Acervo ISA

CEDI
Povos Indígenas no Brasil
Fonte Folha de São Paulo Class.: 14
Data 04.05.90 Pg.:

Britânica que ficou milionária com produto natural 'explora' Amazônia

150

ANTONIO CARLOS SEIDL
De Londres

Em 14 anos, ela se tornou a 53ª mais rica da Grã-Bretanha. Seu nome é Anita Roddick, 47, filha de imigrantes italianos, com uma fortuna pessoal estimada em 152 milhões de libras (US$ 245 milhões). Das quatro mulheres que fazem parte da lista das 200 pessoas mais ricas, é a única que ficou milionária através de esforço próprio. Ela não usa casacos de pele ("revoltantes e irrelevantes") e salto alto, e não tem carros ou roupas de luxo. Para Anita, a ecologia é razão de viver.

Tudo começou em Brighton (sul da Inglaterra), em 1976, quando Anita abriu a primeira Body Shop, uma loja de produtos de beleza naturais, a partir de um empréstimo de quatro mil libras (US$ 6,5 mil). Hoje, o império de Anita compreende 138 lojas na Grã-Bretanha e 317 espalhadas por toda a Europa e Canadá, Cingapura, Arábia, Hong Kong, EUA e Austrália, entre outros. O patrimônio da empresa está cotado em 350 milhões de libras (US$ 565 milhões) na Bolsa de Valores de Londres.

Agora, a empresária verde vai lançar em agosto uma linha de produtos feitos à base de nove produtos amazônicos, a Tropical Rainforest. A linha, que inclui xampus, condicionadores de cabelo, cremes de pele, sabonetes e hidratantes, vai usar babaçu, castanha de caju, copaíba, andiroba, urucum, cupuaçu, pequiá, buriti e breu-branco. Neste mês fica pronto o primeiro protótipo da linha. Trata-se de um condicionador de cabelo feito a partir do óleo da castanha de caju.

A Amazônia passou a chamar a atenção de Anita no ano passado, quando participou da reunião dos Povos da Floresta em Altamira (PA). Em maio de 89, a Body Shop lançou um programa de apoio à União das Naçoes Indígenas, ao Centro Econômico de Documentação e Informação e ao Núcleo dos Direitos dos Índios. Em agosto, ela passou dois meses com os índios Caiapós.

Anita viaja pelo mundo para ver como outros vivem e também para colher idéias para novos produtos. "Procuro as mulheres simples e pergunto como elas cuidam da pele. Mulheres conversando com mulheres sobre seus corpos é a melhor forma de entrar na antropologia social. A Body Shop faz menos parte da indústria de cosméticos do que do movimento ambientalista. A indústria de cosméticos fica confusa; eles não conseguem entender como uma pessoa pode vender produtos para o tratamento da pele e do cabelo e ao mesmo tempo ser uma força para as mudanças sociais", diz Anita.

O fornecimento dos produtos amazônicos à Body Shop e a outros interessados é feita por uma empresa criada pela Culture Survival, organização norte-americana de direitos humanos. "O nosso objetivo é ajudar os grupos que vivem na floresta —seringueiros, camponeses e índios— a obter um preço melhor pelos seus produtos", diz Jason Clay, da Culture Survival.

A Culture Survival organiza pesquisas e projetos de desenvolvimento com o Instituto de Estudos da Amazônia, Museu Emilio Goeldi e outras instituições. A intenção é aumentar a renda dos grupos que vivem na floresta.

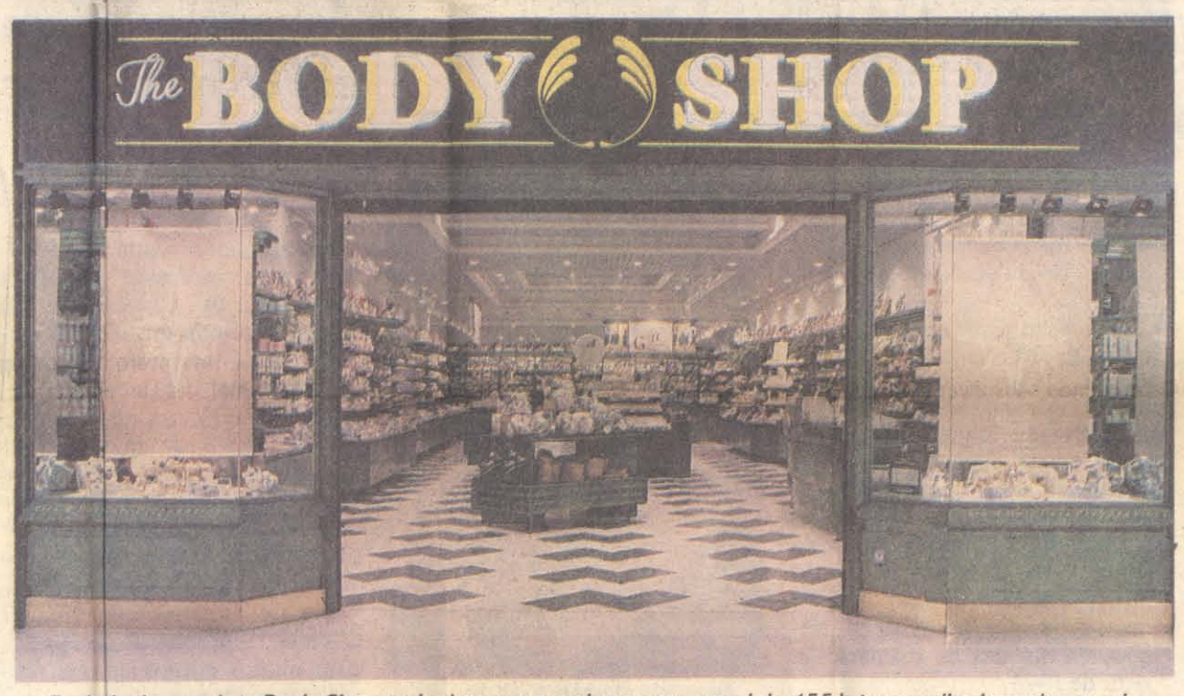
"Em 1989, as pessoas que coletavam as castanhas na floresta Amazônica receberam apenas 4% do valor final de venda do produto em Nova York. Se conseguirmos organizar cooperativas para transportar os produtos para cidades como Rio Branco, Porto Velho, Manaus ou Belém, onde é feito o processamento, podemos aumentar essa proporção em até cinco vezes. Mas se os grupos da floresta puderem construir fábricas de processamento para suas castanhas, embalando os produtos para a exportação, essa proporção pode aumentar em até 20 vezes."

O sucesso de Anita Roddick à frente da Body Shop, lançada quando ser verde era sinônimo de excentricidade ou maluquice, fez dela a "guru" varejista da Grã-Bretanha.

A lista de prêmios é infindável: Mulher de Negócios (1985); Empresa do Ano (1987); Ordem do Império Britânico (1988); Comunicadora do Ano (1988); e Varejista do Ano (1989), entre outros, No ano passado, Anita ganhou o prêmio Global 500 (o mesmo dado a Chico Mendes) pelo trabalho em defesa das florestas tropicais.

Fotos Divulgação

A empresária verde Anita Roddick com os índios Caiapós, na Amazônia, em agosto do ano passado



Fachada de uma loja Body Shop na Inglaterra; a rede tem um total de 455 lojas espalhadas pelo mundo

O MELHOR NEGÓCIO EM MODA ESTÁ NO MART CENTER
LIGUE: 950·3130 950·6760

Loja nunca investiu em publicidade

De Londres

A despeito do seu tamanho —455 lojas espalhadas pelo mundo e um faturamento anual de 55,5 milhões de libras (US$ 90 milhões)—, a rede Body Shop não faz publicidade. "Antes não podia pagar, hoje não preciso mais", diz Anita Roddick.

O conceito de produto natural significa que a empresa não utiliza fontes naturais raras, que usa embalagens biodegradáveis e que não testa seus produtos em animais. As lojas do grupo, próprias ou franqueadas, são pintados de verde e usam papel reciclável.

No último exercício fiscal, o lucro bruto da empresa foi de 11,2 milhões de libras (US$ 18,3 milhões).

Em 84, a Body Shop abriu o seu capital. Do total de 85 milhões de ações, 26 milhões pertencem à Anita e ao marido Gordon Roddick. Outros 26 milhões estão nas mãos do empresário Ian Bentham McGlinn. Foi ele quem emprestou à Anita quatro mil libras para abertura da primeira loja, em troca de uma participação acionária.

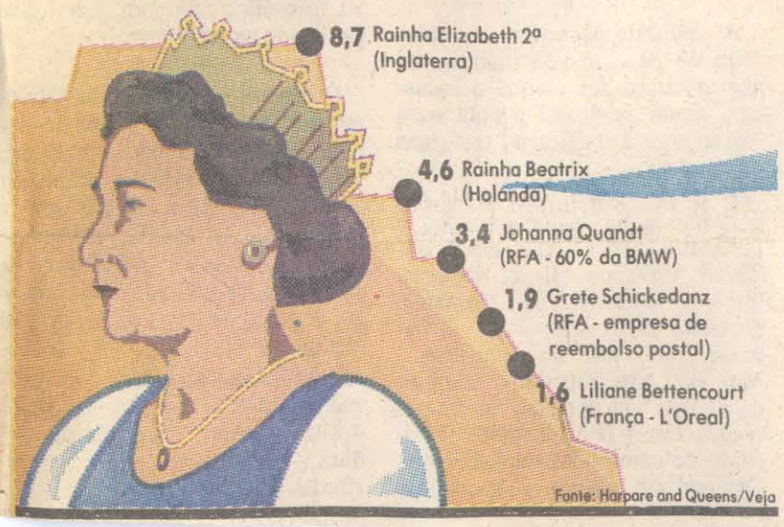
"Nós vendemos produtos que exercem três funções. Eles limpam o cabelo e a pele, protegem o cabelo e a pele ou pulem o cabelo e a pele. Não vendemos produtos que mantêm as pessoas jovens. A Body Shop não faz parte desse mercado de cremes de sonho", diz Anita. (ACS)

Editoria de Arte

INDIFOLHA

AS CINCO MULHERES MAIS RICAS DA EUROPA

(Patrimônio em US$ bilhões)



Objetivo é ajudar os povos da floresta

De Londres

Anita Lucia Perella nasceu em 1942 em Littlehampton, sul da Inglaterra. Fez faculdade de história e inglês e trabalhou na Organização das Nações Unidas (ONU) na Polinésia, Nova Caledônia, Áustralia e África. Ao deixar a ONU casou com Gordon Roddick. Tem duas filhas.

*Em 89, organizou uma petição, com um milhão de assinaturas, contra as queimadas na floresta Amazônica. Essa petição foi entregue ao presidente José Sarney. Ocupada com suas constantes viagens internacionais, Anita Roddick enviou por escrito as respostas das perguntas da **Folha** sobre o projeto Body Shop na Amazônia.*

★

***Folha** - Como começou o interesse da Body Shop pela Amazônia?*

***Anita** - Em termos ecológicos, com nosso apoio à campanha da organização ambientalista "Friends of the Earth" contra a construção de hidrelétricas na Amazônia, responsáveis pela destruição das terras dos índios Caiapós. Em termos comerciais, com a nossa permanente curiosidade em descobrir ingredientes do Terceiro Mundo para cosmésticos naturais.*

***Folha** - Qual é a filosofia de seu projeto na Amazônia?*

***Anita** - A nossa filosofia pode ser resumida numa frase: "Comércio e não ajuda." Queremos ajudar os povos da floresta a se ajudarem em vez de somente jogar dinheiro no problema ou explorar mão-de-obra barata.*

***Folha** - Como isso funciona?*

***Anita** - A chave dos nossos esforços é a criação de mercados para as plantas tropicais. Somente assim é possível promover a independência econômica dos povos da floresta. Eles são a fonte primária de idéias sobre a regeneração das áreas da floresta que já foram destruídas e desgastadas pela erosão. A solução para as florestas tropicais é a criação de condições para que os povos que lá vivem possam cultivar safras de produtos renováveis.*

***Folha** - Qual é o potencial econômico que se prevê para esse projeto?*

***Anita** - A questão fundamental é como anter um fornecimento regular dos produtos e adicionar valor à sua extração. A Culture Survival, grupo de direitos humanos que é nossa associada nesse projeto, está sugerindo que empresas estrangeiras, como a Body Shop, troquem a dívida brasileira por investimentos em projetos locais que adicionem valor aos produtos renováveis da floresta. Isso não afeta a soberania nacional. É possível uma empresa da Europa ganhar dinheiro comprando produtos da Amazônia e pagar um bom preço por eles. O objetivo é criar uma renda para os povos da floresta, impedir o uso da floresta para fins econômicos duvidosos, gerar divisas para o Brasil e deixar a floresta de pé.*