

## **Ypióca, da cachaça, investe em água e medicamentos**

*Daniela Madureira*

Quando o português Dario Telles de Menezes começou a produzir cachaça no interior do Ceará, em Maranguape, na metade do século 19, armazenava a bebida em pequenos barris, ancorados no lombo de jumentos. A vizinhança do sítio Ypióca (terra-roxa, em tupi-guarani) comprava a aguardente a granel, usando um recipiente de cinco litros, a "canada", como medida. Quase dois séculos depois, o bisneto Everardo Telles, presidente da Ypióca - uma das maiores fabricantes de cachaça do mundo, que em agosto inaugura a sua sexta fábrica, fruto de um investimento de R\$ 120 milhões - voltou a distribuir bebida a granel. Mas dessa vez o produto atende pela singela fórmula de "H2O". Um caminhão tanque de inox leva a água diretamente da fonte mineral até um reservatório, também de inox, instalado em prédios de médio e alto padrão de Fortaleza. O consumidor degusta a bebida em três temperaturas diferentes: quente, ambiente e gelada.

Diversificar a produção e investir em ideias inovadoras é a proposta do "doutor Everardo" - como é conhecido o engenheiro agrônomo que há quase 40 anos preside o Grupo Ypióca. O empresário de 66 anos, três mulheres, seis filhos (o caçula com um ano e meio) e quatro netos avança em novas frentes. "Qualquer dependência é um risco e quanto menos nossa receita estiver concentrada na venda de cachaça, melhor", diz o cearense de fala mansa, que adora pilotar helicópteros. "Não existe melhor instrumento de trabalho para um empresário acompanhar seus negócios". E são muitos: o grupo, que faturou R\$ 300 milhões no ano passado, explora atividades em setores que vão de embalagens plásticas à criação de peixes, passando pelo etanol e papelão. Esses outros negócios, fora do produto principal, já representam um quarto da receita do grupo.

Embora ocupe o segundo lugar no ranking de vendas do segmento em valor segundo a Nielsen (só perde para a 51, da Companhia Müller de Bebidas), a Ypióca atua em um mercado delicado. "As restrições ao consumo vêm crescendo", diz Telles. Daí a investida em novas ideias. O empresário já aplicou R\$ 20 milhões nos últimos oito anos na pesquisa de um medicamento contra o câncer, por meio da Amazônia Fitoterápicos, da qual detém 55% de participação, em sociedade com cientistas brasileiros. A droga, à base da planta avelós, está sendo testada desde o ano passado em pacientes do Hospital Albert Einstein, em São Paulo, e aguarda aprovação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) para ir ao mercado.

Outro desafio a que se dedica no momento é a distribuição de água mineral a granel em condomínios residenciais, por meio da empresa Central Naturágua, criada a partir da sua fabricante de água mineral Naturágua. O serviço estreou há dois anos na capital cearense, com investimentos relativamente modestos, de cerca de R\$ 2 milhões. Em parceria com construtoras locais, a Central Naturágua oferece aos condôminos água mineral na torneira de casa. O serviço foi idealizado por Henrique Hissa, um ex-dono de lava-rápido. "Ficava incomodado quando minha mulher me mandava buscar água, tinha que pegar aqueles galões pesados de 20 litros e ficava imaginando que deveria haver um jeito mais fácil de consumir água", afirma Hissa, de 37 anos, que hoje ocupa a diretoria da Central Naturágua.

O serviço abastece 20 condomínios em Fortaleza e tem contratos com outros 80 prédios, ainda em construção. Pelo sistema, o prédio é erguido com uma tubulação à parte do sistema de água da rua. O caminhão tanque abastece um reservatório no alto do prédio, que distribui a água aos apartamentos. O condômino compra (por R\$ 740) ou aluga (por R\$ 39 ao mês) um equipamento instalado no apartamento, que oferece água mineral em temperaturas ambiente, gelada ou quente. Por mês, o custo para o cliente sai em torno de R\$ 40. "O cliente gosta por conta da comodidade do serviço e, para o condomínio, é interessante porque aumenta a segurança, evitando o trânsito de pessoas estranhas dentro do prédio", diz.

Há aproximadamente dez anos, Hissa buscou, com pesquisadores da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), colocar a ideia no papel. As idas e vindas de Fortaleza ao interior de São Paulo consumiram um carro seminovo e outros milhares de reais. O empreendedor bateu à porta de uma série de empresas tentando vender seu projeto, inédito no país e sem similares no mundo. "Não soube até hoje de nenhum negócio parecido fora do Brasil", afirma ele. Até

que encontrou abrigo na Ypióca. "Ele era muito jovem quando nos ofereceu a proposta, há uns quatro anos, e realmente era difícil acreditar que um serviço que nunca foi testado antes poderia dar certo", afirma Aline Telles Chaves, diretora de marketing da Ypióca, que foi convencida por um amigo em comum a receber Hissa. A Ypióca testou o serviço durante dois anos, antes de oferecê-lo ao mercado. Os projetos são conduzidos sempre em prédios em construção, que possam abrigar a infraestrutura necessária.

Por ser pioneiro, o serviço não tem legislação pertinente e ainda aguarda parecer do Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM), vinculado ao Ministério de Minas e Energia. Mas já trabalha com o aval da Secretaria de Vigilância Sanitária do Estado do Ceará. "Recomendamos que a nossa equipe técnica de Brasília conheça o serviço in loco no Ceará, para darmos um parecer sobre o sistema, que é realmente novo", afirma o diretor geral do DNPM, Miguel Nori.

"Nunca ouvi falar de nada parecido e seria realmente bom se um serviço como esse começasse a ser oferecido em São Paulo", afirma João Batista Crestana, presidente do Secovi-SP, o principal sindicato da indústria imobiliária do país. "O futuro da indústria imobiliária passa pela oferta de serviços".

Hissa já solicitou a patente da ideia junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) e agora faz planos de expandir o negócio com a certificação que acaba de receber da Bureau Veritas, uma das principais empresas do mundo em verificação de conformidade. "Conquistamos a certificação da norma ISO 22000), que trata especificamente da segurança dos alimentos e define requisitos para sua produção, o que é uma grande vitória para o nosso negócio", observa Hissa.

A proposta de Everardo Telles daqui em diante é propor parcerias com mineradoras de grandes capitais ou abrir franquias do serviço. "Vamos levar a ideia adiante", diz ele, que também aposta em um produto bem menos polêmico: a produção de briquetes, usados nos fornos de padarias e pizzarias. Confeccionado a partir do bagaço de cana, é um produto ecológico e que exigiu investimentos de R\$ 1,5 milhão. "Nossa empresa já era ambientalmente responsável, reaproveitando o bagaço de cana para a compostagem e depois para fabricar papelão muito antes de alguém falar de sustentabilidade", diz Telles, que também é socialmente responsável em tempos de lei seca. Não bebe nada alcoólico, nunca.

