

07/12/2017

O morador do bairro da Várzea, Zona Oeste do Recife, Ráule Pluma, de 26 anos, gosta de inventar coisas. Foi a partir desse costume que ele decidiu criar uma bebida diferente e, de quebra, ganhar um dinheirinho. Há seis meses, toca a Cão de Dois, nome da marca varzeana que fabrica licores de frutas artesanais.

“Como gosto de criar coisas novas, resolvi associar essa prática à ideia de inventar algo rentável. Criei uma bebida diferente – um licor que, ao contrário do usual, é bebido gelado, o que até combina mais com o clima do Recife”, explica Ráule.

Bacharel em Ciências Biológicas e estudante de licenciatura na mesma área, na Universidade Federal Rural de Pernambuco (UFRPE), Ráule veio do Congo – cidade no Cariri paraibano, bem longe do país africano – e acabou morando na Várzea.

“No início, eu não gostava tanto do bairro, pensava que as coisas eram distantes. Depois que comprei uma bicicleta, porém, tudo mudou. Passei a conhecer melhor o bairro e vi que a Várzea tem uma vida própria. Hoje penso em comprar uma casa por aqui, mais pra frente”.

O licor da Cão de Dois, vendido na região da Várzea e Cidade Universitária, vem de uma receita própria que mistura cachaça e vodca a suco natural de frutas, açúcar e a um chá de ervas feito com especiarias variadas que vão desde o gengibre até a erva doce.

É da mistura que vem o nome inusitado: “Uma amiga me ajudou a criar o nome. Cão de Dois vem da associação dos dois tipos de bebidas alcoólicas, os dois ‘cães’ da história”, conta.

Armazenados em garrafinhas de 200 ml que lembram o famoso Axé olindense, os licores vêm em três sabores: acerola, maracujá e uva. A bebida custa R\$ 5 e é vendida em eventos e festas do bairro, feiras colaborativas e nas calouradas universitárias da **UFPE** e UFRPE. Para conquistar a clientela, Ráule oferece degustações.

“Além do preço acessível, que é calculado de acordo com o meu gasto e com o bolso de quem compra, gosto de valorizar a relação com o cliente deixando que ele prove e aprove antes de comprar”, explica.

Encomendas e parcerias

E o empreendedor artesanal avisa: está aberto a encomendas e faz qualquer sabor, desde que seja uma fruta da época, e quantidade. Além disso, está buscando parcerias com lojas e bares do bairro onde possa distribuir o licor em pontos fixos, com preço tabelado.

[Link da Matéria](#)