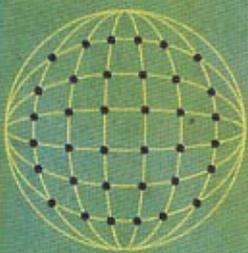




PEDROSO, SÓCIO
Próximo
passo é
oferecer
franquia do
Projeto Terra

projeto



TERRA

TUDO PELA ECOLOGIA

Por dentro da loja que só vende
produtos politicamente corretos

FABRÍCIA PEIXOTO

Quem entra na loja Projeto Terra sempre se assusta com o preço. Uma simples almofada custa R\$ 70, enquanto um avental para cozinha chega a R\$ 30 e uma boneca de palha, R\$ 50. É preciso olhar com cuidado para entender o porquê. Por trás de cada um desses produtos existe uma favela de São Paulo, um asilo de Curitiba ou artesãos nordestinos. “Tudo o que você vê aqui na loja tem um sentido social ou ecológico”, explica Ricardo Pedroso, idealizador do negócio. Ele leva a ferro e fogo a fórmula do politicamente correto. Não abre mão de que até mesmo o material que faz a moldura de

um quadro seja de madeira certificada. O público parece ter aprovado. Com apenas um ano de idade, a loja deve ultrapassar a marca de R\$ 1 milhão em faturamento. A procura tem sido grande – e não só de consumidores. “Muita gente vem pedir informações de como abrir uma loja do Projeto Terra”, conta Pedroso. Para esse público, uma boa notícia: a empresa está prestes a lançar um sistema de franquias. Só tem uma coisa: “A expansão vai ser bastante cuidadosa. Os franqueados têm que se identificar com projeto”, avisa o empresário.

O Projeto Terra faz parte de um novo conceito de fazer negócio. Batizado de “Comércio Solidário”, ele é restrito a empresas que seguem um

ritual socialmente responsável. Em outras palavras, não basta vender, é preciso ter um motivo para vender. Exemplo? Pedroso já teve propostas de artistas plásticos conhecidos, com trabalhos riquíssimos, mas foi obrigado a recusar. “O produto não gerava renda para pessoas que precisam. E esse é o meu negócio”, explica o empresário. Outra: só trabalha com artesãos que sabem cobrar pelo seu trabalho. “Pagamos caro pelo produto. Nunca faço pechincha com meus fornecedores.”

Do cigarro para o social. O Ricardo Pedroso de hoje, que visita favelas para conhecer os artesãos pessoalmente, pouco lembra o economista, com pós-graduação, que durante três anos trabalhou no departamento financeiro da Souza Cruz. Chegou a ter sua própria empresa – a Pólo – que fabricava aqueles papéis brilhantes que envolvem internamente os maços de cigarro. Desentendimentos com o sócio levaram Pedroso a procurar uma alternativa. Foi aí que se apaixonou por uma mesa, feita de madeira certificada e com tampo de mosaico. “Vi ali uma forma de fazer dinheiro e, ao mesmo tempo, fazer o bem”, diz. ■