

Tradings Fundada em 2016, companhia já faturou R\$ 1,4 bilhão em 2020

Em expansão, a AgriBrasil começa a costurar seu IPO

Fernando Lopes
De São Paulo

Trading brasileira de grãos em franco crescimento, a AgriBrasil está ajustando sua estratégia com os ganhos de escala obtidos nos últimos anos e, paralelamente, continua a avançar em direção a uma oferta inicial de ações (IPO, na sigla em inglês) na B3.

Fundada em 2016 por Frederico Humberg, que antes havia trabalhado em Glencore, Banco Garantia, Bunge e Gavilon, a AgriBrasil, que em 2017 faturou R\$ 70 milhões, aproveitou a boa demanda e os elevados preços internacionais de milho e soja e viu o montante saltar para R\$ 1,4 bilhão no ano passado, cerca de R\$ 1 bilhão a mais que em 2019.

O forte incremento veio de exportações de cerca de 900 mil toneladas de milho, que se consolidou como o carro-chefe da trading, e de 400 mil de soja em grão. Com a alta de preços dessas commodities, a margem Ebitda também cresceu, de menos de 3% nos anos anteriores para 3,4%.

De acordo com Humberg, a AgriBrasil elegeu o milho como carro-chefe pelo fato de o cereal ter um mercado no exterior menos concentrado que a soja. Assim, os bons volumes de milho embarcados para regiões como o norte da África, o Oriente Médio, o Caribe e o Sudeste Asiático contribuíram para o avanço de 2020.

No mercado de soja, a tendência também é de crescimento. Com os ganhos de escala conquistados, a empresa começa a recorrer a navios maiores e a exportar mais para a China, que absorve cerca de 60% das importações mundiais da oleaginosa — até agora, os principais destinos da soja originada pela AgriBrasil são a Europa e o norte da África. Nessa toada, Humberg projeta



SILVIA COSTANTI / VALOR

Frederico Humberg, fundador e CEO da AgriBrasil: mercado não está favorável, mas "IPO é uma questão de tempo"

que o volume total a ser exportado em 2021 chegará a 1,5 milhão de toneladas no total, e que o faturamento da companhia alcançará cerca de R\$ 1,8 bilhão.

Segundo ele, o ganho de musculatura tem exigido maior atenção com logística. Com parceiras com operadores em Paranaguá (PR), de Santos (SP) e nos portos do Arco Norte — terminais que já escoam cerca de metade das exportações brasileiras de soja —, a AgriBrasil está tentando alongar os contratos com seus parceiros e ainda avalia investimentos em terminais próprios.

"Os ativos portuários ficarão cada vez mais escassos no país", diz o executivo. Até agora, a AgriBrasil optou por contratos de prazos curtos com os operado-

res, de um ano, mas vem buscando ampliá-los para até dez anos.

A empresa também começou a exportar por portos na Bahia em 2020, e para isso montou uma filial em Luís Eduardo Magalhães, principal polo de produção de grãos do Estado. Outra fronteira que vem atraindo a atenção da AgriBrasil na originação é Goiás, onde a produção de grãos tem crescido de forma expressiva — a companhia já opera em outros Estados do Centro-Oeste e do Sul do país.

Tendo em vista a escalada de volumes movimentados e faturamento, a companhia protocolou no fim de março na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) um pedido de listagem na B3. É o primeiro passo para o IPO — que, no entanto, não tem data marcada.

Do ponto de vista de governança, afirma Humberg, a trading já fez a lição de casa necessária para a abertura de capital IPO. Seus balanços são auditados pela Ernst Young (EY), foi estabelecido um conselho formado por três membros, dois deles independentes, e os resultados têm sido apresentados a bancos, grandes fornecedores e potenciais investidores.

Nesses encontros, diz, ainda fica evidente que o fato de o agronegócio ter poucos representantes na bolsa pesa contra. "Costumo ouvir que ainda há muitos problemas de governança nas empresas do setor em geral, e que a falta de familiaridade dificulta o entendimento do mercado sobre a AgriBrasil. Mas nosso IPO é só uma questão de tempo", garante.