



Frederico Humberg, fundador da AgriBrasil: objetivo é alcançar um faturamento anual de R\$ 800 milhões até 2020

## AgriBrasil busca deslanchar na área de grãos não transgênicos

### Tradings

Fernando Lopes  
De São Paulo

Frederico Humberg não nega suas origens. Neto de Erich Humberg, que na década de 1960 ocupou a presidência da Sanbra, controlada da Bunge no Brasil, ele transita entre grandes tradings agrícolas multinacionais e empreendimentos próprios no segmento desde 1990. Agora, aos 46 anos, tenta fazer deslanchar sua AgriBrasil, montada em 2016 para explorar o mercado de grãos especiais, sobretudo soja e milho não transgênicos, "nicho" hoje valorizado em função do domínio das sementes geneticamente modificadas nas lavouras. No país, mais de 90% das produções de soja milho são transgênicas.

Em 2017, primeiro ano-fiscal da nova empresa, o faturamento chegou a R\$ 85 milhões e a margem Ebitda atingiu 6%. Para este ano, as projeções indicam R\$ 250 milhões em vendas e margem Ebitda menor, da ordem de 4%. Para a receita, diz Frederico Humberg, o objetivo é chegar a R\$ 500 milhões em 2019 e a R\$ 800 milhões em 2020. "É grande o potencial desse mercado", afirma.

O foco em grãos "tradicionais" é semelhante ao da Agreco, da qual o "empresário/executivo" tornou-se sócio e diretor há 21 anos — a companhia enfrentou problemas na Justiça e quebrou no início desta década, quase dez

anos após a saída de Humberg.

Na Agreco, lembra, foram oito anos trabalhando diretamente com marketing de produtos brasileiros na Europa, experiência fundamental para a abertura de mercados atualmente, já que a maior demanda externa por grãos convencionais ainda está no continente.

Mas o faturamento não depende apenas de exportações. Entre os cerca de 50 clientes da AgriBrasil há redes varejistas estrangeiras e grandes múltis como DuPont e InVivo, mas grupos brasileiros como JBS, BRF e Aurora, entre outras cooperativas, engrossam a lista.

Já o modelo de negócios da empresa, "leve em ativos", segue a lógica que Humberg ajudou a implantar quando presidiu, de 2011 a 2015, a subsidiária brasileira da Gaviol, trading de origem americana controlada desde 2013 pela japonesa Marubeni que tem crescido aceleradamente no Brasil.

"Não temos ativos pesados. A depender do ritmo do nosso crescimento, poderemos até arrendar um ou mais armazéns. Mas a ideia é seguir a lógica atual", diz ele. Em 2017, a AgriBrasil movimentou 85 mil toneladas de soja não transgênica, mas o volume nessa frente tende a crescer e ser complementado com milho, mercado que a empresa ainda está prospectando.

Até por questão de ofício, ele espera poder ajudar o Brasil a recuperar espaço no mercado global de soja não transgênica, perdido nos últimos anos para países como

Argentina e Canadá — a China, maior destino do grão brasileiro, ainda não paga os prêmios cobrados pelo produto convencional.

E esses prêmios existem, ainda que oscilem muito. No ano passado, chegaram a R\$ 12 por saca de 60 quilos, quase 20% a mais que a cotação da soja convencional. Hoje, como a oferta aumentou, caíram para 2%, mas continuam positivos.

No caso do milho não transgênico, o caminho da AgriBrasil será mais longo. Esse mercado ainda não é muito desenvolvido no Brasil e os prêmios são mais instáveis. Hoje variam de 5% a 10%. "Ainda estamos buscando clientes para o milho no exterior", diz Humberg, adiantando que também quer atuar nas áreas de soja e milho orgânicos.

Na originação de soja, a empresa concentra sua atuação, com escritórios próprios, em polos produtivos de Mato Grosso, Goiás, Mato Grosso do Sul e Paraná. As fronteiras tendem a ser um pouco ampliadas na medida em que os volumes forem crescendo, mas o "coração" da atividade continuará nessa região.

Nesse sentido, afirma Frederico Humberg — que também já passou por Glencore, Banco Garantia e Bunge —, é vital que a AgriBrasil também pavimente o terreno para ganhar agilidade no financiamento de suas operações, com acesso a novas linhas. "Para isso, temos que ter gestão profissional e governança. Nosso balanço já é auditado, o que já foi um passo nessa direção".