

## Economia, Finanças e Contabilidade

# Relato de experiência na Veiling Holambra: A mais completa e moderna cooperativa de flores e plantas do Brasil

Experience report at Veiling Holambra: The most complete and modern flower and plant cooperative in Brazil

Flávia Zancan<sup>1</sup> , Davi Rogério de Moura Costa<sup>1</sup> 

<sup>1</sup> Universidade de São Paulo, , Ribeirão Preto, SP, Brasil

## RESUMO

Este trabalho tem como objetivo relatar a experiência oriunda da visita técnica do Grupo de Estudos OBSCOOP/USP na Cooperativa Veiling Holambra (CVH), conhecendo mais sobre a história da CVH, seu centro comercial e logístico, bem como realizando observações in loco dos processos da cooperativa, desde a chegada das plantas e flores trazidas pelos cooperados até a destinação ao consumidor final, pessoa jurídica. Metodologicamente, tem-se um estudo descritivo, qualitativo, caracterizado como relato de experiência, realizado em abril de 2022. Como resultados, têm-se o desenvolvimento de quatro etapas: apresentação institucional da CVH; visita a área de estoque de flores e plantas; visita ao sistema de vendas via leilão reverso, moderna opção de comercialização; visita ao centro de distribuição do cliente. 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; Grupo de estudos; Brasil

## ABSTRACT

This work aims to report the experience of the OBSCOOP/USP Study Group's technical visit to the Veiling Holambra Cooperative (CVH), learning more about the history of CVH, its commercial and logistics center, as well as making on-site observations of the cooperative's processes, from the arrival of the plants and flowers brought by the cooperative members to their destination for the final consumer, legal entity. Methodologically, this is a descriptive, qualitative study, characterized as an experience report, carried out in April 2022. The results include four stages: CVH's institutional presentation; a

visit to the flower and plant stock area; a visit to the reverse auction sales system, a modern marketing option; and a visit to the client's distribution center. For most of the OBSCOOP/USP members, this was their first opportunity to get to know a flower and plant cooperative, which enabled them to exchange experiences and construction of knowledge

**Keywords:** Agricultural cooperative; Study group; Brazil

## 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 (Cavallaro; Furlaneti; Krakauer, 2016). 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 grupos (Instituto Brasileiro De Geografia E Estatística, 2023). 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 (CVH, 2023a), resultado de mais de 30 anos de aperfeiçoamento contínuo. Atualmente, a CVH possui mais de 450 cooperados, conta com uma área de 800 mil metros quadrados e tem uma infraestrutura compatível com o que há de mais avançado no setor de perecíveis em

todo o mundo (CVH, 2023a). Ainda, o moderno complexo possui 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; Alvarenga; Silveira; Buainain, 2023). 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 CVH uma referência no cultivo e venda de flores e plantas ornamentais.

Dada a importância da CVH, entende-se que a difusão do conhecimento do seu modelo de negócio entre profissionais da cooperativa e membros da universidade pode proporcionar diálogos, auxiliar na troca de experiências e na construção do conhecimento. Aos membros da universidade, possibilita a aplicação da teoria científica em situações concretas (Reis Junior, 2023), corroborando na difusão do cooperativismo, sobretudo nas cooperativas agropecuárias que em 2022 representam 1.185 organizações, com 1 milhão de cooperados, gerando R\$22 bilhões em sobras, conforme Anuário do Cooperativismo (2023). Conforme o Instituto Brasileiro de Floricultura (Ibraflor, 2022) o setor voltado a flores e plantas contabiliza números extremamente significativos que envolvem 8.000 produtores, 209.000 empregos diretos e 800.000 empregos indiretos.

Assim, o presente estudo busca relatar a experiência oriunda da visita técnica do Grupo de Estudos OBSCOOP/USP 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).

Na sequência desta introdução, apresenta-se o contexto, a descrição da experiência e os resultados, produtos e impactos, bem como as considerações finais e as referências utilizadas no estudo.

## 2 CONTEXTO

O presente *case* consiste em um estudo descritivo, de abordagem qualitativa, caracterizado como relato de experiência do Grupo de Estudos OBSCOOP/USP, sobre uma visita técnica realizada na CVH em abril de 2022. Formado por uma rede de professores e estudantes de diversos cursos, o OBSCOOP da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto (FEA-RP/USP), tem como missão “gerar e divulgar informação e conhecimento sobre o cooperativismo brasileiro” (Santos et al., 2022, p. 15). Com ênfase às cooperativas dos setores agropecuário e crédito (Santos, Damian, Costa, 2020; Damian et al., 2021; Santos et al., 2022), sendo os temas abordados relacionados à estrutura das cooperativas, governança, gestão, e o impacto no bem-estar dos associados (OBSCOOP, 2024). Tal conhecimento tem sido disseminado na forma de “artigos científicos, relatos de pesquisa, seminários” (SANTOS et al., 2022, p. 14), dentre outras formas.

Nos seminários *online* são debatidos, entre os representantes da universidade e os profissionais das cooperativas, temas emergentes sobre as cooperativas, sendo que interessados no assunto também podem participar. Especificamente, foi no seminário *online* promovido em dezembro de 2021 que a CVH, representada pelo *Chief Executive Officer* (CEO) Jorge Possato Teixeira, trouxe contribuições para o debate sobre o tema Profissionalização da Gestão em Cooperativas Agropecuárias (OBSCOOP, 2021). No Brasil, em 2022 a participação das cooperativas agropecuárias soma um total de 1.185 organizações, com 1 milhão de cooperados e mais de 250 mil colaboradores, gerando então R\$22 bilhões em sobras e R\$13,9 bilhões em impostos recolhidos e destinados aos cofres públicos, segundo Anuário do Cooperativismo (2023). Esses dados corroboram a importância das cooperativas na geração de empregos, na

distribuição de renda (Fang; Maeheler; Gameiro, 2024) e movimentar a economia local (Neves; Castro; Freitas, 2019).

Visando estreitar os laços do cooperativismo, após o seminário *online* foi considerada a oportunidade dos integrantes do Grupo de Estudos OBSCOOP/USP realizarem uma visita técnica na CVH. 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, relatos técnicos e resumos, 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 técnicas também possibilitaram ao Grupo de Estudos 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 (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, troca de experiências e difusão do cooperativismo.

### **3 DESCRIÇÃO DA EXPERIÊNCIA**

A experiência ocorreu por meio da visita técnica dos integrantes do Grupo de Estudos OBSCOOP/USP na CVH com objetivo de conhecer mais sobre a história da CVH, seu centro comercial e logístico, bem como realizar as observações *in loco* dos processos da cooperativa, desde a chegada das plantas e flores trazidas pelos cooperados até a destinação ao consumidor final, pessoa jurídica.

Deste modo, foram descritas quatro etapas da experiência que contemplam: a apresentação institucional da CVH; visita à área de estoque de flores e plantas; visita ao sistema de vendas via leilão reverso, mais rápida e moderna opção de comercialização; e, a visita ao centro de distribuição do cliente (comprador pessoa jurídica) (CVH, 2023a).

Percebe-se que, a CVH atua como intermediadora ao expor o cooperado diretamente ao mercado (Zylbersztajn et al., 1993), possibilitando comercializar seus produtos, sobretudo por meio do leilão reverso, que na América Latina representa a opção mais avançada de comercialização de flores e plantas (Silva; Paiva; Santos, 2015). Sabe-se que, a floricultura no Brasil é um fenômeno relativamente recente, mas apresenta números significativos: 8.000 produtores de flores e plantas; cultivo de 2.500 espécies; 17.500 variedades; 209.000 empregos diretos; 800.000 empregos indiretos (Ibraflor, 2022).

Dada a relevância da floricultura, espera-se que ocorram outras oportunidades de visita na CVH, possibilitando ao Grupo de Estudos OBSCOOP/USP continuar registrando a sua história. Como perspectivas futuras, pretende-se elaborar um livro detalhando as visitas técnicas realizadas na cooperativa, aprofundando os conhecimentos sobre a mesma, como proposto por Zylbersztajn et al. (1993).

#### 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 Teixeira, conforme Figura 1.

Com emancipação em 1999 (Teixeira; Roglio, 2015), a CVH tem como visão ser referência e melhor parceira na geração de negócios de flores e plantas do Brasil, sua missão consiste em despertar o bem-estar e a emoção, fortalecendo e inovando os negócios de flores e plantas (CVH, 2023a). 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, 2023a).

Quanto à estrutura organizacional, ao Conselho de Administração cabe deliberar sobre as execuções e as operações administrativas e técnicas, providenciando os recursos necessários e o respectivo controle das atividades produtivas, comerciais

e da prestação de serviços (CRÚZIO, 1999). Também promove o desenvolvimento social e econômico dos cooperados (Pinto; Reisdorfer, 2015). Na CVH, o Conselho de Administração é composto pelo Presidente, Vice-Presidente, Secretário, e três Conselheiros (CVH, 2023b). A Equipe Executiva, por sua vez, é composta: CEO; Diretor Financeiro; Gerente de Pessoas e Gestão; Gerente Comercial; Gerente de *Marketing* e Produto; Gerente da Logística e Material Circulante; Gerente de Qualidade; Gerente de Tecnologia da Informação; Gerente *Trade Marketing* (CVH, 2023b). Para a tomada de decisão democrática, tem-se o processo assemblear que amplia o comprometimento com o desempenho da cooperativa. Enquanto donos, os membros têm o direito e dever de participar (GEORGES; CAMPEÃO, 2023). O Conselho Fiscal (subordinado exclusivamente à Assembleia Geral) e a Auditoria Externa (realizada por auditor externo independente sem vinculação à CVH) contribuem para uma atuação eficaz, transparente e independente da cooperativa (CVH, 2023b).

Quanto à estrutura, a CVH ocupa área total de 800 mil metros quadrados, com área construída de 167 mil metros quadrados e 521 vagas para carga e descarga. Além disso possui uma tribuna com 424 terminais de compras e uma câmara fria com 7.790 metros quadrados. Atualmente, conta com 400 colaboradores, mais de 1.000 clientes ativos e mais de 450 produtores associados (CVH, 2023c).

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 estatutárias; não ter outros vínculos comerciais; possuir acondicionamento e transporte adequado para os produtos; ter tecnologia para se conectar aos sistemas da CVH (CVH, 2023c).

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 (CVH, 2023c). 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 cooperativa.

Figura 1 - Apresentação institucional da CVH ao OBSCOOP/USP



Fonte: Acervo particular dos autores (abril de 2022)

A segunda etapa foi a visita à área de estoque, conforme Figura 2, que armazena mais de 4 mil variedades de flores e plantas que atendem à demanda de grandes distribuidores, redes de autosserviço, empresas e profissionais que atuam no segmento (CVH, 2023d). Estando segmentada em 3 grupos de cultivo, quais sejam: flores e plantas em vasos; flores e folhagens de corte; e plantas ornamentais. O ambiente se caracteriza por ser altamente tecnológico, industrial e moderno. A identificação



dos produtos é feita por radiofrequência, facilitando a logística entre cooperado, cooperativa e consumidor final (pessoa jurídica). Assim, os lotes são identificados com essa tecnologia por meio da leitura automática das *tags*, tornando as operações mais ágeis, com controles mais rigorosos para evitar erros, como destacado em matéria de Tecnologia da Informação da Revista *Logística & Supply Chain* (2013). O ambiente da estrutura do estoque apresenta temperatura mais baixa para preservar as flores e plantas, que são transportadas posteriormente em vagões guiados por motoristas. Tal estrutura ainda permite a conexão à sala de leilões e a recepção de caminhões de transporte dos compradores, para carga e descarga na área de carregamento.

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



Fonte: Acervo da Veiling Holambra (abril de 2022)

A terceira etapa realizada foi a visita ao sistema de vendas via leilão reverso ou *klok*, conforme Figura 3, que representa a mais rápida e moderna opção de comercialização de flores e plantas da América Latina (Silva; Paiva; Santos, 2015).

Diferentemente do leilão de preço ascendente com origem inglesa, no qual os

lances dados pelos interessados vão aumentando até que o leiloeiro conclua a venda no maior preço ofertado, o leilão realizado na CVH tem como base o sistema de preços descendentes, denominado então de leilão reverso (Alvarenga; Silveira; Buainain, 2023). O leilão reverso, conforme Cozer et al. (2008), consiste em um mecanismo que permite a justa formação de preços e a venda de grandes quantidades em curto espaço de tempo, com manutenção de qualidade, conectando o cooperado ao mercado (Zylbersztajn et al., 1993; Alvarenga; Silveira; Buainain, 2023).

Na CVH, 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 flores e plantas que ocorrem na Holanda. Representa então, um instrumento interessante para monitorar o comportamento do mercado, no qual os compradores são exclusivamente pessoas jurídicas, que podem adquirir os produtos em tempo real, sendo as ofertas realizadas também pela *internet*. As flores e plantas são expostas na tribuna e quatro relógios (painéis) controlam o tempo de negociação. Nos painéis constam informações importantes, como: nome do produtor associado; fotos do produto; nome popular e científico; preço; quantidade, etc.

No sistema da CVH, as informações sobre quantidade, qualidade, preço e prazo de entrega das flores e plantas podem ser inseridas pelos produtores associados e 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 produtores associados oferecem uma certa percentagem dos seus produtos para venda via leilão e o resto é vendido a um preço fixo na CVH.

O leilão reverso ocorre de segunda a sexta-feira (exceto quinta-feira) e é único no Brasil, composto por 424 terminais de compras para os compradores, que ficam na tribuna onde ocorre o sorteio eletrônico. O sorteio eletrônico ordena os produtos que serão apresentados, prezando a transparência do processo, 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 segurança e transparência nas transações comerciais e serve de referência de preços para todo o mercado nacional.

Ao término do leilão, as flores e plantas não comercializadas são trituradas, não permitindo ao produtor associado vender seus produtos por preços mais baixos a outros compradores.

Figura 3 - Sistema leilão reverso da CVH



Fonte: Acervo da Veiling Holambra (abril de 2022)

A quarta etapa realizada foi a visita ao centro de distribuição do cliente (comprador pessoa jurídica), conforme Figura 4. O centro de distribuição tem espaço demarcado para cada cliente, neste espaço os colaboradores da CVH colocam as flores e plantas adquiridas pelos clientes no leilão reverso, sendo de responsabilidade do cliente o carregamento e transporte dos produtos. Quanto ao carregamento, a CVH conta com 521 vagas para carga e descarga de flores e plantas.

As flores e plantas permanecem neste local até as 14:00 horas, por serem

itens extremamente delicadas e altamente perecíveis. Destaca-se que, tais itens são suscetíveis a perdas no decorrer do processo produtivo, que vai da produção até a sua comercialização (Alvarenga; Silveira; Buainain, 2023).

Figura 4 - Centro de distribuição do cliente da CVH



Fonte: Acervo particular dos autores (abril de 2022)

Conectado a CVH está a Granflora que representa um modelo de negócios idealizado pela CVH para atender profissionais do ramo de paisagismo, floricultura, decoração, festas e eventos, entre outros (CVH, 2023e). A estrutura predial, conforme Figura 5, conta com 20 mil metros quadrados climatizada, mais de 30 mil itens a pronta entrega, e mais de 130 vagas para carga e descarga. Para ser cliente da Granflora basta ter comprovação no segmento, através de: Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ); Microempreendedor Individual (MEI), que consiste em um tipo especial de empreendimento regulamentado, com alguns benefícios fiscais (Cenci; Machado; CARVALHO, 2024); ou, página em rede social, comprovando os trabalhos. Além de plantas, a Granflora oferece um *mix* de produtos, acessórios e materiais de paisagismo e jardinagem, complementando as receitas da CVH.



Figura 5 - Granflora da CVH



Fonte: Acervo da Veiling Holambra (abril de 2022)

Nesta perspectiva, a visita técnica possibilitou registrar, por meio de anotações e fotos, a história da CVH. 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 conhecer o caminho das flores e plantas dentro da cooperativa. Também, pode-se perceber a diferença que a CVH faz na vida de seus membros, sobretudo pela oportunidade de comercialização de seus produtos diretamente ao mercado, fazendo da CVH uma líder no setor de flores e plantas ornamentais (Cavallaro; Furlaneti; Krakauer, 2016).

Para a maioria dos integrantes do OBSCOOP/USP esta foi a primeira oportunidade de conhecer uma cooperativa de flores e plantas, aplicando a teoria científica à situação concreta, como proposto por Reis Junior (2023). Tal aplicação é essencial no ambiente de trabalho (Healy; Doran; Mccutcheon, 2018), agregando por

meio da experiência valor à prática dos integrantes, possibilitando registro da história, troca de experiências e construção do conhecimento.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo busca relatar a experiência oriunda da visita técnica do Grupo de Estudos OBSCOOP/USP na CVH, que representa a mais completa e moderna cooperativa de flores e plantas do Brasil. Conhecer mais sobre sua história proporciona melhor entendimento da sua importância no desenvolvimento local.

Como resultados, têm-se o desenvolvimento de quatro etapas: apresentação institucional da CVH, com detalhes de sua organização e estrutura; visita a área de estoque de flores e plantas, altamente tecnológico, industrial e moderno; visita ao sistema de vendas via leilão reverso, mais moderna opção de comercialização; visita ao centro de distribuição do cliente, pessoa jurídica responsável pelo carregamento e transporte dos produtos.

Como lições aprendidas, tem-se que as intervenções expostas contribuem para um repensar da integração entre a prática e teoria, sobretudo entre os profissionais das cooperativas e os representantes da universidade. A potencialização de diálogos, a troca de experiências e a construção do conhecimento foram proporcionados pela visita técnica, além de difusão do cooperativismo, entre os envolvidos.

Como limitações, 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, como por exemplo, após a visita ao centro de distribuição do cliente, poderiam ser elaboradas etapas de visita ao centro de carregamento e visita ao centro Granflora, como etapas adicionais e mais detalhadas.

Relatos futuros podem ser construídos abordando a importância do sistema de leilão reverso para comercialização de flores e plantas, justamente pelo fato de ser o mais rápido e moderno da América Latina. Ainda, podem focar nas demais unidades



de negócios da CAPH, como Cooperativa de Insumos Holambra e Cooperativa Pecuária Holambra.

## REFERÊNCIAS

ALVARENGA, M. D.; SILVEIRA, R. L. F.; BUAINAIN, A. M. Identificação dos riscos na produção de flores e plantas ornamentais: evidências a partir da região de Holambra/SP. **Revista Gestão & Regionalidade**, v. 39, n. 116, p. 319-345, 2023. DOI: <https://doi.org/10.13037/gr.vol39.e20236836>

ANUÁRIO DO COOPERATIVISMO. **AGROPECUÁRIO**. 2023. Disponível em: <https://anuario.coop.br/ramos/agropecuário>. Acesso em: 05 maio 2023.

BOUD, D.; COHEN, R.; SAMPSON, J. Peer learning and assessment. **Assessment & Evaluation in Higher Education**, v. 24, p. 413-426, 1999. DOI: <https://doi.org/10.1080/0260293990240405>

CAVALLARO, G. M.; FURLANETI, É. W.; KRAKAUER, P. V. C. Cluster e desenvolvimento local: O caso da cooperativa Veiling Holambra. **Revista Espacios**, v. 37, n. 19, p. 11, 2016.

CENCI, J.; MACHADO, H. P. V; CARVALHO, C. E. Intenções de crescimento para microempreendedores individuais: Proposta de mensuração. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 25, n. 2, p. 1-28, 2024.

COOPERATIVA VEILING HOLAMBRA – CVH. **A cooperativa**. 2023a. Disponível em: <https://veiling.com.br/a-cooperativa/>. Acesso em: 22 nov. 2023.

COOPERATIVA VEILING HOLAMBRA – CVH. **Governança Corporativa**. 2023b. Disponível em: <https://veiling.com.br/governanca/>. Acesso em: 22 nov. 2023.

COOPERATIVA VEILING HOLAMBRA – CVH. **Cooperados**. 2023c. Disponível em: <https://veiling.com.br/cooperados/>. Acesso em: 22 nov. 2023.

COOPERATIVA VEILING HOLAMBRA - CVH. **O Veiling**. 2023d. Disponível em: <https://veiling.com.br/>. Acesso em: 22 nov. 2023.

COOPERATIVA VEILING HOLAMBRA - **Granflora**. 2023e. Disponível em: <https://www.granflora.com.br/>. Acesso em: 22 nov. 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.

CRÚZIO, H. O. Organização e administração de cooperativas. **Revista de Administração Pública**, v. 33, n. 2, p. 39-58, 1999.

DAMIAN, I. P. M.; SANTOS, B. R. P.; FALCÃO, N. T.; COSTA, D. R. M. Knowledge management to strategic in pandemic: a case study in a cooperative observatory. **Palavra Clave (La Plata)**, v. 11, n. 1, p. 1-11, 2021. DOI: <https://doi.org/10.24215/18539912e144>

FANG, W.; MAEHLER, A. E.; GAMEIRO, A. H. O papel do cooperativismo agropecuário no desenvolvimento territorial: um estudo de caso na COOPAR. **Revista de Gestão e Secretariado**, v. 15, n. 4, p. 1-26, 2024. <https://doi.org/10.7769/gesec.v15i4.3450>.

GEORGES, C. M.; CAMPEÃO, P. Análise da participação dos cooperados em uma cooperativa agropecuária. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 25, p. 1-16, 2023. <https://doi.org/10.48142/2520231985>

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>

INSTITUTO BRASILEIRO DE FLORICULTURA. **O mercado de flores no Brasil**. São Paulo: IBRAFLOR, 2022. Disponível em: [https://www.ibraflor.com.br/\\_files/ugd/b3d028\\_2ca7dd85f28f4add9c4eda570adc369f.pdf](https://www.ibraflor.com.br/_files/ugd/b3d028_2ca7dd85f28f4add9c4eda570adc369f.pdf). Acesso em: 21 nov. 2023.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Holambra - São Paulo**: histórico. Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sp/holambra/historico>. Acesso em: 20 nov. 2023.

NEVES, M. C. R.; CASTRO, L. S.; FREITAS, C. O. O impacto das cooperativas na produção agropecuária brasileira: uma análise econométrica espacial. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 57, n. 4, p. 559-576, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1590/1806-9479.2019.187145>

OBSERVATÓRIO DE COOPERATIVAS - OBSCOOP. Profissionalização da Gestão em Cooperativas Agropecuárias - **Seminário OBSCOOP/USP**, 2021. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=cB9hImGfwlk>. Acesso em: 20 nov. 2023.

OBSERVATÓRIO DE COOPERATIVAS - OBSCOOP. Sobre nós - **Pesquisas**, 2024. Disponível em: <https://obscoop.fearp.usp.br/#sobre-nos>. Acesso em: 29 abr. 2024.

PINTO, N. G. M.; REISDORFER, V. K. **Governança Cooperativa**. Santa Maria: Universidade Federal de Santa Maria, Colégio Politécnico: Rede e-Tec Brasil, 2015.

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. DOI: <https://doi.org/10.36704/eef.v26i48.6854>

SANTOS, B. R. P.; DAMIAN, I. P. M.; COSTA, D. R. M. Sustentabilidade, monetização digital e suas relações com a gestão do conhecimento. In: CARVALHO, F. C. A. de. C (Org.). **Ensaio sobre transformação digital e gestão do conhecimento**. 1º ed. São Paulo: SBGC, 2020, p. 42-45.

SANTOS, B. R. P. et al. Strategic planning in the pandemic: a case study in a cooperative observatory. **Revista de Gestão e Organizações Cooperativas**, v. 9, n. 18, p.1-28, 2022. DOI: <https://doi.org/10.5902/2359043267856Submissão>

SILVA, L. C.; PAIVA, P. D. O.; SANTOS, A. C. Flower and ornamental plants wholesale markets in Brazil. **Ornamental Horticulture**, v. 21, n. 1, p. 53–62, 2015.

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO. Holambra escolhe identificação por RFID. **Revista Logística & Supply Chain**, 2013. Disponível em: <https://revistalogistica.com.br/logistica/noticias/tecnologia-da-informacao/1484-holambra-escolhe-identificacao-por-rfid>. Acesso em: 20 nov. 2023.

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. DOI: <http://dx.doi.org/10.15728/bbr.2015.12.1.1>

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

## Contribuições de autoria

### 1 – Flávia Zancan

Doutoranda em Controladoria e Contabilidade pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo FEA-RP/USP

<https://orcid.org/0000-0002-5060-7615> -flaviazancan@usp.br

Contribuição: Escrita – revisão e edição, Conceitualização

### 2 – Davi Rogério de Moura Costa

Professor Associado na FEARP/USP e Coordeno o Grupo de Pesquisa e Extensão - Observatório de Cooperativas (Obscoop)

<https://orcid.org/0000-0001-5653-478X> - drmouracosta@usp.br

Contribuição: Escrita – revisão e edição, Conceitualização

## Como citar este artigo

ZANCAN, F.; COSTA, D. R. de M. Relato de experiência na Veiling Holambra: A mais completa e moderna cooperativa de flores e plantas do Brasil.. **Revista de Gestão e Organizações Cooperativas**, Santa Maria, v. 11, n. 21, e85849, 2024. DOI 10.5902/2359043285849. Disponível em: <https://doi.org/10.5902/2359043285849>.