Uma das constatações favoráveis neste cenário é de que as empresas que permaneceram no mercado passaram a se profissionalizar mais, adotando estratégias bem mais competitivas, assimilando melhores tecnologias e práticas de preços mais aceitáveis. Com isso todos saem ganhando, principalmente o consumidor.

Finalizando, ressaltamos que a atual filosofia de trabalho da Companhia Brasileira de Distribuição no segmento de FLV se concentra na certeza de que, para as condições da cadeia de suprimento de frutas, legumes e verduras no Brasil, é necessário, acima de tudo, desenvolver ações que visem imputar tecnologias novas e adequadas ao produtor, eliminando as variações de oferta e qualidade ao longo do ano e promovendo o seu desenvolvimento enquanto empresário do agronegócio hortícola. Só assim estaremos consolidando uma parceria real e efetiva entre os negócios do campo e os do varejo, com ganhos para ambas as partes. Acreditamos nessa grande idéia e estamos trabalhando por ela.

A serviço das flores

A internet traz comodidade para o consumidor e apoio para produtores e comerciantes

FRANCISCO BONGERS

A FloraNet é uma empresa especializada na comercialização eletrônica de flores e plantas ornamentais. Foi fundada em outubro de 1998 por um grupo de profissionais com longa experiência em floricultura, com o objetivo de trazer soluções para os entraves da comercialização, utilizando tecnologias de ponta quanto à informática, telecomunicações, internet, administração empresarial, logística e movimentação de produtos.

Além de operações comerciais, a empresa coloca à disposição de produtores e clientes tecnologias e serviços para a organização e direcionamento dos negócios com flores e plantas ornamentais.

Estrategicamente, a FloraNet tem sua base operacional no principal pólo de produção de flores e plantas ornamentais do Brasil. Seus produtos são oriundos de várias regiões produtoras, distribuídos no Brasil e no exterior pelos clientes cadastrados em nosso sistema. Tem como filosofia de trabalho a diferenciação na qualidade dos produtos comercializados, dos serviços prestados e dos recursos humanos envolvidos. A matriz fica na cidade de Holambra, no estado de São Paulo, mas seu sistema de comercialização eletrônica a torna presente em todas as principais praças de consumo do Brasil. Mais informações podem ser obtidas no *site* www.floranet.com.br

Francisco Bongers é da FloraNet Ltda. e da Key, Comércio, Representação e Consultoria Ltda.

Vantagens da comercialização eletrônica

Essa modalidade de comércio tem alguns objetivos principais:

- promover o encontro de oferta e demanda;
- oferecer aos compradores a mais completa gama de produtos;

Panorama do comércio eletrônico de produtos perecíveis no Brasil

- Veiling Holambra – Flores e Plantas Ornamentais: comércio local. Holambra, São Paulo. Início em 1989. *Site* na Internet: www.veilingholambra.com.br
- Sic-Vale – Frutas Tropicais: comércio local e pela Internet. Em Petrolina, Pernambuco. Início em agosto de 1999. *Site* na Internet: www.sicvale.com.br
- FloraNet – Flores e Plantas Ornamentais: comércio local e pela Internet; Holambra. Início em janeiro de 2000. *Site* na Internet: www.floranet.com.br
- Ceasa Campinas – Frutas, Hortaliças, Flores e Plantas Ornamentais: comércio local e pela Internet. Inauguração em dezembro de 2000. *Site* na Internet: www.ceasavirtual.com.br
- Holambra II – Frutas, Flores e Plantas Ornamentais: comércio local. Paranapanema, São Paulo. Em funcionamento com sistema de leilão desde 1995. Sites para visitar na Internet: www.aucxistrading.com e www.aucxis.com

Diferentes tipos de comercialização eletrônica

	Sistema de relógio	Sistema de preços crescentes	Propostas em catálogo de ofertas	Multi-trade
Tempo de comercialização	Tempo real	Tempo real	Tempo real	24 horas por dia
Tipo de mercado	Mercado diário spot market	Mercado diário	Venda futura em curto prazo	Venda futura em curto e longo prazos
Venda dos lotes	Lote por lote	Lote por lote	Todos os lotes simultaneamente	Todos os lotes simultaneamente
Volume de transações	Pequenos	Médios a grandes	Grandes	Médios à grandes
Velocidade de comercialização lotes por minuto	700 - 2.400	400 - 700	200 - 700	100 - 300
Produtos vendidos	Flores	Pescado	Pescado	Flores
	Frutas	Café	Verduras	Frutas
	Verduras	Lã		Verduras
	Pescado	Automóveis		Pescado
	Leite	Animais		

Esta tabela demonstra para quais produtos já existem os sistemas eletrônicos desenvolvidos, mas que podem ser ampliados e customizados para outros produtos.

- garantir aos produtores um preço estável e correto.

Traz como benefícios para o mercado:

- maior estabilidade de preços e maiores preços médios, com base em maior número de usuários tanto para a oferta como para a demanda de produtos;
- uma demanda local limitada pode ser melhorada através de compradores remotos;
- melhorias na comunicação das informações de mercado diminuem a flutuação das ofertas;
- automação das operações administrativas, logísticas, fiscais e financeiras.

Para o comprador, os principais benefícios são:

- ampliar o acesso a ofertas locais, regionais, nacionais e internacionais, possibilitando o acesso a produtos de qualidade;
- criar uma disputa aberta e transparente entre os compradores em igualdade de condições para a compra de produtos;
- aumentar a velocidade das vendas através de modernos sistemas de comercialização.

Comercialização eletrônica no Brasil

O leilão eletrônico do Veiling Holambra se iniciou em 1989. Os números, após a sua implantação, impressionam. Alguns exemplos:

- produção – 188 produtores comercializam seus produtos, entre cooperados e fornecedores; juntos ocupam uma área de produção de 591ha, onde 227ha são estufas e 364 em campo.

Essa concentração de produtores fornece ao Veiling Holambra cerca de 250 produtos, num total de mais de 2000 variedades. Esse número aumenta constantemente com a entrada de novos fornecedores e o lançamento de novos produtos e variedades.

- Clientes – seu completo *mix* de produtos está disponível para 258 clientes ativos, que garantem uma média de presença de 136 clientes por dia, apenas no leilão. No Veiling Holambra, 5 mil transações comerciais são realizadas diariamente, em média. Em 1999 foram realizados 263 leilões, onde a cada 3,5 segundos um lote foi arrematado.
- Área – são 66.697m², 33.092m² de área construída. O Veiling conta com 87 salas de escritório utiliza-

das pela administração, clientes e empresas terceirizadas, 120 vagas nas rampas de carregamento e descarregamento, estacionamentos com cem vagas para caminhões, 282 para carros e 216 terminais de compra na tribuna do leilão, com capacidade de compra simultânea para quatro empresas cada.

Projetos de multitrade no Brasil

A FloraNet é uma empresa de comercialização de flores e plantas ornamentais voltada para o comércio no atacado. Usa basicamente a Internet como veículo de comunicação com o mercado e tem um sistema de comercialização eletrônica que opera em tempo real de forma dinâmica e interativa. Atualmente 40 produtores comercializam pelo sistema.

A característica maior da empresa é ter soluções logísticas, administrativas, fiscais e financeiras integradas para dar suporte às operações comerciais. Além disso, conta com o suporte da Cooperflora, uma cooperativa virtual.

Atualmente representa 15% da comercialização de flores de corte. A plataforma de comercialização eletrônica foi inaugurada em março de 2000 e até o momento mais de 60 atacadistas acessaram o sistema pela Internet.

Com a implantação do Sistema Eletrônico de Comercialização – Ceasa-Virtual –, a Ceasa Campinas pretende incentivar a modernização efetiva do segmento atacadista da comercialização de hortigranjeiros, com reflexos positivos para os demais elos da cadeia produtiva, viabilizando a diminuição de custos de comercialização e o aperfeiçoamento geral do mercado de frutas, hortaliças e flores. Ela busca com o novo sistema a rápida superação dos problemas que hoje caracterizam a comercialização de hortigranjeiros, como a falta de padronização, falta de identificação do produto e da origem, a inadimplência e a informalidade.

A Ceasa-Virtual não é um portal ou apenas um *site* de Internet. Ela consiste de um *software* de grande complexidade, mas fácil operação, que utiliza a Internet como meio de transmissão de dados.

O sistema é fornecido aos usuários cadastrados (vendedor/comprador) após a assinatura do termo de adesão e regulamento. Instalado o módulo (*software Vendedor ou Comprador*) no computador do usuário, o acesso se dá através da Internet, porém não é necessário utilizar o navegador, bastando clicar no ícone do sistema.

O usuário deverá informar seu *login* e senha que, após confirmados, permitirão o acesso direto ao banco de dados da Ceasa-Virtual.

O Sicvale – Sistemas Integrados de Comercialização de frutas do Vale do São Francisco –, de Petrolina, em Pernambuco, formado a partir da união dos principais produtores da região, funciona como um verdadeiro armazém de negócios, centralizando a oferta e organizando a distribuição das frutas do vale.

Suas formas de comercialização:

- *clock*;
- balcão eletrônico;
- intermediação especial;
- *marketing board*.

