

## Bahia

# Irmãs transformam riquezas da Caatinga em cosméticos e geram renda no Semiárido

Nascidas na Fazenda Rudado, no município de São Domingos (BA), Região Sisaleira, as irmãs Joana Lauritânea Batista e Ana Maria Batista sempre tiveram o desejo de empreender, influenciadas por uma família de mulheres fortes e realizadoras. Filhas da costureira dona Janice Teixeira Batista da Silva, elas até pensaram em seguir a profissão da mãe, mas foi durante um curso sobre cultivo intensivo da palma forrageira, que Lauritânea encontrou inspiração para um novo caminho.



Impressionada ao ouvir falar sobre os diversos usos da palma no México, inclusive na produção de cosméticos, ela decidiu compartilhar essa possibilidade com outras mulheres e realizar o curso no seu município em 2018. Por meio da parceria com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), ela organizou um grupo de mulheres para participar da formação, onde aprenderam a fazer o extrato da planta e produzir shampoo e sabonete com a substância.

Apesar de decididas a produzir cosméticos com a palma, as irmãs tiveram que adiar o desejo, porque no Brasil ainda não havia estudo sobre a utilização da planta para essa finalidade. Foi aí que surgiu a ideia de aproveitar outra riqueza da Caatinga e, então, decidiram trabalhar com cosméticos à base do extrato de mandacaru, que elas mesmas extraíam.



Para garantir uma produção sustentável, buscaram uma empresa certificadora e estruturaram todo o processo.

Em 2021, as irmãs fundaram a Made in Rudado, com uma linha de shampoo, condicionador e máscara de hidratação. O nome da empresa é uma homenagem à fazenda onde nasceram e às mulheres que inspiraram a dupla durante a vida. Um ano depois da inauguração, Lauritânea aprendeu a fazer aromatizadores de ambiente e sabonetes fitoterápicos e esfoliantes, com o uso de argila e plantas como licuri, açafraão, alecrim do campo e capim-santo, aumentando a variedade de produtos.

## Produzindo com sustentabilidade

Mesmo antes de fundarem a Made in Rudado, as irmãs tinham uma certeza: a empresa precisava ser sustentável. Para isso, elas seguiram caminhos importantes como a escolha por embalagens recicladas, ações para poluir menos o meio ambiente, produtos veganos, com menor quantidade de ingredientes químicos e sem testes em animais.

Outro diferencial da marca é estabelecer parceria com grupos produtivos de mulheres, valorizando as pequenas iniciativas femininas e formando uma rede solidária. Exemplos disso são a compra de óleo de licuri em cooperativas que contam com a participação de mulheres quilombolas e a compra de cestos de palha e toalhas bordadas à mão para montar kits comemorativos.



Kit promocional com produtos artesanais

## O desafio é crescer

A charmosa loja da Made in Rudado fica na cidade de São Domingos e já comercializa seus produtos em outros municípios do Estado. Além da venda no Instagram, seus cosméticos podem ser encontrados em duas lojas físicas, uma em Conceição do Coité e outra na capital, Salvador. Já em Feira de Santana e Valente, a revenda é realizada por duas consultoras.



Lauritânea se dedica integralmente à marca, cuidando da produção dos itens artesanais, atendimento ao cliente e gestão da empresa. Ela tem um ateliê na roça, onde colhe a matéria-prima para a produção do extrato de mandacaru, alecrim do mato e capim santo, usados na fabricação dos produtos. Para ela, trabalhar com a Made in Rudado é a realização de um sonho.



Ana Maria, por sua vez, ainda mantém seu emprego na Televisão Pública do Estado da Bahia, mas oferece uma contribuição significativa. Ela destaca que o apoio do Sebrae tem sido essencial para o sucesso do empreendimento. Além disso, a empresa recebe assessoria da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil).

Lauritânea revela que o grande desafio agora é buscar recursos para chegar ao mercado exterior. As empreendedoras já conseguiram participar de várias rodadas de negócios aqui no Brasil - com compradores nacionais e internacionais - e na Colômbia, onde muitos compradores ficaram interessados, mas elas não tinham produção suficiente para exportar e garante que o maior desafio agora é a busca de financiamento, seja por meio de investidores ou acesso a editais. “Agora a gente quer produzir os produtos para cabelo com extrato da palma e com o óleo de licuri”, revela.

