



EBPC

7ª EDIÇÃO

7º Encontro Brasileiro
de Pesquisadores em
Cooperativismo



RELATO DE EXPERIÊNCIA NA VEILING HOLAMBRA: A MAIS COMPLETA E MODERNA COOPERATIVA DE FLORES E PLANTAS DO BRASIL *REPORT EXPERIENCE IN VEILING HOLAMBRA: THE MOST COMPLETE AND MODERN FLOWER AND PLANT COOPERATIVE IN BRAZIL*

Autor(es): Flávia Zancan, Davi Rogério de Moura Costa.

Filiação: Universidade de São Paulo

E-mail: flaviazancan@usp.br drmouracosta@usp.br

Modalidade: Relatos de Experiência

Resumo

O relato de experiência versa sobre uma visita técnica dos integrantes do Grupo de Estudos do OBSCOOP/USP na Cooperativa Veiling Holambra (CVH) com objetivo de conhecer mais sobre a história da mesma, seu centro comercial e logístico, bem como realizar a observação *in loco* dos processos da cooperativa, desde a chegada das plantas e flores trazidas pelos cooperados membros até a destinação ao consumidor final, pessoa jurídica. Metodologicamente, tem-se um estudo descritivo, de abordagem qualitativa, caracterizado como relato de experiência do Grupo de Estudos do OBSCOOP/USP na CVH em abril de 2022. Entende-se que a aprendizagem cooperativa, proporcionada pelo Grupo de Estudos, pode encorajar o desenvolvimento de competências transferíveis a seus integrantes, a ênfase está no fato dos alunos aprenderem a cooperar em vez de simplesmente aprenderem com a cooperação. Como resultados, têm-se o desenvolvimento de quatro etapas: (i) apresentação institucional da CVH; (ii) visita na área de estoque de flores e plantas; (iii) visita ao sistema de vendas via leilão reverso; (iv) visita ao centro de distribuição do cliente. A visita técnica possibilitou registrar a história da cooperativa, entender com maiores detalhes o funcionamento do centro comercial e logístico. Ainda, as observações *in loco* dos processos dentro da CVH proporcionaram aos integrantes do OBSCOOP/USP uma importante oportunidade de perceber a diferença que a cooperativa faz na vida de seus membros, sobretudo pela oportunidade de comercialização de seus produtos diretamente ao mercado. Para a maioria dos integrantes do OBSCOOP/USP esta foi a primeira oportunidade de conhecer uma cooperativa de flores e plantas, potencializando a troca de experiências e a construção do conhecimento.

Palavras-chave: Cooperativa agropecuária. Flores. Plantas. Grupo de estudos. Relato de experiência.

Abstract

The experience report deals with a technical visit of the members of the OBSCOOP/USP Study Group to the Veiling Holambra Cooperative (CVH) with the purpose of learning more about its history, its commercial and logistics center, as well as to perform an in loco observation of the cooperative's processes, from the arrival of plants and flowers brought by the cooperative members to their destination to the final consumer, a legal entity. Methodologically, this is a





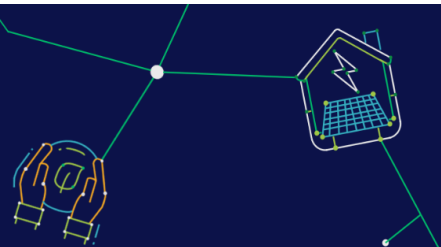
descriptive study, of qualitative approach, characterized as an experience report of the Study Group of OBSCOOP/USP at CVH in April 2022. It is understood that cooperative learning, provided by the Study Group, can encourage the development of transferable skills to its members, such as presentation competence, communication and collaboration, the emphasis is on students learning to cooperate rather than simply learning from cooperation. As results, we have the development of four stages: (i) institutional presentation of CVH; (ii) visit to the flower and plant stock area; (iii) visit to the sales system via reverse auction; (iv) visit to the client's distribution center. The technical visit made it possible to record the cooperative's history, to understand in greater detail the operation of the commercial and logistics center. Furthermore, the on-site observations of the processes within CVH provided the members of OBSCOOP/USP with an important opportunity to perceive the difference that the cooperative makes in the lives of its members, especially because of the opportunity to sell its products directly to the market. For most of the members of OBSCOOP/USP this was the first opportunity to meet a flower and plant cooperative, enhancing the exchange of experiences and the construction of knowledge.

Key words: Agricultural cooperative. Flowers. Plants. Study group. Experience report.

1. Introdução

A história de Holambra, cujo nome consiste em uma associação das palavras Holanda, América e Brasil, iniciou-se no ano de 1948 com a chegada dos imigrantes holandeses à Fazenda Ribeirão no interior do Estado de São Paulo (SP), logo após a Segunda Guerra Mundial. A imigração em grupo era um dos pontos de interesse dos holandeses, pois acreditavam que ao formarem grupos, estariam mais protegidos do que se migrassem em uma base individual, escolhendo o Brasil por ser um dos poucos países que permitiam a imigração em grupo. Desde seu início, a colônia holandesa se estruturou em um modelo de negócio cooperativista, sobretudo com a criação da Cooperativa Agropecuária Holambra (CAPH). As atividades iniciais da colônia estavam concentradas na pecuária e na produção de laticínios, que posteriormente se mostraram improdutivas na região, passando os imigrantes a desenvolverem outros cultivos agrícolas, como o cultivo de flores e plantas ornamentais (CAVALLARO; FURLANETI; KRAKAUER, 2016).

Como unidade de negócio da CAPH, destaca-se a Cooperativa Veiling Holambra (CVH), que foi emancipada em 1999 (TEIXEIRA; ROGLIO, 2015), tornando-se uma cooperativa independente, localizada em Santo Antônio da Posse - SP. Caracterizada como a mais completa e moderna cooperativa de flores e plantas do Brasil, a CVH representa um completo centro comercial e logístico do mercado nacional, segmentado em 3 grupos de cultivo, quais sejam: flores e plantas em vasos; flores e folhagens de corte; e plantas ornamentais. Atualmente, a CVH possui mais de 450 cooperados e conta com uma infraestrutura compatível com o que há de mais avançado no setor de perecíveis em todo o mundo. Ainda, o moderno complexo inclui a informatização em sua totalidade com recursos exclusivos, mostrando um jeito diferente de comercializar flores e plantas, expondo o cooperado diretamente ao mercado,



sobretudo pelo sistema reverso de leilão e os canais de vendas à distância (ZYLBERSZTAJN et al., 1993).

Conforme Cavallaro, Furlaneti e Krakauer (2016) a cooperativa foi o elo integrador da cadeia de produção, possibilitando acesso às tecnologias e reduzindo os custos de transação relativos ao processo de inovação, aumentando a sua competitividade, tornando Holambra uma referência no cultivo e venda de flores e plantas ornamentais.

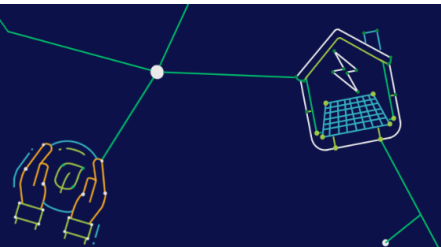
Nesta perspectiva, desenvolveu-se um relato de experiência do Grupo de Estudos do OBSCOOP/USP sobre uma visita técnica realizada na CVH. Entende-se que a aprendizagem cooperativa, proporcionada pelo Grupo de Estudos, pode encorajar o desenvolvimento de competências transferíveis a seus integrantes, como competência de apresentação, comunicação e colaboração. Tais competências são fundamentais para o local de trabalho e a sua demonstração pode ser fundamental para a empregabilidade (HEALY; DORAN; MCCUTCHEON, 2018). Desta forma, a ênfase está no fato dos alunos aprenderem a cooperar em vez de simplesmente aprenderem com a cooperação (BOUD; COHEN; SAMPSON, 1999).

2. Contexto

O presente case consiste em um estudo descritivo, de abordagem qualitativa, caracterizado como relato de experiência do Grupo de Estudos do OBSCOOP/USP sobre uma visita técnica realizada na CVH em abril de 2022. Formado por uma rede de pesquisadores, o OBSCOOP/USP tem como missão gerar conhecimento sobre as cooperativas brasileiras atuantes nos setores agropecuário e crédito. Tal conhecimento tem sido disseminado na forma de seminários *online*, relatórios técnicos, artigos científicos, dentre outras formas.

Nos seminários *online* eram debatidos, entre os representantes da universidade e os profissionais das cooperativas, temas emergentes sobre as cooperativas, sendo que interessados no assunto também podiam participar. Especificamente, foi no seminário *online* promovido em dezembro de 2021 que a CVH, representada pelo CEO Jorge Possato Teixeira, trouxe contribuições para o debate sobre o tema Profissionalização da Gestão em Cooperativas Agropecuárias. Nesta perspectiva, visando estreitar os laços do cooperativismo, após o seminário *online* viu-se a oportunidade dos integrantes do OBSCOOP/USP realizarem uma visita técnica, no intuito de conhecer mais sobre a história da CVH, sua estrutura física, bem como realizar a observação *in loco* dos seus processos.

Assim, seguindo planejamento do OBSCOOP/USP, no ano de 2022, foram realizadas visitas técnicas nas cooperativas agropecuárias (Veiling Holambra e Cooxupé) e de crédito (Usicred). Como produtos das visitas, têm-se artigos científicos, resumos e relatórios técnicos, os quais podem ser direcionados ao público interessado em entender e transacionar com estas



organizações, como: cooperados; gestores; pesquisadores; entidades de representação; formuladores de política pública; e agentes relevantes para o desenvolvimento econômico e social.

As visitas também possibilitaram aos integrantes do Grupo de Estudos do OBSCOOP/USP conhecer as cooperativas e realizar observações *in loco* de seus processos, ou seja, fazer projeções práticas e aplicadas da teoria científica em situações concretas, na interação do tipo “cooperativa” (REIS JUNIOR, 2023). Acredita-se que esta integração entre a prática e a teoria, sobretudo entre os profissionais atuantes nas cooperativas e os representantes da universidade, pode potencializar diálogos, auxiliar na troca de experiências e na construção do conhecimento, bem como na difusão do cooperativismo.

3. Descrição da experiência

A experiência ocorreu por meio da visita técnica dos integrantes do Grupo de Estudos do OBSCOOP/USP na CVH com objetivo de conhecer mais sobre a história da CVH, seu centro comercial e logístico, bem como realizar a observação *in loco* dos processos da cooperativa, desde a chegada das plantas e flores trazidas pelos cooperados membros até a destinação ao consumidor final, pessoa jurídica. Futuramente, espera-se que ocorram outras oportunidades de visita, possibilitando que integrantes do Grupo de Estudos do OBSCOOP/USP conheçam mais sobre a CVH e demais cooperativas atuantes no Brasil. Como perspectivas futuras, pretende-se elaborar um livro detalhando as visitas técnicas realizadas em cada cooperativa, aprofundando os conhecimentos sobre as mesmas.

4. Resultados, produtos e impactos

A visita técnica na CVH foi concretizada por meio do desenvolvimento de quatro etapas. A primeira etapa realizada consistiu na apresentação institucional da CVH pelo CEO Jorge Possato, conforme Figura 1. A CVH tem como visão ser a referência e o melhor parceiro na geração de negócios de flores e plantas do Brasil, sua missão consiste em despertar o bem-estar e emoção, fortalecendo e inovando os negócios de flores e plantas (CVH, 2023). Como princípios e valores têm-se: manter comportamentos éticos, valorizando as pessoas e respeitando a diversidade; fortalecer o cooperativismo; contribuir para o desenvolvimento do setor e da região; ter responsabilidade social e ambiental; ter orgulho de pertencer e excelência no que faz (CVH, 2023). Quanto à estrutura, a CVH ocupa área total de 800 mil metros quadrados, com área construída de 155 mil metros quadrados, contando ainda com mais de 450 cooperados, 400 colaboradores e mais de 1.000 clientes ativos. Destaca-se que, para se tornar um produtor associado, faz-se necessário: fornecer produtos dentro dos padrões mínimos; regularidade e fidelidade na entrega; estar com a documentação da propriedade produtora em dia; ter filosofia cooperativista; concordar com as regras



EBPC

7ª EDIÇÃO

7º Encontro Brasileiro
de Pesquisadores em
Cooperativismo



estatutárias; não ter outros vínculos comerciais; possuir acondicionamento e transporte adequado para os produtos; ter tecnologia para se conectar aos sistemas da CVH. Como vantagens de ser produtor associado, pode-se citar: garantia de pagamento; ampla carteira de clientes; transparência e igualdade nas negociações; força da marca agrega ao produto garantia de qualidade; atuação em todos os segmentos de mercado; novo conceito na comercialização de flores e plantas baseado na oferta e procura; controle na padronização dos produtos; infraestrutura logística de acondicionamento e transporte para produtos; assessoria em *marketing* e promoção em vendas. Ressalta-se que, o produtor associado somente pode vender suas flores e plantas à CVH, caso se verifique a comercialização em outro meio, o cooperado pode ser excluído do quadro social da CVH.



Figura 1 - Apresentação institucional da CVH

A segunda etapa foi a visita na área de estoque de flores e plantas, conforme Figura 2, que armazenava mais de 3.500 variedades destinadas ao leilão, vendidas por lote, internet, sendo o ambiente altamente tecnológico, industrial e moderno. A identificação dos produtos é por radiofrequência facilitando o trabalho dos operadores. Assim, os lotes são identificados com essa tecnologia e são realizadas as leituras automáticas das *tags*, o que torna a operação mais rápida e evita erros. O ambiente da estrutura é frio para preservar as flores e plantas, que são transportadas em vagões guiados por motoristas, tal



estrutura ainda permite a conexão à sala de leilões e a recepção de caminhões de transporte dos compradores.

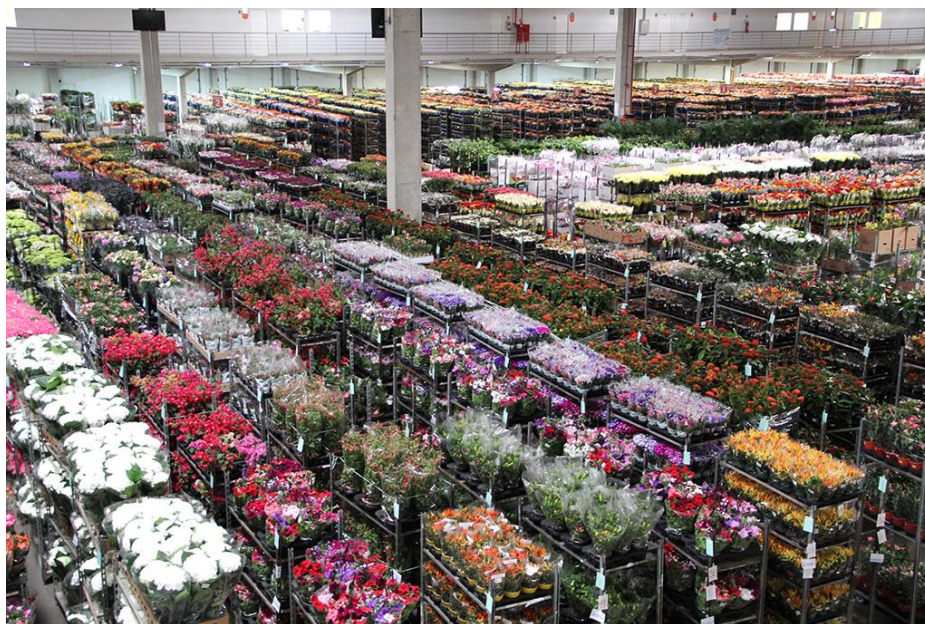


Figura 2 - Área de estoque de flores e plantas da CVH

A terceira etapa realizada foi a visita ao sistema de vendas via leilão reverso, conforme Figura 3. O leilão reverso é um mecanismo que permite a justa formação de preços e a venda de grandes quantidades de produtos em curto espaço de tempo, com manutenção de qualidade (COZER et al., 2008). Trata-se de um moderno sistema de comercialização de flores e plantas ornamentais, voltado diretamente ao comprador, basicamente fundamentado na concentração diária da oferta e procura desses itens, tal pregão informatizado foi inspirado nos leilões de Aalsmeer e Naaldawyk na Holanda, que consistem nos dois principais centros de comercialização de flores do mundo (Santos, 1993). O sistema informatizado do “Veiling Holambra” funciona automaticamente e representa a mais rápida e moderna opção de comercialização de flores e plantas da América Latina. Trata-se de um instrumento interessante para monitorar o comportamento do mercado, onde os compradores são exclusivamente pessoas jurídicas, que podem adquirir os produtos em tempo real, sendo as ofertas realizadas também pela *internet*. As flores são expostas na tribuna e quatro relógios (painéis) que controlam o tempo de negociação. Nos painéis constam informações importantes, como: nome do produtor associado; fotos do produto; nome popular e científico do produto; características; preço; quantidade, etc.

O leilão reverso ocorre de segunda a sexta-feira (exceto quinta-feira) e é único no Brasil, com capacidade para quase 400 compradores, que ficam na tribuna onde ocorre o sorteio eletrônico para ordenar os produtos apresentados,



EBPC

7º Encontro Brasileiro
de Pesquisadores em
Cooperativismo

7ª EDIÇÃO



concentrando oferta e procura no mesmo lugar. Não ocorre a discussão do preço, pois o preço do mercado que vigora. Por ser informatizado, o sistema possibilita transparência nas transações comerciais e serve de referência de preços para todo o mercado nacional. O sistema da CVH é alimentado por produtores, que disponibilizam informações sobre quantidade, qualidade, preço e prazo de entrega. Informações que podem ser acessadas pelos clientes via internet ou terminais fixos (COZER et al., 2008). Salienta-se que, a venda das flores e plantas na CVH pode ser feita por meio do leilão reverso, lote e *internet* sendo que os cooperados oferecem uma certa percentagem dos seus produtos para venda via leilão e o resto é vendido a um preço fixo. As flores e plantas não comercializadas no leilão são trituradas, não permitindo ao produtor associado vender para outros lugares seus produtos por preços mais baixos.



Figura 3 - Sistema leilão reverso da CVH

A quarta etapa realizada foi a visita ao centro de distribuição do cliente, conforme Figura 4, com espaço demarcado para cada comprador, sendo de sua responsabilidade o transporte das flores e plantas adquiridas.



EBPC

7ª EDIÇÃO

7º Encontro Brasileiro
de Pesquisadores em
Cooperativismo

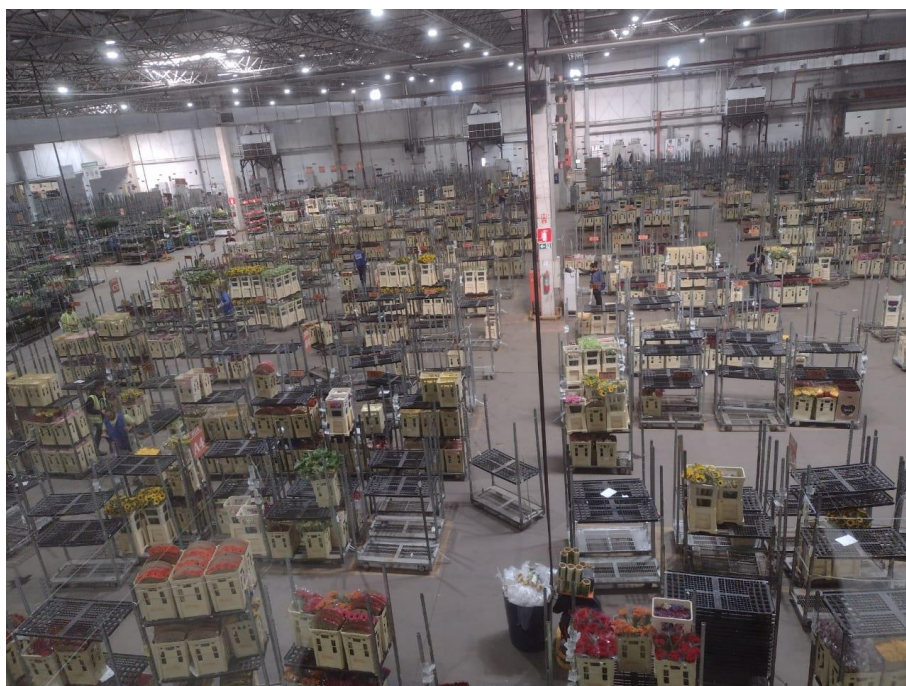


Figura 4 - Centro de distribuição do cliente da CVH

Ainda, conectado a CVH está a Granflora, Figura 5, que consiste em um ambiente para atender profissionais (pessoas jurídicas) e empresas ligadas ao setor atacadista e varejista. Além de plantas, oferece um *mix* de produtos, acessórios e materiais de paisagismo e jardinagem, complementando as receitas da CVH.



EBPC

7ª EDIÇÃO

7º Encontro Brasileiro
de Pesquisadores em
Cooperativismo



Figura 5 - Granflora da CVH

A visita técnica na CVH possibilitou registrar, por meio de anotações e fotos, a história da cooperativa. Entender com maiores detalhes o funcionamento do centro comercial e logístico. Ainda, as observações *in loco* dos processos dentro da CVH proporcionaram aos integrantes do OBSCOOP/USP uma importante oportunidade de perceber a diferença que a cooperativa faz na vida de seus membros, sobretudo pela oportunidade de comercialização de seus produtos diretamente ao mercado. Para a maioria dos integrantes do OBSCOOP/USP esta foi a primeira oportunidade de conhecer uma cooperativa de flores e plantas, experiência que agregou muito valor à experiência prática dos mesmos, potencializando a troca de experiências e a construção do conhecimento.

5. Potencialidades

A CVH representa a mais completa e moderna cooperativa de flores e plantas do Brasil, proporcionando ao membro cooperado a comercialização de seus produtos. Conhecer mais sobre sua história proporciona melhor entendimento da sua importância no desenvolvimento local. Relatos futuros podem ser construídos abordando a importância do sistema de leilão reverso para comercialização de flores e plantas. Ainda, podem focar nas demais unidades de negócios da CAPH, como Cooperativa Pecuária Holambra e Cooperativa de Insumos Holambra.



6. Limites

Como limites deste relato de experiência, pode-se citar a divisão das etapas da visita técnica, as quais foram construídas para expor ao leitor o percurso das flores e plantas dentro da CVH. Mas, entende-se que poderiam ter sido elaboradas etapas distintas.

7. Lições aprendidas

Como lições aprendidas, primeiramente acreditamos que as intervenções expostas neste trabalho contribuam para um repensar da integração entre teoria e prática, sobretudo entre os profissionais das cooperativas e os representantes da universidade. A visita técnica permitiu potencializar diálogos, trocar experiências e construir conhecimento, além de difundir o cooperativismo. Possibilitando o melhoramento contínuo de todos os envolvidos.

Referências

BOUD, D.; COHEN, R.; SAMPSON, J. Peer learning and assessment.

Assessment & Evaluation in Higher Education, v.24, p.413 – 426, 1999.

CAVALLARO, G. M.; FURLANETI, É. W.; KRAKAUER, P. V. C. Cluster e desenvolvimento local: O caso da cooperativa Veiling Holambra. **Revista Espacios**, v.37, p.19, 2016.

COOPERATIVA VEILING HOLAMBRA - CVH. **O Veiling**. Disponível em: <https://veiling.com.br/a-cooperativa/>. Acesso em: 27 abr. 2023.

COZER, C. E. P.; DOMHOF, M. L.; SAAB, M. S. M.; NEVES, M. F. Marketing e estratégia em flores. **Agroanalysis**, v.28, n.5, p.35-36, 2008.

HEALY, H.; DORAN, J.; MCCUTCHEON, M. Cooperative learning outcomes from cumulative experiences of group work: differences in student perceptions. **Accounting Education**, v.27, n.3, p.286-308, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1080/09639284.2018.1476893>

REIS JUNIOR, D. F. C. Aprendizagem cooperativa em tempos de Covid-19: uma experiência de ensino coordenado de epistemologia e metodologia. **Educação em Foco**, v.26, n.48, p.1-27, 2023.



EBPC

7ª EDIÇÃO

7º Encontro Brasileiro
de Pesquisadores em
Cooperativismo



TEIXEIRA, M. G.; ROGLIO, K. D. As influências da dinâmica de lógicas institucionais na trajetória organizacional: o caso da Cooperativa Veiling Holambra. **Brazilian Business Review**, v.12, n.1, p.1-37, 2015.

ZYLBERSZTAJN, D. et al. **Estudos de caso em agribusiness**: o processo de tomada de decisões nas empresas brasileiras. Porto Alegre: Ortiz, 1993.



EBPC

7ª EDIÇÃO

7º Encontro Brasileiro
de Pesquisadores em
Cooperativismo



Realização:



Sistema **OCB**

Coordenação Científica:

UFV UF **MG**