

## NEGÓCIOS



Dez anos após vender a Cachaçaria Ypióca, Grupo Telles diversifica atuação e planeja faturar mais de R\$ 1 bilhão em 2025

Romualdo VENÂNCIO

# SAI A CACHAÇA, ENTRA MAIS LUCRO

Quando vendeu a Cachaçaria Ypióca para a empresa britânica Diageo, líder global no segmento de bebidas alcoólicas, em maio de 2012, o Grupo Telles embolsou 300 milhões de libras (cerca de R\$ 930 milhões à época), mas se desfez de uma marca centenária que representava 70% de seu faturamento. Após brindar a venda, veio a ressaca. Ou melhor: o desafio de aplicar o capital em outras atividades lucrativas.

Após uma década, o grupo soma sete empresas e prevê fechar 2022 com faturamento de R\$ 758 milhões, 29% superior ao do ano passado. Até 2025, a meta é ultrapassar R\$ 1 bilhão. E o álcool segue no centro do negócio. Tanto na produção, por meio da Ceará Mirim Agroindustrial, quanto na distribuição de etanol, feita pela Ypetro, criada em 2016.

Segundo o presidente do grupo, Paulo Telles Neto, a capacidade de moagem de cana é de 510 mil toneladas por safra, o que rende 300 mil litros diários de etanol. A Ypetro abastece Ceará, Rio Grande do Norte e Pernambuco, não apenas com



**“Todos os negócios foram reinventados. A Santaelisa Embalagens foi nossa empresa que mais cresceu no ano passado”**

**ALINE TELLES CHAVES**  
VICE-PRESIDENTE  
DE OPERAÇÕES

a produção própria, como atendendo Ipiranga, Petrobras e Raizen. “Distribuímos 6 milhões de litros de combustíveis por mês, sendo 50% gasolina, 30% diesel e 20% etanol”, afirmou Telles Neto. A distribuição já representa 50% do faturamento e a perspectiva é aumentar o potencial com a liberação da venda direta de etanol aos postos, instituída pela Lei 14.367/22.

**REINVENÇÃO** Além de combustíveis, o Grupo Telles segue com a Santaelisa Embalagens, criada no início dos anos 1990 para produzir as caixas de Ypióca e hoje é a segunda empresa do grupo em faturamento, com 25% do total. Para a vice-presidente de Operações, Aline Telles Chaves, o potencial também é grande no segmento de embalagens, bastante demandado desde a pandemia. “Foi nossa empresa que mais cresceu no ano passado”, afirmou Aline.

Assim como outras unidades que integram o grupo, a Santaelisa soube olhar para o mercado e conquistar seu espaço. “Todos os negócios foram reinventados”, disse ela, citando a Naturágua, engarrafadora de água mineral que se destaca pela evolução em tecnologia e automatização. Dali nasceu a Yplastic Embalagens Plásticas, que hoje tem clientes em diversos mercados, inclusive a Ypióca. No segmento de bebidas, a recente aquisição da Natucoco agregou novo item ao portfólio. O grupo tem ainda a Agropaulo, dedicada à produção de gado de corte e grãos. Após 166 anos de sucesso com a cachaça, uma década sem ela tem sido revigorante para os Telles. **ES**