

O leilão proporcionou um aumento das vendas de cerca de 50% durante o primeiro ano de funcionamento. Em 1991, buscando tornar o processo mais profissional, foi introduzido o relógio analógico Klok, por meio de uma doação de um modelo antigo da unidade do Veiling da cidade de Bemmelen, na Holanda. O Klok opera com os ponteiros que giram no sentido anti-horário, indicando o preço decrescente que as flores e plantas podem atingir, até que o comprador pare a descida ao apertar um botão (Cooperativa Veiling Holambra, 2014).

Em sua descrição do sistema, Aki (1995) relata que de frente para a tribuna, destacava-se um painel em formato de relógio, onde se salientava displays informativos que continham desde dados

iniciais como o número do lote e a quantidade de produto, como também uma sequência de números de 1 a 100. O leiloeiro iniciava o pregão movimentando o ponteiro do relógio até o valor acima daquele de mercado para o produto em questão e a partir daí, após liberado, o ponteiro começava a circular no sentido anti-horário, simbolizando o decréscimo do preço.

O leilão holandês cria uma atmosfera competitiva, uma vez que o primeiro comprador que aperta o botão leva o produto. Neste modelo há apenas uma oferta, diferentemente do modelo de leilão inglês, mais difundido no Brasil, em que após a primeira oferta há uma sequência de ofertas que disputam o produto. Assim, o comprador deve escolher quão alta deve ser sua oferta, sem saber a avaliação ou o interesse do concorrente no mesmo produto. O fato de que o preço anunciado vai caindo progressivamente permite que o comprador leve um produto mais barato, mas este corre o risco de perder para o concorrente que pare o relógio antes. O Klok Veiling é um método eficiente de determinar o preço de flores e plantas ornamentais e a alocação entre outros compradores (Oliveira; Pozzebon; Heck, 2007).

Em 1997, devido ao sucesso do sistema Klok, os membros do Veiling optaram por substituir o antigo relógio analógico por um digital. Este novo investimento permitiria a exibição de mais informações sobre os produtos, empresas produtoras, volume ofertado, classificação de qualidade, entre outros dados. Por proporcionar um menor tempo de processamento das operações, consequentemente, viabilizava uma maior rodagem de produtos. Além disso, o novo relógio permitiria a mensuração das transações realizadas, sendo possível traçar um perfil de cada consumidor para um maior conhecimento de mercado e das suas necessidades. Tais atualizações conferiam mais confiabilidade no sistema, incentivando a implementação de um segundo relógio digital em 2001 (Cooperativa Veiling Holambra, 2014).

A introdução de novos relógios serviram para organizar o leilão, de forma que cada relógio comercializa determinada categoria de produto, como flores de vaso e plantas ornamentais separadamente de flores de corte. O desempenho simultâneo dos dois relógios permitiu uma maior capacidade de vendas, agilizando o processo e beneficiando os clientes, por terem mais produtos em menos horas de leilão. Para os produtores associados, essas mudanças resultaram em uma maior rodagem de produtos e, consequentemente, maior oportunidade de oferta, estimulando a capacidade de produção dos cooperados, que passaram a se concentrar e investir mais em sua produção (Cooperativa Veiling Holambra, 2014).

Atualmente, o sistema de leilões Klok é composto por cinco painéis de LED com quatro Kloks, 420 terminais eletrônicos disponíveis e mais 52 terminais para ampliação, com capacidade de realizar mais de 15 mil transações por dia. Existe também a possibilidade de compra remota, através do sistema

Lance Klok Precificado, que permite que os clientes participem de qualquer local do Brasil (Veiling, 2023).

De forma geral, o Klok pode ser resumido como um sistema de comercialização modelo pregão de flores e plantas ornamentais, que dita o preço atual do produto em questão e oferece uma função de termômetro do mercado. Segundo Aki (1995), a ideia de um painel em forma de relógio para comandar o pregão foi o resultado de uma evolução de no mínimo 50 anos. O autor atribui o sucesso do sistema à concentração de demanda e oferta e a obrigação dos fornecedores a entregar toda a sua produção à cooperativa.

Ainda de acordo com Aki (1995), a importância do relógio para o pregão está relacionada a sua assistência à algumas das principais exigências do mercado, tais como:

1. Transparência na formação de preços por proporcionar o encontro entre oferta e demanda no mesmo local e no mesmo instante, sendo que havendo excesso de oferta, os produtos são descartados e destruídos, caso contrário, excesso de demanda, ocorre disputas pelo produto e elevação dos preços.
2. Agilidade para o processo comercial e geração de estatísticas para tomada de decisões, essenciais para o bom funcionamento de um mercado de produtos perecíveis. Além de permitir ao atacadista maior dedicação ao mercado por encontrar o que precisa no mesmo lugar em que oferece seu produto.
3. Garantia de preço de mercado ao produto a cada negociação. Tanto produtores como compradores tem a segurança que as negociações realizadas serão as melhores para o momento. Ademais, os preços praticados na tribuna servem como referência para o mercado.
4. Ambiente que premia a qualidade e incentiva o produtor em melhorias constantes. Ao ter seu nome anunciado individualmente durante o leilão, o produtor acaba formando seu próprio mercado dentro da tribuna. Além disso, os produtores da mesma categoria de produtos apresentados conjuntamente, favorecem a comparação e a identificação de vantagens a explorar.

3 OS MODELOS DE COMERCIALIZAÇÃO NO ESTADO DE SÃO PAULO

Por meio de uma comparação entre o Veiling Holambra e outros mercados distribuidores atacadistas de destaque do estado de São Paulo, o CEASA/Campinas e o CEAGESP, é possível observar a concentração de grande parte das transações no setor de flores e plantas ornamentais pelo CVH, constituídas principalmente pelo leilão Klok. De acordo com Junqueira e Peetz (2008), o Veiling

Holambra representa 30% do total comercializados no mercado brasileiro, e dos R\$ 738 milhões/ano movimentados, o CVH é responsável por 48,77% desse valor (R\$ 357 milhões).

O CEASA/Campinas possui o maior mercado permanente de flores e plantas ornamentais da América Latina. Inaugurado em 1995, o mercado movimenta cerca de 1 mil toneladas por mês, faturando R\$ 2,5 milhões mensais. Conta com mais de 11 mil clientes dos mais variados tipos (paisagistas, hotéis, supermercados, floriculturas, etc.), 504 pontos de venda (boxes) e 240 permissionários que comercializam produtos vindos de quase 70 municípios em uma área de 100 mil metros quadrados de estrutura completa. O CEASA/Campinas abrange mais de 20 mil itens de flores de vasos, plantas ornamentais, mudas, além de contar com outros 5 mil produtos acessórios para decoração, eventos, paisagismos, etc. (Ceasa Campinas, 2023).

O CEASA/Campinas está entre os três maiores mercados de distribuição de flores e plantas ornamentais e se localiza no município de Campinas, nas proximidades das áreas de produção. Cerca de 60% do total da produção de flores e plantas ornamentais do estado de São Paulo se encontram em um raio de 60 km do mercado. Além disso, a administração do CEASA/Campinas possui um padrão elaborado de regulamentação, responsável principalmente por registrar os clientes e consumidores e controlar a agenda das entradas e saídas dos produtos. O mercado também mantém uma divisão de seu cronograma de maneiras que diferencia a venda de associados e não associados, de forma a otimizar a logística dos atacadistas registrados (Silva; Paiva; Santos, 2015).

O CEAGESP, Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo, criado em 1966, apenas iniciou suas atividades na comercialização de flores e plantas ornamentais três anos depois, em 1969. Constituído de 13 entrepostos atacadistas (ETSP - Enteposto Terminal de São Paulo - mais 12 entrepostos do interior) atende como canal de distribuição regional para feiras-livres, supermercados, sacolões, restaurantes e distribuidoras de hortifrutícolas. O ETSP é a maior central de abastecimento de hortifruticultura, flores e diversos produtos da América Latina, recebendo mercadorias de 1.500 municípios brasileiros (Ceagesp, 2018).

Através da Feira de Flores, a maior do gênero no país, o CEAGESP tem uma atuação consolidada no mercado de flores e plantas ornamentais, englobando cerca de mil produtores de flores, plantas, gramas e mudas no Pavilhão Mercado Livre do Produtor (MLP). São comercializadas cerca de 800 a 1 mil toneladas de flores e plantas semanalmente, além de acessórios e artesanato, reunindo em média 5 mil a 8 mil pessoas no ETSP. (Ceagesp, 2018).

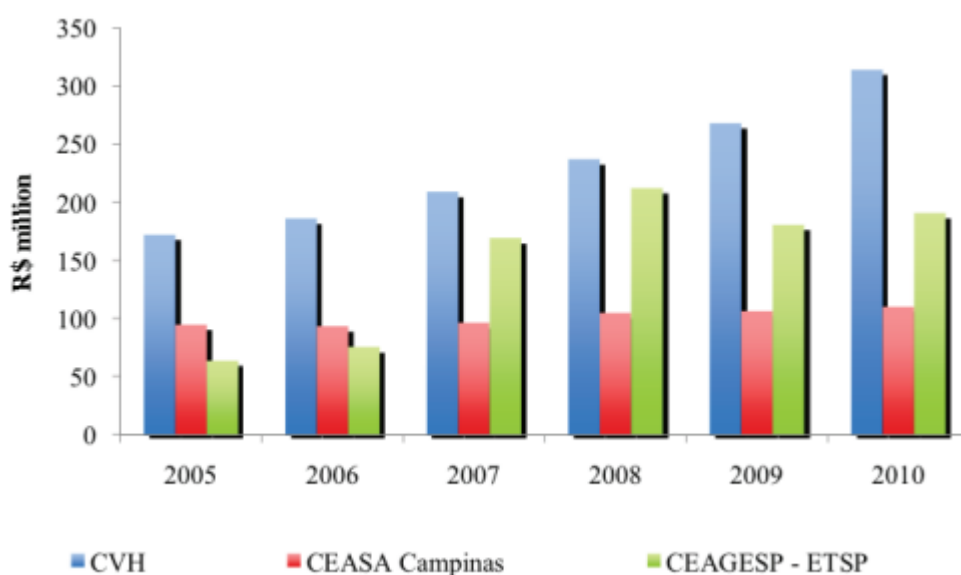
Apesar de sua imensa estrutura, o CEAGESP possui algumas falhas em sua constituição. Segundo Castro (1998), as faltas de supervisão nas transações e de padrão nas classificações, a segurança inadequada no centro de distribuição e os longos períodos de negociação comprometem a

dinâmica de suas operações. Além disso, o alto índice de perecibilidade dos produtos que constituem a cadeia de flores e plantas ornamentais e a carência na logística entre os postos de produção e o consumidor final, fazem com que os produtos comercializados através do CEAGESP-ETSP passem por diversas operações de carregamento e descarregamento, o que acarreta em altas taxas de danificação e perda física do produto (Silva; Paiva; Santos, 2015).

Em termos de comparação, entre os modelos de comercialização citados, o modelo apresentado pelo CVH obteve maior destaque. Além de suprir para centros de distribuições como os CEASAS, o Veiling tem um crescimento considerável dentro da cadeia em comparação ao CEASA/Campinas e o CEAGESP-ETSP. Em um comparativo de Silva, Paiva e Santos (2015), usando de anos base 2003 a 2011, as vendas no segmento efetuadas pelo Veiling Holambra tiveram um crescimento de 61%. Já o CEASA/Campinas, apesar de manter um crescimento constante desde sua inauguração (mais de 90% em retorno financeiro entre 1999 e 2008), declarou em 2010 um volume R\$ 110 milhões de receita nas vendas de flores e plantas, o que representou 42,2% do total de vendas do CVH. O crescimento médio anual dos valores negociados (1999-2010) do CVH (13,96%), foi 99,43% maior que o registrado pelo CEASA/Campinas (7%).

A figura abaixo apresenta a variação de crescimento das vendas dos mercados de flores e plantas ornamentais no Brasil, entre 2005 e 2010. O crescimento anual do CVH foi de 12,9%, do CEASA/Campinas 3,1% e o CEAGESP-ETSP obteve um crescimento de 31,8% (considerando apenas os valores de entrada de mercadoria e não os valores reais negociados).

Figura 1 - Comparativo do crescimento anual entre CVH, CEASA/Campinas e CEAGESP (considerando os valores de entrada da mercadoria).



Fonte: CEAGESP, 2011 apud SILVA, C. S; PAIVA, P. D. O; SANTOS, A. C. 2015, p. 60.

Os autores fazem uma ressalva em relação aos dados coletados do CEAGESP-ETSP: o crescimento de 31,8% deveria ser reconsiderado já que grande parte desse crescimento se deve à expansão dos dados coletados e não exclusivamente ao aumento da entrada dos produtos no mercado distribuidor. Desta forma, considerando apenas o período de 2007-2010, o CVH é o mercado que mostra maior crescimento anual, com 14,5%, seguido pelo CEAGESP-ETSP, com 5,4% e por fim, o CEASA/Campinas, com 4,6%, comprovando a expressiva participação do Veiling Holambra no mercado de flores e plantas ornamentais do Brasil.

Segundo Smorigo e Jank (2001), um indicador de eficiência dos sistemas de distribuição está na contribuição do mesmo para a manutenção da qualidade do produto, de modo a proporcionar menor custo e maior confiabilidade. Para isso, foi analisada a quantidade de vezes em que o produto é manuseado e pela existência de estruturas específicas que contribuíram com a qualidade do produto nos sistemas de distribuição. A alta taxa de perecibilidade de plantas e flores ornamentais já é agravada devido à sua característica de sujeição às variações climáticas. Assim, quanto maior o manuseio nessa fase de comercialização, maior a perda de qualidade do produto.

Na comercialização e distribuição elaborada pelo CVH o contato físico com o produto é inexistente, pois toda a movimentação, desde o descarregamento do produto na unidade do Veiling até o carregamento pelo consumidor, é realizada por carrinhos apropriados (materiais circulantes) que já chegam carregados da produção, contribuindo para a qualidade do produto. Ademais, o CVH investe em câmaras frias e plataformas de carregamento e descarregamento, além de possuir um laboratório de análise de pós-colheita (Departamento de Qualidade) (Smorigo; Jank, 2001).

Diferentemente do CVH, no CEASA/Campinas e no CEAGESP não existem estruturas específicas que mantêm a qualidade do produto, que juntamente com um elevado manuseio durante a distribuição e comercialização tornam esses dois sistemas ineficientes quanto à contribuição para a qualidade das flores e plantas ornamentais (Smorigo; Jank, 2001).

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estado de São Paulo concentra amplamente tanto a produção como a comercialização de flores e plantas ornamentais. A vinda de imigrantes holandeses refugiados da Segunda Guerra Mundial para o interior do estado, hoje o município de Holambra, e seus esforços para o estabelecimento na região foram essenciais não só para o desenvolvimento local, como também para o mercado de flores e plantas ornamentais brasileiro futuramente.

Através da criação da Cooperativa Agropecuária Holambra (CAPH), que além da função econômica também possuía um viés social de auxílio no desenvolvimento regional, que a colônia

começou a prosperar. Apesar de inicialmente voltada para as culturas agrícolas e agropecuárias, foi no campo da floricultura que a cooperativa realmente se estabeleceu, evoluindo para um departamento especializado na cultura entre os anos 50 e 60. (Cooperativa Veiling Holambra, 2014).

Apesar de as atividades do Departamento de Floricultura prosperarem, a conjuntura de hiperinflação de meados dos anos 80 e problemas internos da CAPH foram responsáveis pela autonomia (posteriormente, rompimento) entre o Departamento e a cooperativa. Surgia assim a Cooperativa Veiling Holambra (CVH), voltada unicamente para a comercialização de flores e plantas ornamentais. Implementando o modelo “Veiling”, que inicia sua atividade em um preço mais alto e vai abaixando até que o consumidor dê seu lance no produto desejado. Determinado pelo leiloeiro, o preço inicial é considerado muito caro e pouco provável de ser realizada a venda e vai diminuindo progressivamente até que um comprador sinalize que deseja adquirir o produto em determinado preço (Oliveira; Pozzebon; Heck, 2007).

Tendo em vista a popularidade do leilão, em 1991 foi introduzido o relógio analógico Klok, colocando fim ao leilão modelo “viva voz” e trazendo muitas melhorias ao sistema. Através do Klok foi possível contabilizar os lances automaticamente e por proporcionar um menor tempo de processamento das operações, conseqüentemente, viabilizava uma maior rodagem de produtos. Além disso, o novo relógio permitiria a mensuração das transações realizadas, sendo possível traçar um perfil de cada consumidor para um maior conhecimento de mercado e das suas necessidades e conferindo mais confiabilidade no sistema.

De forma a suprir as necessidades crescentes do mercado, o Veiling foi adicionando mais relógios com o passar do tempo. Atualmente o sistema de leilões Klok é composto por cinco painéis LED com quatro Kloks, 420 terminais eletrônicos disponíveis e mais 52 terminais para ampliação, com capacidade de realizar mais de 15 mil transações por dia (VEILING, 2023).

Entre as principais vantagens do Klok apontadas por Aki (1995), estão a transparência na formação de preços ao proporcionar o encontro entre oferta e demanda, a agilidade do processo comercial e geração de estatísticas para tomada de decisões essenciais para o comércio de produtos perecíveis, garantia de preço de mercado a cada negociação e um ambiente que premia a qualidade e incentiva o produtor em melhorias constantes.

Através do Klok, o Veiling teve espaço para se expandir por meio de outras formas de comercialização. Atualmente, a cooperativa comporta além do leilão Klok os modelos de comercialização por intermediação, que traz os benefícios de planejamento a ambos os lados, permitindo ao consumidor saber com antecedência os volumes, preços e variedades disponíveis e ao produtor a possibilidade de negociar com antecedência sua produção, o modelo Veiling Online, que

se trata da loja virtual do Departamento de Intermediação e do Lance Klok Precificado (LKP), que permite ao consumidor participar do leilão Klok em qualquer localidade.

Por fim, ao realizar uma comparação entre os principais modelos de comercialização de flores e plantas ornamentais no estado de São Paulo, utilizando como parâmetros o CVH, o CEASA/Campinas e o CEAGESP-ETSP, é possível observar que, apesar de cada sistema possuir suas vantagens e desvantagens em relação a comercialização no mercado de flores, a Cooperativa Veiling Holambra se destaca como o mercado de maior crescimento anual, com 14,5%, quando comparado ao CEAGESP-ETSP e ao CEASA/Campinas, cada qual com 5,4% e 4,6%, respectivamente.

Portanto, é possível concluir que o modelo de comercialização proposto pela Cooperativa Veiling Holambra, através do leilão Klok, é o ideal para a cadeia de flores e plantas ornamentais. Além de inovador para os padrões brasileiros, ao propor um sistema em que há apenas uma oferta, gerando maior competitividade entre os consumidores, o Klok permite vantagens comerciais como agilidade, transparência e geração de estatística, sendo possível mensurar as transações realizadas, o que permite traçar um perfil de cada consumidor para um maior conhecimento de mercado e das suas necessidades.

Além disso, existe um controle do padrão, por meio do Departamento de Qualidade, e a manutenção da qualidade das flores e plantas ornamentais por possuir uma comercialização e distribuição sem contato físico com o produto, tudo através dos Materiais Circulantes disponibilizados pela cooperativa. O sistema também possui uma tecnologia *track & trace* que possibilita o rastreamento dos produtos dentro do sistema comercial através do Guia de Fornecimento de Produto (GFP) com todos os dados do produto, podendo ser consultado em tempo real de forma online, possuindo valor fiscal. Todas estas características fazem do sistema de comercialização e distribuição Klok Veiling o mais organizado e eficiente dentro da cadeia de flores e plantas ornamentais, garantindo maior segurança e confiabilidade tanto ao consumidor quanto ao produtor hora da compra dos produtos.

REFERÊNCIAS

- AKI, A.Y. Como funciona o relógio no Veiling. **AgroANALYSIS: a revista de economia agrícola da FGV**, São Paulo, v. 15, n. 9, p. 19-20, 15/09/1995.
- CASTRO, C. E. F. Cadeia Produtiva de Flores e Plantas Ornamentais. **Revista Brasileira de Horticultura Ornamental**, Campinas, v. 4, n. ½, p. 1-46, 1998.
- CEAGESP -. Ceagesp.gov.br. Disponível em: <<https://ceagesp.gov.br/entrepotos/feiras-de-flores/>>. Acesso em: 25 maio 2023.
- Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea) e Instituto Brasileiro de Floricultura (Ibraflor). **PIB da cadeia de Flores e Plantas Ornamentais brasileira: ano-base 2017**. 2022. Disponível em: <<https://www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-da-cadeia-de-flores-e-plantas-ornamentais.aspx>>
- CLARO, D. P.; DE OLIVEIRA, P. B. A comercialização de flores na Ceasa/Campinas e no Veiling da Holambra. **Revista Brasileira de Horticultura Ornamental**, Campinas, v. 5, n. 1, p. 70-77, 1999.
- MARQUES, R. W. C.; CAIXETA FILHO, J. V. Sazonalidade do mercado de flores e plantas ornamentais no Estado de São Paulo: o caso da CEAGESP-SP. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 40, p. 789-806, 2002.
- Mercado de Flores | CEASA Campinas**. Ceasacampinas.com.br. Disponível em: <<http://www.ceasacampinas.com.br/mercado-flores>>. Acesso em: 25 maio 2023.
- NEVES, M. F. **Um modelo para planejamento de canais de distribuição no setor de alimentos**. São Paulo, 1999. 297p. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade - Departamento de Administração, Universidade de São Paulo.
- OLIVEIRA, R.; POZZEBON, M.; HECK, E. Veiling Holambra - Trading Brazilian Flowers in the International Market Enabled by IT, **Journal of Information Technology Case and Application Research**, v. 9, n. 1, p. 38-58, 2007. DOI: 10.1080/15228053.2007.10856106
- O Veiling - Veiling Holambra | Flores e Plantas Ornamentais**. Disponível em: <<https://veiling.com.br/a-cooperativa/>>. Acesso em: 9 maio 2023.
- SILVA, C. S; PAIVA, P. D. O; SANTOS, A. C. Flower and ornamental plants wholesale markets in Brazil. **Revista Brasileira de Horticultura Ornamental**, Campinas, v. 21, n. 1, p. 53-62, 2015.
- SMORIGO, J.; JANK, M. Análise da eficiência dos sistemas de distribuição de flores e plantas ornamentais no estado de São Paulo. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 39, n. 1, p. 35-52, 2001.

ANEXO A

Através do contato com alguns dos principais fornecedores de mudas de flores e plantas ornamentais da Holanda, como Anthura e Labeau, assim como representantes das empresas produtoras de orquídeas Ter Laak Orchids e Opti-flor, por meio de uma conversa informal, foram abordados algumas diferenças entre a relação Veiling e associado no Brasil e na Holanda. Enquanto que no Brasil existe uma relação sólida de confiança entre produtor e cooperativa, principalmente através da comercialização pelo Klok, na Holanda muitos produtores estão optando por não enviar seus produtos ao leilão.

Para compreender essas diferenças é necessário levar em consideração as distinções substanciais entre o Veiling Holambra e as demais unidades holandesas. O mercado de flores holandês está em ação desde do século XIX e é extremamente abrangente. A Holanda atua como principal fornecedor de flores e plantas para toda a Europa, exportando inclusive para alguns países da Ásia, como o Japão. Desta forma, o leilão não exerce um papel tão substancial na comercialização quanto no caso brasileiro, em que o Veiling representa uma grande parte de um mercado extremamente pequeno em relação aos demais mercados agrícolas do país.

Assim como anteriormente apontado, o leilão do Veiling Holambra concentra a maior parte dos produtores de flores e plantas, bem como supre grande parte de seus consumidores em todo o país. Além disso, o caráter da produção também atua como fator de diferenciação. Por ter atingido sua maturidade décadas antes do Brasil, a produção de flores na Holanda é mais uniforme, o que significa que apesar das diferenças de tamanhos entre produtores, o acesso a tecnologia e a auxílios, tanto governamental como privado, é mais universalizado do que no Brasil, resultando em uma variedade imensa de produtos.

Segundo o que foi relatado, as diversas opções entre as variedades de flores e plantas resultaram em um mercado uniforme para o consumidor, já que este possui produtos em grandes quantidades e de produtores diferentes. Porém, para o produtor, existe a crença de que isso representa um fator negativo em relação ao leilão, uma vez que dentro dessa gama de opções, o produto de qualidade inferior atua como âncora aos demais. Portanto, para eles, a ferramenta está deixando de ter credibilidade na formação de preços, gerando uma onda de produtores insatisfeitos que preferem eles mesmos precificar seus produtos de acordo com seus próprios princípios na intermediação do Veiling a submetê-los ao Klok.

Do ponto de vista do consumidor, a formação de grandes atacadistas atua em peso na opção pela comercialização via intermediação do Veiling, uma vez que neste modelo o comprador sabe o

que esperar dos preços dos produtos ofertados, já que o produto não sofre uma variação diária como na comercialização via Klok. Como resultado, a ausência destes grandes atacadistas do leilão diminui a competitividade e também atua como fator prejudicial a atuação da ferramenta como formadora de preços.

Já no Brasil, onde a produção ainda é extremamente segmentada e o mercado jovem, existe uma grande confiança no leilão, tanto por ser uma forma de facilitar a comercialização ao reunir produtor e consumidor em um só lugar, permitindo ao consumidor diversas variedades de flores e plantas, com maior qualidade e ao produtor a oportunidade de focar em sua produção, aprimorando-a, uma vez que a comercialização deixa de ser sua responsabilidade direta. O leilão também representa maior escoamento de produtos, como também incentiva melhorias na produção ao atuar como um espelho do mercado, além de permitir traçar um perfil do consumidor em relação aos produtos ofertados.

Desta forma, considerando o histórico de formação de tendências que a Holanda representa para o Brasil, em diversos aspectos da produção de flores e plantas ornamentais, pode-se prever que, uma vez que o mercado de flores nacional atingir uma maturidade mais consolidada, um acesso mais democrático a tecnologia e maiores auxílios a esta área de produção agrícola, possivelmente o Klok Veiling deixe de ser uma ferramenta imprescindível ao mercado de flores e plantas ornamentais brasileiro. Contudo, as diferenças (culturais, de cultivo e de desenvolvimento) tão substanciais das produções entre Brasil e Holanda não permite que o abandono ao sistema de leilão do Veiling se aplique tão rapidamente aqui, mantendo o Klok Veiling como o modelo mais eficiente para comercialização de flores e plantas no Brasil.