

*"Flora Brasileira",
exposta na Feira Mundial
de Nova York em 1964*

Graças em grande parte
a Hans Stern, as pedras
semipreciosas brasileiras
atingiram as brilhantes
culminâncias da
popularidade mundial



Rei das Pedras Coloridas

SCOTT E
KATHLEEN SEEGER

NUM SILÊNCIO assombrado, os quatro garimpeiros olhavam para o imenso cristal de água-marinha azul-escuro que acabavam de arrancar da terra pedregosa do interior de Minas Gerais. Por fim puseram a valiosa pedra num saco e partiram, resolvidos a lesar o proprietário das terras, que tinha, por lei,

direito a parte de tôdas as pedras encontradas em sua propriedade. Horas depois já tinham vendido a pedra por 50 milhões de cruzeiros antigos.

Mas a notícia do achado espalhou-se rapidamente pela região. Acompanhado de dois guarda-costas armados, o proprietário descobriu os homens numa cidade vizinha e obri-

gou-os a levarem-no ao comprador da pedra. Seguiu-se uma luta armada, e os oito homens foram levados à presença do delegado. Depois de várias horas de depoimentos contraditórios, o delegado sugeriu uma solução salomônica. Mandou vir à sua presença um representante da firma H. Stern, joalheiros do Rio de Janeiro. O funcionário da Stern examinou o imenso cristal com entusiasmo crescente.

—Dou 75 milhões por êle—disse.

—Está fechado o negócio—sentenciou o delegado—se o senhor conseguir um acôrdo entre êsses homens.

O proprietário das terras recebeu os 20% a que tinha direito, os garimpeiros ainda ficaram com mais do que haviam recebido do primeiro comprador, e êsse, filosoficamente, aceitou algumas centenas de milhares de cruzeiros por seu aborrecimento.

Quase 500 jóias foram feitas daquela única pedra de 15 quilos, a mais perfeita dessas dimensões já encontrada. Três gemas tiradas dessa água-marinha, chamada IV Centenário, foram oferecidas pelo Presidente, em nome do Govêrno Brasileiro, à Imperatriz Farah Diba, quando de sua visita ao Brasil em maio de 1965.

Promoção e Ética. Hans Stern, homem educado, esbelto, de 45 anos, é o maior negociante de águas-marinhas, topázios, ametistas e turmalinas do mundo. O Brasil fornece cerca de 90% da produção mundial dessas pedras semipreciosas, e mais da metade de tôda a produção bra-

sileira passa pelas mãos de Stern. Além disso, nos últimos 20 anos êle contribuiu grandemente para elevar essas pedras cintilantes e coloridas de uma relativa obscuridade a uma situação de destaque, tornando-as dignas, segundo a opinião atual, da melhor sociedade.

A chave do sucesso de Hans Stern foi uma intensa publicidade em escala mundial, mas seu rigoroso código de ética também representou papel importante. Quando Stern ingressou nesse ramo, joalherias conceituadas do Rio de Janeiro garantiam a qualidade e o valor das jóias e pedras semipreciosas que vendiam, mas nas demais o comprador estava por sua própria conta. Não poucas bonitas turmalinas verdes eram vendidas como esmeraldas, que valiam 100 vezes mais. Isto induziu Stern a criar uma garantia escrita que deu tranquilidade aos seus clientes.

Quem visita uma loja H. Stern nunca mais é esquecido. Todos os clientes recebem cartões de felicitações no aniversário, no aniversário de casamento e no Natal. Stern faz o máximo para servir seus clientes. Quando alguém tem pressa, a firma trabalha em regime extraordinário para aprontar uma jóia especial. O cliente tem a liberdade de acompanhar a jóia pelas diversas fases na oficina, e recebe a peça 24 horas depois do pedido.

Encomendas especiais constituem cerca de 15% do movimento da firma, e variam desde a peça mais frívola à mais solene. Das suas oficinas

já saiu um imenso anel de turmalina côm-de-rosa, encomendado por uma americana para combinar com seu Cadillac; uma coleira de cachorro, de 20 milhões de cruzeiros antigos, de ouro cravejado de águas-marinhas e brilhantes, encomendada por uma mexicana, e a maioria das condecorações concedidas pelo Itamaraty nos últimos anos.

Arco-Íris nas Pedras. Stern compra a maior parte de suas pedras brutas de garimpeiros. Milhares dêles vasculham o interior árido dos Estados de Goiás e Minas Gerais, procurando na terra ressequida aquêles pedacinhos de pedras coloridas que um dia poderão adornar a coroa de uma imperatriz. Ao contrário dos diamantes, que no Brasil são encontrados no cascalho dos rios, as pedras coloridas estão espalhadas profusamente pelo interior: águas-marinhas de muitos tons sutis de azul; turmalinas numa gama de verdes, azuis, roxos e rosa, amarelos e vermelhos; ametistas violetas; topázios imperiais rutilantes, acastanhados—e uma dezena de outras pedras decorativas, porém menos valiosas. Os garimpeiros encontram muitas pedras nas planícies em volta de morros, para onde foram levadas pelas enxurradas da estação chuvosa. Outras são encontradas praticamente expostas no topo dos morros, onde a terra foi erodida pela chuva e pelo vento.

Para serem utilizadas em jóias, é claro que as pedras brutas precisam passar pelas mãos do lapidário. Na oficina de lapidação de H. Stern, no

Rio, acompanhamos fascinados o trabalho de 12 lapidários absortos, curvados sôbre suas máquinas de cortar, lixar e polir. Cada um trabalhava numa pedra, transformando-a mágicamente de um cascalho sem vida numa espetacular chama de côm que capta e concentra a luz e a reflete em múltiplos tons irisados.

Uma vez lapidada e polida, a pedra está pronta para ser montada em jóia. O desenho, numa jóia, é quase tão importante quanto a qualidade das pedras usadas. Não basta que seja bonito: deve ainda prestar-se à fundição em metais preciosos. Quando Hans Stern descobre entre seus ourives algum que tenha imaginação e jeito para desenho, geralmente o transfere para o departamento de arte, onde se submete a um longo e lento aprendizado.

A fim de descobrir novos talentos, a sua firma realiza concursos periódicos de âmbito nacional com um prêmio em dinheiro ao vencedor. Se o trabalho posterior do artista mostrar qualidades, é convidado a trabalhar como aprendiz em H. Stern. A firma promoveu também um concurso internacional de desenho em 1965, com o prêmio de 1 000 dólares para o primeiro lugar. Concorreram artistas do Brasil e de 10 outros países, tendo conquistado o primeiro prêmio um jovem finlandês.

Os desenhos da Stern são geralmente inspirados em flôres, plantas e animais do Brasil. Isso empresta-lhes um aspecto leve e alegre, que muito agrada aos compradores.

Às vezes, para promover o prestígio do Brasil, Stern investe grande soma num modelo que sabe que não vai vender. Uma peça representando a flora brasileira—quatro quilos de ouro, brilhantes e pedras coloridas—foi exposta na Feira Mundial de Nova York em 1964. E para a comemoração do IV Centenário do Rio de Janeiro, um ano depois, a firma fez um modelo de ouro, platina, turmalinas e diamantes brasileiros, avaliado em 45 milhões de cruzeiros antigos. Apesar do elevado custo, a firma prefere conservar essas peças como exemplos da arte da joalheria a desmontá-las para a confecção de jóias convencionais.

Aprendizado no Sertão. Ser o rei das pedras preciosas do Brasil não estava nos planos de Hans Stern quando êle desembarcou no Rio, em 1939, com 16 anos, vindo de Essen, Alemanha. Filho único de um próspero engenheiro-eletricista judeu, Hans pensava em seguir a carreira do pai quando os bens da família foram confiscados pelo Govêrno Alemão e os Stern tiveram de deixar o país quase sem dinheiro.

O pai de Hans foi dirigir uma usina hidrelétrica no longínquo Estado do Piauí, e Hans foi trabalhar como correspondente em alemão e inglês de uma firma que exportava mica e pedras coloridas. (“Consegui ficar no emprêgo apenas porque meu chefe sabia menos inglês do que eu”, diz Hans.) Fascinado pelas pedras brilhantes e variadas, Hans estava sempre junto dos lapidários, que lhe

mostravam como as pedras são cortadas. Apesar de ter chegado a diretor da firma em três anos, pouco depois deixou-a para ser comprador de uma emprêsa especializada em pedras preciosas. Durante dois anos passou semanas seguidas viajando a cavalo pelo sertão, foi ludibriado por garimpeiros sem escrúpulos, foi seguido uma noite inteira por uma onça, quase foi morto por jacarés numa enchente. Mas aprendeu o ofício.

Em 1945, aos 23 anos, resolveu estabelecer-se por conta própria. Seu capital resumia-se no dinheiro que obteve com a venda de um acordeão que trouxera da Alemanha. A princípio trabalhou como corretor, vendendo partidas de pedras em consignação. Depois passou a comprar a crédito e vender por conta própria. Logo se espalhou a fama da rigorosa honestidade de Hans, num ramo em que compradores não eram notáveis por essa virtude. Garimpeiros e compradores começaram a confiar nêle, e aos poucos êle se foi tornando o mais importante corretor do interior.

Quase sem perceber, êle foi passando para o varejo. De vez em quando um amigo pedia-lhe que fizesse anéis e pulseiras, e trazia outros fregueses. Finalmente, com empréstimo de um jovem banqueiro seu amigo, abriu um escritório no Rio. Os negócios progrediram lentamente. Mas um dia, em 1951, o Presidente Anastasio Somoza, da Nicarágua, comprou-lhe um colar de águas-marinhas. O preço era uma soma res-

peitável... e a Stern estava lançada.

Hoje, a organização mantém um enorme estoque de pedras brutas ou lapidadas, e umas 30 000 jóias de todos os preços. (Um sistema de controle perfeito acompanha cada pedra, do momento em que entra na firma em estado bruto até ser entregue ao cliente em forma de jóia.) O volume de negócios, embora um segredo zelosamente guardado, cresce sempre, e Stern acha que as melhores perspectivas de expansão se encontram nas vendas ao exterior,

que êle promove vigorosamente. Seus clientes podem agora fazer suas compras em grande número de cidades brasileiras e em mais 13 países.

Uma das maiores alegrias de Hans Stern é sentir que fêz alguma coisa para retribuir ao Brasil a hospitalidade dada a três refugiados sem vintém. "Os brasileiros são o povo mais bondoso do mundo", diz êle. "Por causa dêles, quero que o mundo pense automaticamente no Brasil quando se fala em pedras, como já pensa quando se fala em café."



Onde Está o Pessoal?

ONDE ESTÁ o pessoal? Bom, vou dizer: o meu médico está em Palm Springs, meu dentista em Honolulu, meu mecânico de televisão nas Bermudas, meu cabeleireiro nas Ilhas Virgens e a faxineira em Las Vegas. É duro quando êles estão ausentes. Mas há uma coisa boa: se todos ficarem fora bastante tempo, talvez *eu* possa economizar o suficiente para ir também a algum lugar.

—Kay Nelson, em *Look*



Base de Prisioneiros

DURANTE uma reunião do Conselho de Tutela das Nações Unidas, Sir Hugh Foot, então representante da Grã-Bretanha, quando narrava o que a Inglaterra havia conseguido ao libertar suas antigas colônias, foi interrompido pelo delegado soviético, que disse com desprêzo que o assunto o enfadava.

—Todo o mundo sabe—declarou êle—que quase todos os primeiros-ministros da Comunidade já foram prisioneiros britânicos.

—É melhor fazer de antigos prisioneiros primeiros-ministros do que fazer de antigos primeiros-ministros prisioneiros—retorquiu Sir Hugh.

—*Times* de Nova York