

Entrevista a David Wheeler, cap de temes ambientals de Bodyshop

Cosmètica i ecologia

Una empresa britànica de cosmètica, Bodyshop, representa la indústria amb ètica ambiental. David Wheeler, biòleg i director de temes ambientals d'aquesta empresa, va ser a Barcelona per presentar un nou projecte energètic.

La botiga és flairosa i acolorida, potser com moltes altres que es dediquen a la venda de sabons, locions i perfums. Però alguns detalls la distingeixen. Un rètol pregunta: "¿Necessites realment una bossa?", per a conscienciar el client sobre la importància de reduir els residus plàstics. Un gran recipient assenyala que s'hi poden llençar els envasos buits, que seran reutilitzats o reciclats. I els productes tenen uns cartells que expliquen els components utilitzats, d'on provenen i alguna informació afegida. "A més de fer passar el cabell de sec i deformat a suau i brillant", es diu d'un xampú, "també ajuda els indis Kapayo a lluitar per salvar la terra natal, la selva amazònica, perquè produint l'oli tenen garantits una guany que els ajuden a protegir els drets sobre la seva terra".

Es una botiga de Bodyshop, una empresa fundada al 1976 per Anita Roddick. Havia rebut un petit préstec d'un banc i va obrir una botiga de productes per als cabells i el cos en general. Roddick havia après molts mètodes naturals de diverses cultures de tot el món. Va pensar que calia marcar diferències amb altres comerços. Així, va permetre que el públic comprés petites quantitats de sabó o xampú, si així ho desitjava, i quan el client venia amb l'envàs buit l'hi tornaven a omplir.

Avui, Bodyshop, que també té botigues als Països Catalans, és un exemple d'empresa ecològica i per això a les seves botigues hi ha missatges que ens recorden el que hem de fer per protegir el medi. El director d'affers ambientals de Bodyshop, David Wheeler, va ser a Barcelona per parlar d'un dels projectes de l'empresa, la participació en un parc eòlic, i explicar la filosofia general de Bodyshop.

—¿Què és per a Bodyshop una empresa ecològica?

—Bodyshop no és una empresa ecològica entre cometes ni és oportunista. Nosaltres volem funcionar d'una manera ètica, d'acord amb una filosofia que signifiqui un impacte mínim en el medi. I una de les nostres idees més importants és que el comerç que es fa amb els països subdesenvolupats no ens porti a obtenir la matèria primera gratis, sinó fent una mena d'intercanvi.

—El terme *producte ecològic*, l'utilitzen com a reclam publicitari algunes empreses.

—El producte ecològic era, a final dels anys 80, una mena de moda. Però a poc a poc la gent ha anat prenent consciència i ja no és tan fàcil enganyar-la. La gent ja no busca només el detergent que més neteja, sinó també el que embruta menys el medi. Però, a més, no sols el producte en si ha de ser ecològic; també cal tenir en compte tot allò que l'envolta: l'envàs, el sistema de producció, els residus que pugui produir. Tota la cadena ha de ser ecològica i cal considerar tots els factors.

—Quan pregunten a la gent si realment necessiten una bossa de plàstic, ¿ho fan per educar el consumidor?

—Les botigues són un bon lloc per a educar la gent. Fem explicacions sobre els productes: de què consten, com s'han obtingut les primeres matèries, etc. El cartell sobre la bossa serveix per a recordar que consumim moltes tones de plàstic.

—El president Clinton diu que signarà la Convenció sobre la Biodiversitat, amb la qual Bush no estava d'acord. ¿Què en pensen?

—És molt important que els dirigents es mentalitzin sobre aquest problema. Durant molts anys hi ha hagut el costum d'explotar els recursos naturals dels països subdesenvolupats, però cal que la propietat intel·lectual es quedi en aquests països. És una llàstima que Clinton no hagués anat a la Conferència de Rio,



perquè moltes coses serien diferents. Ha arribat un any tard a la presidència.

—*¿Quin percentatge de beneficis es reinverteixen en el medi?*

—És impossible de saber-ho, perquè totes les despeses estan integrades. Donem diners per a causes ecològiques puntuals i tenim una fundació que inverteix en diversos països. Però, per nosaltres, l'important és tenir una filosofia global.

—*Hi ha qui addueix el desacord entre científics per dir que encara no hem de prendre mesures...*

—Tot i que alguns científics no esti-

guin completament d'acord sobre la capa d'ozó, per exemple, hi ha proves que la destrucció és perillosa. Això ja és una cosa comprovada. El tema de l'escalfament global per efecte hivernacle no és tan clar, però no podem esperar deu anys a veure si és veritat i mentrestant no fer res. El risc d'una catàstrofe és massa gran per a esperar.

—*¿Creu que els economistes tenen prou en compte els problemes reals de final del segle XX?*

—Crec que molts economistes són encara al segle XIX. És il·lògic no comptar moltes de les despeses que originen la

contaminació ambiental, la quantitat de deixalles... Les empreses han d'internalitzar els costos. No és lògic que l'un contami i que tots n'haguem de pagar els costos. Cal un replantejament dels indicadors econòmics i donar incentius a les empreses per tal que assumeixin una filosofia més ambientalista. S'haurien de penalitzar les actituds incorrectes.

—*¿Les empreses no se senten obligades?*

—Hi ha dues mesures ambientals que són voluntàries: l'etiquetatge ecològic i l'auditoria ambiental. Caldria ser més intervencionistes, però això depèn dels polítics. Cal fer més dirigisme perquè les empreses siguin més ecològiques.

—*¿Quin és el seu projecte de parc ecològic?*

—Nosaltres varem fer una auditoria ambiental i varem veure una colla de coses que podíem arranjar, com ara recupear envasos. Però arriba un moment que veus que has de fer alguna cosa més. Per això, tenint en compte la quantitat de tones de diòxid de carboni que enviem a l'atmosfera, varem decidir de promoure una energia renovable, concretament l'edlica.

—*¿Quin procés seguiran?*

—Produirem tanta energia com la que consumim gràcies a uns aerogeneradors. Això és molt interessant, perquè ens la pagaran molt bé. Al Regne Unit hi ha empreses privades que compren energia i la redistribueixen a través d'empreses regionals. L'energia obtinguda amb sistemes renovables es paga a 11,5 penics el quilovat hora (unes 20 pessetes), més de quatre vegades més el que costa amb central de carbó o nuclear i gairebé el doble del preu a què venen el quilovat hora als usaris.

—*¿Per què hi ha aquestes diferències de preu?*

—L'energia obtinguda amb combustibles fòssils o amb centrals nuclears no té en compte mots costos reals de contaminació o de destrucció de residus. Per això és tan barata, perquè no té en compte el cost real. Caldria canviar els indicadors econòmics, com he dit abans.

—*¿Se senten sols, com a empresa?*

—No del tot (*riu*). Als Estats Units hi ha algunes companyies molt radicals i a Europa també n'hi ha alguna. Però l'única solució és que en el futur les empreses incloguin la qüestió ambiental dintre la seva filosofia, no pas com un simple reclam perquè figuri en l'etiqueta.

Xavier Duran

