



Do laboratório do Ceta  
sai a matéria-prima para  
os extratos exportados  
pela Bratox

POR FRANCISCO BARBOSA

# exótico

No interior de São Paulo, a Bratox extrai  
veneno de jararacas e o exporta para a  
indústria farmacêutica do mercado asiático

Haja senso de oportunidade para descobrir empresas no exterior dispostas a comprar veneno de cobra. A bem-sucedida história da Bratox não se diferencia somente pelo empreendedorismo – também presente em várias outras pequenas e médias empresas brasileiras que, sendo curiosas e percebendo negócios potenciais, chegaram ao sucesso –, mas pela peculiaridade de seu produto. Hoje, já estabelecida no ramo de exportação de veneno, a empresa paulista sediada em Campinas tem clientes na Ásia e já projeta se aventurar na comercialização de outros tipos de extratos para suprir novos mercados.

A trajetória da Bratox teve início há sete anos, quando Helena Perez, que na época era analista de sistemas, desenvolveu um *website* para o Centro de Extração de Toxinas Animais (Ceta), produtor de extrato de peçonha de cascavel. Intrigada, foi pesquisar quais seriam as aplicações comerciais possíveis a partir daquele produto. “Descobri, por exemplo, que se trata de um item essencial para a indústria farmacêutica”, conta Perez, que se tornou sócio-fundadora da Bratox, motivada por sua curiosidade sobre esse mercado exótico. Para se ter uma ideia, a substância extraída de serpentes tem propriedades analgésicas cerca de 600 vezes mais fortes do que a morfina, produto amplamente usado para tratamento sintomático da dor.

A guinada definitiva, porém, aconteceu quando a empresária

descobriu que a demanda por veneno de jararaca era muito mais promissora do que a procura por peçonha de cascavel. Segundo ela, a enzima *batroxobin* – encontrada em jararacas e patenteada há 20 anos pela empresa suíça Pentapharm – permite rápida coagulação do sangue, sendo largamente usada em cirurgias de grande porte para estancar sangramentos. “Havia necessidade do produto no exterior e, como meu fornecedor estava interessado em escoar sua produção, propus um contrato de exclusividade, enquanto o revendia no mercado externo”, explica.

Perez também atribui parte do sucesso internacional à parceria com o Banco do Brasil. “Fiz quatro módulos dos cursos de Capacitação em Negócios Internacionais do BB. No período, também tive contato com o Brasil WebTrade. Ao mesmo tempo em que o cliente tem medo de não receber sua encomenda, o produtor teme embarcar a mercadoria e não ser pago. O ambiente eletrônico de negócios do BB nos conferiu a credibilidade que faltava”, revela.

A empresária conta que a utilização do sistema de pagamento garantiu mais segurança às transações.

“Com o tempo, fomos ganhando a confiança do mercado. Agora, muitas companhias fazem pagamentos antecipados, sem custódia”, assegura. A partir daí, o número de embarques da Bratox pulou de três, em 2005, quando aconteceram as primeiras exportações, para cerca de 10 por ano, a partir de 2009, ano em que firmou um contrato fixo com uma empresa asiática.

“Hoje, meu fornecedor possui cerca de 5 mil serpentes e está atuando no máximo de sua capacidade. A expansão da produção passa necessariamente pela reprodução das cobras, o que leva mais de dois anos”, conta. Para aumentar o volume de negócios, a Bratox já cogita investir em outros segmentos de mercado. “É algo bem recente, mas analisamos a possibilidade de exportar extratos vegetais produzidos a partir de plantas medicinais, que também têm boa demanda no mercado externo. Tudo começou no ano passado, quando fizemos contato com empresários indianos em uma feira em Madri, na Espanha”, completa.

A sócio-fundadora da Bratox revela que já encontrou um



O próximo alvo da curiosidade da empresária Helena Perez (acima) é o segmento de exportação de extratos vegetais

parceiro fornecedor em potencial no Piauí, que tem terras disponíveis para cultivar a planta, chamada ipeca, cuja aplicação médica é voltada para o tratamento de doenças respiratórias, entre outras funções. “Já comprei 500 mudas, mas ainda nem sabemos o verdadeiro potencial. Mandamos as amostras do extrato produzido para laboratórios e ainda não tivemos um retorno. Se a resposta for positiva, teremos um novo mercado para explorar”, conclui, ao demonstrar que a Bratox ainda mantém o senso de empreendedorismo e a curiosidade, o que motivou sua própria existência, sempre aproveitando boas oportunidades. ◀

Localizado em Morungaba [SP], onde reúne mais de 5 mil serpentes, o Ceta é o fornecedor exclusivo de veneno de jararaca da Bratox

