Como funciona o relógio no Veiling

AUGUSTO YASUO AKI*

A idéia de um painel em forma de relógio para comandar o pregão em um sistema Veiling *foi resultado de uma evolução de pelo menos 50 anos.*

Um dos segredos do sucesso do sistema de comercialização adotado em Holambra é a centralização da oferta e da demanda no leilão holandês — *Veiling*. Assim, os produtores organizam-se para criar um fluxo regular de mercadorias inteiramente produzidas e preparadas no próprio sítio. Além disso, esses fornecedores têm a obrigação de entregar toda a sua produção à cooperativa.

Para normatizar a oferta, é utilizado um regimento de padronização e qualidade, o que resulta em um sistema extremamente operacional para viabilizar o escoamento dos volumes envolvidos.

Todo dia, entre 14 e 22 horas, o produtor envia seus produtos ao Veiling, pessoalmente ou através de fretistas, acompanhado de uma boleta que indica o que está sendo enviado, quem produziu e o número da conta corrente para crédito.

A mercadoria é conferida e a classificação de qualidade é ratificada. Esses produtos são encaminhados ao setor de exposição e a boleta é enviada ao faturamento. Ao final da recepção, é feito o agrupamento dos produtos que foram chegando de forma aleatória ao longo da tarde. Formam filas por espécies e por qualidade. A boleta enviada ao setor de faturamento é digitada e cria um banco de dados no sistema.

No dia seguinte, o conjunto dos clientes já cadastrados visita a área de exposição e avalia as condições dos produtos, selecionando eventualmente os lotes que lhe interessam. As 7,30 horas, inicia-se o pregão, com o "veiloeiro" chamando os dados do lote, no painel à frente das mesas dos computadores. Esse painel tem o formato de um relógio, onde se destacam *displays* informativos no centro e uma seqüência de números em sua esfera (de 1 a 100).

Os compradores analisam o movimento do ponteiro e acionam em sua mesa um botão que o interrompe no ponto em que o preço lhes agrade.

Na frente da tribuna, há quadros que indicam a oferta total dos principais produtos para aquele dia, o preço mínimo de cada produto e um resumo das negociações do pregão anterior. A preocupação é fornecer ao comprador informações suficientes para que haja uma boa formação de preços. Também à frente das mesas dos computadores há um corredor por onde os produtos são apresentados fisicamente, lote a lote, sendo a seguir transferidos de sua área original na exposição para a área de distribuição.

Dentro desse universo, o "veiloeiro" inicia o pregão movimentando o ponteiro do relógio até um valor acima daquele do mercado para o produto em questão. Liberado, o ponteiro passa a circular em sentido anti-horário, simbolizando decréscimo do preço.

Nos *displays* internos do relógio são indicados inicialmente o número do lote e a quantidade de produtos. O "veiloeiro" anuncia o nome do produtor e a qualidade é indicada no próprio carrinho que transporta o produto. Dentro desse universo, o "veiloeiro" inicia o pregão, movimentando o ponteiro do relógio até um valor acima daquele de mercado para o produto em questão. A partir daí, o ponteiro é liberado e começa a circular no sentido anti-horário, simbolizando decréscimo de preço.

Os compradores analisam aquela movimentação e acionam em sua mesa um botão que pára o ponteiro assim que o preço lhes agrade. Existe um preço mínimo, abaixo do qual o produto não é vendido, sendo então destruído. Em um mercado de produtos perecí-

* Gerente de *marketing* da Veiling Holambra.

veis, é muito importante que o comprador tenha confiança no bom estado do que lhe está sendo oferecido.

Da mesma forma que a variação decrescente de preços é um fator do comprador, os lotes são fechados sempre no primeiro lance, o que o pressiona a fechar a transação antes de seus concorrentes. Dado o número de compradores disputando o lote, pode-se dizer que é impossível a formação de cartéis para manipular preços. O sistema é totalmente informatizado, e permite a emissão imediata de uma boleta confirmando o negócio assim que o carrinho de flores sai da tribuna, indicando quem o comprou e qual foi o preço pago. Alimenta ainda o sistema de faturamento, contas a receber e todos os relatórios estatísticos necessários para que produtores e clientes possam tomar decisões (preços médios, quantidades, vendas por cliente e região etc.).

O pregão dura cerca de três horas e são feitas aproximadamente 1.500 transações, trabalhando em média a 15 vendas por minuto.

O *Veiling* evoluiu muito a serviço de seus clientes. Em uma área de 22.000 m^2, tem-se todo o processo operacional, além de escritórios para atacadistas, setor de guarda-volumes, câmara fria, estacionamento, lanchonete e estrutura de apoio para os negócios do cliente. É muito importante trazer a base de compras do cliente para dentro do *Veiling*, de modo a conseguir maior integração de informações e, também por esse motivo, melhor formação de preços.

O Veiling se originou na Holanda, cerca de 1880, e era inteiramente verbal. Só mais tarde criou-se a modalidade que utiliza o relógio de ponteiro, vindo a seguir um relógio digital. Hoje o relógio é apenas projetado à frente da tribuna.

Real importância do relógio no processo do pregão

O processo por venda em preços decrescentes nasceu na Holanda por volta de 1880. Inicialmente, era feito de maneira verbal. Foi criada, mais tarde, a opção de um relógio com ponteiro (como usado hoje na Holambra), e depois de um relógio digital. Atualmente existe uma modalidade de *Veiling* em que o relógio não é visto fisicamente, mas apenas projetado à frente da tribuna.

De qualquer maneira, a função do relógio atende principalmente a algumas exigências, tais como:

a) Transparência na formação de preço: oferta e demanda são encontrados no mesmo local e no mesmo momento. Se houver excesso de oferta, ocorrerão produtos descartados que serão destruídos. Se houver excesso de demanda, ocorrerão disputas pelo produto e elevação de preços.

Todos os produtores podem oferecer seus produtos a todos os atacadistas que, além de terem acesso à opção de compra, ficam sabendo por quanto foi realizado o negócio, caso outra pessoa feche a transação.

b) Agilidade para o processo comercial e geração de estatísticas para tomada de decisões. Caminhando a 15 vendas por minuto, a distribuição total do produto foi encurtada entre um e cinco dias. Em um mercado de produtos perecíveis, isso significa ganhos inimagináveis. O fato de encontrar o que precisa no mesmo lugar em que oferece seu produto deixa também mais tempo para o atacadista dedicar-se ao mercado.

c) Garantia de preço de mercado ao produto a cada negociação. Tanto compradores como produtores têm segurança de que as negociações realizadas são as melhores para aquele momento. Adicionalmente, os preços praticados na tribuna se transformam depois em referenciais para o mercado.

d) Ambiente que premia a qualidade e incentiva o produtor a melhorias constantes. Por ter seu nome anunciado individualmente, o produtor acaba formando seu próprio mercado dentro da tribuna, assim como o fato de os demais produtores daquela espécie serem apresentados conjuntamente favorece a comparação e a identificação de vantagens a explorar.

Talvez o grande obstáculo do sistema seja exatamente o seu ponto mais forte: a automatização do processo. Clientes e fornecedores criam um modo eficiente de realizar suas trocas, mas deixam de lado o contato direto para troca de informações e formação de parcerias, que é essencial para a integração da cadeia e traz outros ganhos nas áreas de produtividade e agressividade de mercado.

Para tanto, o *Veiling* tem uma área de *marketing* que atua na órbita do pregão, mais voltado para o sucesso do negócio do atacadista e para o que está pensando o cliente do atacadista. A composição dos recursos de *hardware/software*, da filosofia do sistema *Veiling* e do poder de análise global do negócio é o que torna a "máquina" eficiente e sustenta um crescimento da ordem de 20% ao ano, nesta década de 90.