

RESTAURAÇÃO

## De chef a empresária. Marlene Vieira contrata 30 pessoas

Gastrobar ZumZum e restaurante de luxo em Santa Apolónia são as novas apostas da chef da Maia.

—**DIOGO FERREIRA NUNES**  
diogofnunes@dinheirovivo.pt

Um gastrobar com sabor a Portugal e um restaurante de luxo são as apostas para este ano da chef, “cada vez mais empresária”, Marlene Vieira. Além do investimento de perto de um milhão de euros, a cozinheira da Maia vai contratar 30 pessoas neste ano.

“Temos 52 pessoas e vamos aumentar para mais de 80 em 2020”, anuncia Marlene Vieira enquanto se ouvem as máquinas a concluir as obras na cozinha, que tem janelas redondas e mais parece um navio.

Tudo aponta para que os dois novos espaços da empresária sejam abertos no final de fevereiro, num edifício junto ao terminal de cruzeiros de Santa Apolónia, em Lisboa.

“Quando me apresentaram este espaço, com 550 metros quadrados no interior, imaginei que um único restaurante me faria lembrar espaços gigantes. Não estaria muito para aí virada. Foi por isso que criei dois novos conceitos”, em parceria com o chef pasteleiro Lucas Arguelles e com o cozinheiro Mário Cruz.

O gastrobar vai abrir até ao final de fevereiro e “vai ser um si-

tio de convívio bem português”, em que “há pratos partilhados, feitos com muita qualidade e de uma forma descontraída”. O gastrobar Zum-Zum vai funcionar entre o meio-dia e a meia-noite (até às 02.00 às sextas e sábados).

Dentro deste espaço, vai haver o primeiro *dessert bar* de Portugal. “As pessoas vão poder apreciar como são finalizadas as coisas pelo pasteleiro. Vai haver algum espetáculo, com gelo seco, nitrogénio líquido (para fazer um gelado em cinco minutos) e mesmo espuma. É um menu de degustação: a pessoa chega e come cinco ou seis sobremesas.”

O ZumZum vai ainda contar com uma loja de venda de produtos portugueses “ligados às regiões demarcadas de vinho”.

### Restaurante para Michelin

No mesmo edifício, Marlene Vieira também vai lançar um restaurante de luxo, só para jantares. “Terá espaço para apenas 30 pessoas: é um restaurante de luxo contemporâneo com comida portuguesa. Aqui, há uma degustação fixa, em que o cliente se entrega nas mãos do *staff*.” A abertura está marcada para março.

A prazo, a chef quer que este espaço entre nos guias internacionais. “Obviamente, queremos ter uma estrela Michelin mas não andaremos obcecados por isso.”

Antes disso, a empresária – que gere a empresa familiar com o marido – já obteve, nos últimos quatro anos, o estatuto de PME líder e de PME excelência, o que “nos dá acesso a juros mais baixos e a te-souraria”.

Graças a isso, Marlene Vieira também vai poder mudar para Santa Apolónia a cozinha de apoio do restaurante explorado no Mercado da Ribeira e que só no ano passado faturou 3,5 milhões de euros.

A completar 40 anos, Marlene Vieira prepara-se para lançar mais um livro e voltar a passar mais tempo entre tachos e panelas. “Como a minha filha vai fazer 5 anos e já não precisa tanto de mim – pode ficar com os avós –, vou estar muito mais vezes na cozinha, aos almoços e aos jantares.”

“As pessoas vão poder apreciar como são finalizadas as coisas pelo pasteleiro. Vai haver algum espetáculo.”

—**MARLENE VIEIRA**  
Chef e empresária



# MARL

CONVERSAS GRUPO SIMAB

## Peixe da Nutrifresco chega à mesa de estrelas Michelin

As raízes de Pedro Bastos remontam ao mercado de Albufeira, mas a empresa chega agora a vários pontos do planeta.

Ter entre os clientes *chefs* com estrelas Michelin é uma forma de notoriedade para a Nutrifresco. Mas é apenas um dos exemplos da excelência que Pedro Bastos procura no pescado que comercializa para vários pontos do mundo. O gosto por esta área surgiu há muito, quando a família estava no mercado de Albufeira. A cidade algarvia continua a ser a base de uma empresa que nasceu em 1999 para colmatar lacunas que o gerente identificou, mas a Nutrifresco já está também presente no Mercado Abastecedor da Região de Lisboa (MARL).

“A não preparação do peixe para os clientes, algum desajuste entre aquilo que é a qualidade intrínseca do próprio peixe e aquilo que eram os procedimentos dos operadores da época”, foram por menores que Pedro Bastos quis melhorar, numa altura em que frequentava o curso de Bioquímica. “Tentei inovar e fornecer ao mercado o que achei que fazia falta e que o próprio produto merecia. O peixe é um produto muito nobre e especial do ponto de vista gastronómico e muitas vezes não era tratado como tal em termos de instalações, circuitos de cadeia de frio, manuseamento, conhecimento técnico, embalagem... Havia uma série de aspectos a melhorar”, explicou.

O gerente, de 42 anos, realçou ainda como também quis “fazer chegar esse peixe mais além, sair do domínio regional para um nacional e depois internacional. É isso que nos dá prazer, fazer chegar o peixe ultrafresco a alguém que esteja distante e que possa usufruir dessa frescura, dessa excelência alimentar”.

A costa portuguesa é o local preferido da Nutrifresco, mas há espécies que é necessário ir buscá-las a outros países. “As chamadas



Pedro Bastos, gerente da Nutrifresco. FOTO: ANDRÉ VIDIGAL/GI

espécies nobres são maioritariamente da costa portuguesa. O nosso mar é extremamente diversificado em termos de espécie e temos acesso a uma frescura de excelência”, afirmou. A diversidade de oferta não é apenas para agradar os clientes, mas a pensar igualmente na sustentabilidade dos oceanos. “Se concentramos o nosso consumo numa espécie não estaremos a ajudar a natureza.” A lista vai praticamente de A a Z. “Temos desde a sardinha ao cherne, ao espadarte, à lagosta, ao lavagante...” E depois há “os *bestsellers* porque são sempre peixes muito consensuais do ponto de vista gastronómico”, como é o caso do robalo e da dourada, por exemplo.

Além de Portugal, o pescado da Nutrifresco chega a países como Espanha, Itália, Polónia, Alemanha, Inglaterra, EUA e Dubai. Pedro Bastos frisou como a empresa continua a crescer cerca de 3% ao ano, tendo em 2019 atingido os dez milhões de euros de faturação.

Quanto a dificuldades, referiu a existência cada vez maior de um desequilíbrio entre a procura e a oferta. “Cada vez mais a sociedade pretende peixe selvagem de excelência e durante o maior número de meses do ano. A natureza acaba por não conseguir dar a quantidade de peixe selvagem que o mercado procura num determinado momento. Se calhar até dá, mas só em determinadas alturas.” E dá um exemplo: “Agora, em janeiro, estamos na altura de abundância de peixe selvagem e o mercado está extremamente estagnado.”

Na Nutrifresco trabalham diretamente 55 pessoas e indiretamente 70. A presença no MARL foi uma aposta importante feita em 2010, principalmente no que diz respeito “à proximidade ao cliente e de algumas rotas de importação de produtos. Lisboa representa a centralidade do país e nós queríamos estar o mais próximo possível do maior número de clientes. A decisão era quase inevitável”.