

Elementos do plano de negócios do sorgo sacarino da Embrapa

Por: Antonio Álvaro Corsetti Purcino, Chefe-Geral da Embrapa Milho e Sorgo, Frederico O. M. Durães, Chefe-Geral da Embrapa Agroenergia

No início dos anos 80, o Centro Nacional de Pesquisa de Milho e Sorgo – CNPMS selecionou variedades de sorgo sacarino, todas com produtividade de colmos superior a 40 t / ha e teor de sólidos solúveis médios entre 18 e 20º Brix. Em 1987, as primeiras variedades brasileiras foram desenvolvidas com potencial para produção de etanol (BRS 506 e BRS 507, e o híbrido BRS 601). Estes materiais apresentaram rendimentos entre 2.500 e 3.500 l etanol por hectare. Como as cultivares lançadas apresentavam boa produtividade e qualidade de matéria verde, estes produtos se mantiveram no mercado, comercializados como forrageiras.

A Embrapa reiniciou seu programa de desenvolvimento de cultivares de sorgo sacarino a partir de 2008, devido ao potencial desta cultura na geração de energia renovável e devido a grande demanda por matéria-prima alternativa para a produção de etanol nas grandes destilarias. O programa de melhoramento da Embrapa, coordenado pelo Centro Nacional de Pesquisa de Milho e Sorgo visa o desenvolvimento de variedades e/ou híbridos de sorgo sacarino e estabeleceu as seguintes metas de produtividade e qualidade: uma produtividade mínima de biomassa de 60 t / ha; extração mínima de açúcar total de 120 kg / t biomassa, considerando a eficiência de extração de 90-95%; conteúdo mínimo de açúcar total no caldo de 14%; produção mínima de álcool de 60 l / t biomassa; Período de Utilização Industrial (PUI) mínimo de 30 dias com extração mínima de açúcar total de 100 kg / t biomassa.

► Elementos para o Plano de Negócios de Sorgo Sacarino da Embrapa:

Em síntese, o plano de negócios para o sorgo sacarino está estruturado em três **background** genéticos e três nichos territoriais, e tem como estratégia o compartilhamento de ações de PD&I e negociais, a saber:

Background genético (3):

- Materiais antigos: produção de sementes e performance agrônômica e industrial de cultivares registradas no RNPC (variedades BRS

506 e BRS 507), em função de disponibilidade de sementes, histórico de rendimento de etanol de 2.500 a 3.500 litros por hectare, e busca de novos índices agrônômicos e industriais;

- Materiais atuais: lançamento de novos cultivares (1-3 variedades BRS, a partir da safra 2012-2013), em complemento à estratégia dos materiais antigos. Para cada um desses background genéticos está previsto a determinação de meta negocial, ciclo de vida da cultivar, e a natureza e magnitude do empreendimento;
- Materiais modernos: desenvolvimento e lançamento de novos híbridos, em horizonte temporal de 2-5 anos, de forma compartilhada ou não com a iniciativa privada, e com estratégia complementar de novo background genético e boas práticas agrícolas e gerenciais para os sistemas produtivos sustentáveis.

Nichos territoriais (3):

- Áreas canavieiras tradicionais: produção complementar de etanol e resíduos na entressafra da cana e/ou áreas de reforma de canaviais;
- Áreas de expansão canavieira: como alternativas para produção de etanol e resíduos para agroenergia;
- Áreas antropizadas de expansão e/ou substituição agrícola: como alternativas para a produção de etanol e resíduos para agroenergia em áreas distintas ou remotas da região sucroalcooleira tradicional, p.ex., região centro-oeste do Brasil.

Parcerias em cooperação científica e/ou técnica (3):

- Acordos de cooperação científica para desenvolvimento de novos cultivares;
- Acordos de cooperação técnica para licenciamento de genótipos de interesse técnico ou comercial;
- Acordos de cooperação técnica para agregação de valor a genótipos, processos e sistemas produtivos, incluindo a obtenção de descritores botânicos e de caracterização agrônômica de genótipos e materiais comerciais, bem como de índices de indústria (caracterização planejada de matérias-primas, processos e produtos).

A Embrapa disponibiliza os termos básicos (padrão) de cooperação científica e técnica para os negócios competitivos. E recomenda que, para cada assunto específico e cada instituição ou empresa interessada, sejam formalizados um termo de confidencialidade e a definição de contrapartes institucionais de negociação para firmar acordos específicos, em momentos oportunos dos trabalhos conjuntos. ●