

Erva 'milagrosa' provoca caso na Justiça

Douglas-Torry, criador de uma solução para emagrecimento, acusa empresa brasileira de cobrar US\$ 300 por produto que custa US\$ 18

PAULO FRANCIS

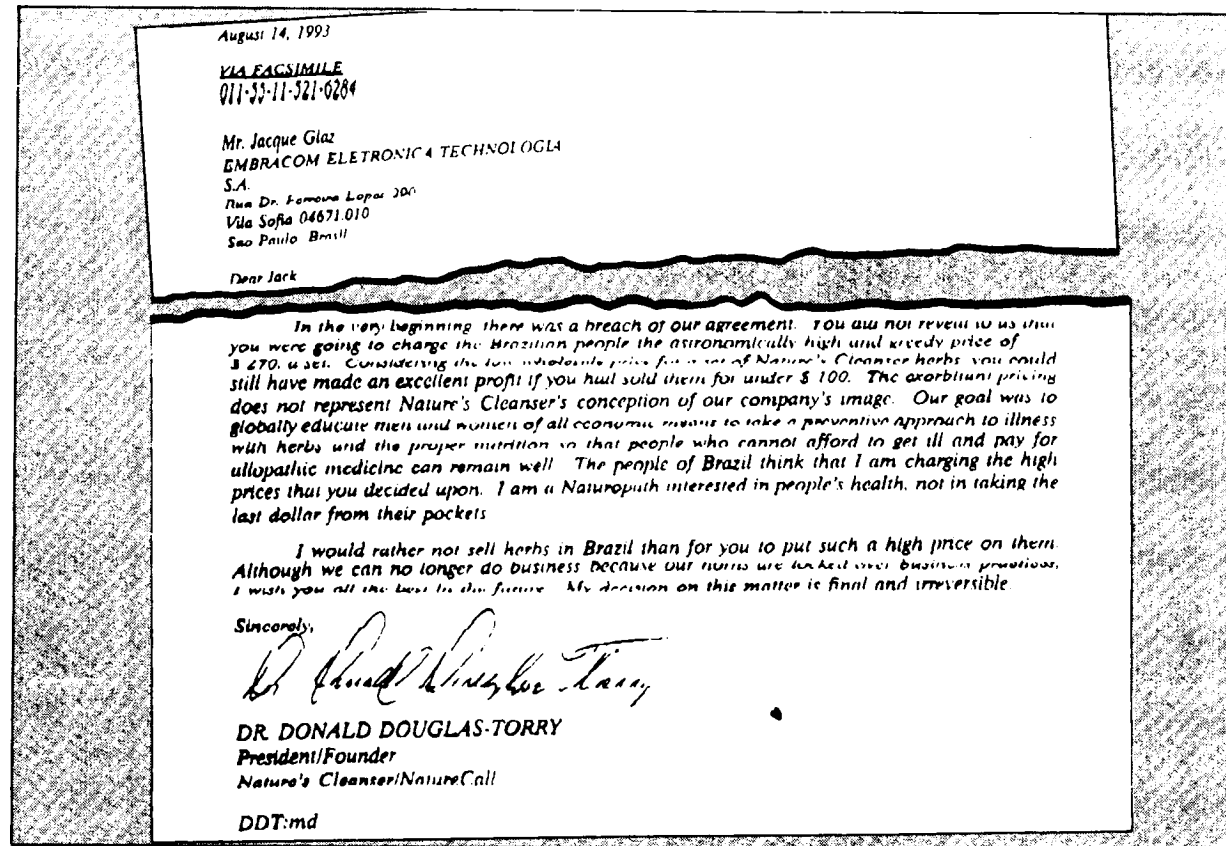
NOVA YORK — Donald Douglas-Torry, que se intitula um "naturopata" — médico especializado em medicina exclusivamente natural — e criador de uma erva chamada Nature's Cleanser limpador, eliminador do "lixo" do organismo, que livraria o corpo humano de toda forma de poluição, entregou os direitos de distribuição e venda dessa erva por US\$ 18 a coleção, a Jacque Glaz, diretor da Embracom Eletrônica Tecnologia S.A., que funciona na rua Ferreira Lopes 200, Vila Sofia, São Paulo, Brasil.

O sucesso de venda foi extraordinário. Se atribui à Nature's Cleanser, à parte a limpeza profilática, também um rejuvenescimento orgânico geral dos tomadores. Douglas-Torry, em conversa ao telefone com o correspondente do Estado, falando da Califórnia, acusou Jacque Glaz de o haver ludibriado e ao público brasileiro, porque a empresa de Glaz compra as

ervas de Douglas-Torry a US\$ 18 por coleção e cobra o preço extorsivo (mínimo...) de US\$ 270 a coleção aos clientes brasileiros. Douglas-Torry diz não ter certeza se esse é o preço único, porque já ouviu de compradores que Glaz cobra mais de US\$ 300 por coleção. Pela venda acelerada do produto, Douglas-Torry calcula que Glaz teria faturado cerca de US\$ 100 mil ao dia, em várias ocasiões...

Ao lado, o Estado publica uma carta de Donald Douglas-Torry a Jacque Glaz, rompendo o acordo que fizeram e que contém sérias acusações do primeiro ao segundo. Algumas questões se impõem: que autoridade do governo controla a distribuição de produtos farmacêuticos no Brasil? Ou é, no pior sentido do termo, "livre iniciativa", cada um põe o que quer?

Douglas-Torry considera a ação de Glaz caso de polícia e vai à Justiça exigir reparação e que se cumpra a pena de lei que for adequada ao caso.



Jacque Glaz nega fim de acordo

Jacque Glaz, representante da Nature's Cleanser do Brasil e em toda a América Latina, nega que o acordo tenha sido rompido e que pague US\$ 18 pelas ervas. "Nós compramos o produto por mais de US\$ 100 e vendemos a US\$ 270. Douglas Torry está a par de tudo e participou, inclusive, da decisão do preço de lançamento."

"É ele quem está me devendo", diz. "Paguei há duas semanas por mercadorias que ainda não foram entregues e ele negociou a venda do produto na Argentina com outra empresa, o que não poderia ter feito."

Segundo ele, o preço atual se deve ao investimento no lançamento, aos impostos e ao pessoal que trabalha com o produto.