

# Um novo conceito para os amantes de marisco

A Mariscaria abriu em fevereiro de 2017, com a promessa de inovar e de ser uma alternativa dentro da oferta existente neste nicho.



Fomos ao encontro do seu proprietário, Miguel Borrega, que começou por nos fazer recuar à origem desta iniciativa. Simplesmente, o que motivou a criação deste espaço foi a paixão familiar pelo consumo de marisco, assim como o entendimento de que era possível praticar preços mais competitivos e desenvolver um conceito que fugisse ao da marisqueira tradicional.

A diferença reside, por exemplo, numa apresentação única dos alimentos, em banca, ou numa ementa que conjuga os mariscos com peixes moluscos. Alguns casos de especial êxito na Mariscaria são a sua Parrillada, a Cataplana (com lagosta, camarão, ameijoas, calamares e acompanhada por arroz branco), a Ameijoas à Bulhão Pato ou a Salada de Polvo. Os moluscos têm, de facto, um lugar importante neste restaurante, sendo servidos em tapas como Calamares ou as Tiras de Choco Frito.

Além destes seus elementos diferenciadores, Miguel Borrega dá relevo à preocupação em apresentar qualidade nos produtos e uma boa relação entre essa mesma qualidade e os preços praticados, enfatizando igualmente a forma como “o serviço é extremamente importante na restauração”.

A Mariscaria tem 45 lugares no seu espaço, funciona diariamente em contínuo desde o horário de almoço à noite e oferece a possibilidade de take-away para qualquer um dos seus pratos. Miguel Borrega mostra-se satisfeito com o balanço destes dois anos e, perante esta concretização das expectativas, prevê agora a possível abertura de mais unidades a médio-prazo.



# A new concept for seafood lovers

A Mariscaria opened in February 2017, with a commitment towards innovation and presenting an alternative within this niche.

We met the owner, Miguel Borrega, who began by taking us back to the origin of this initiative. Simply put, what motivated the creation of this space was a family passion for seafood consumption, as well as the understanding that it was possible to practice more competitive prices and to develop a concept which escaped that of traditional seafood restaurants.

Such difference lies, for example, in a unique presentation of food, in a table, or in a menu that combines seafood with fish or mollusks. Some cases of special success in A Mariscaria are its Parrillada, the Cataplana (with lobster, shrimp, clams, calamares and accompanied by white rice), Bolhão Pato Clams or the Octopus Salad. Mollusks have an important place in this restaurant, being served in tapas like Calamares or Fried Cuttlefish Strips.

In addition to these distinctive elements, Miguel Borrega emphasizes the concern to present quality products and a good relationship between such quality and its pricing, also stressing how “service is extremely important in the restaurant business”.

A Mariscaria has 45 seats, it operates daily on a continuous basis from lunch time to the evening and it offers the possibility of take-away for any of its dishes. Miguel Borrega is satisfied with these two years and, having fulfilled his expectations, he now foresees the possible opening of more units in the medium-term.



## A MARISCARIA

