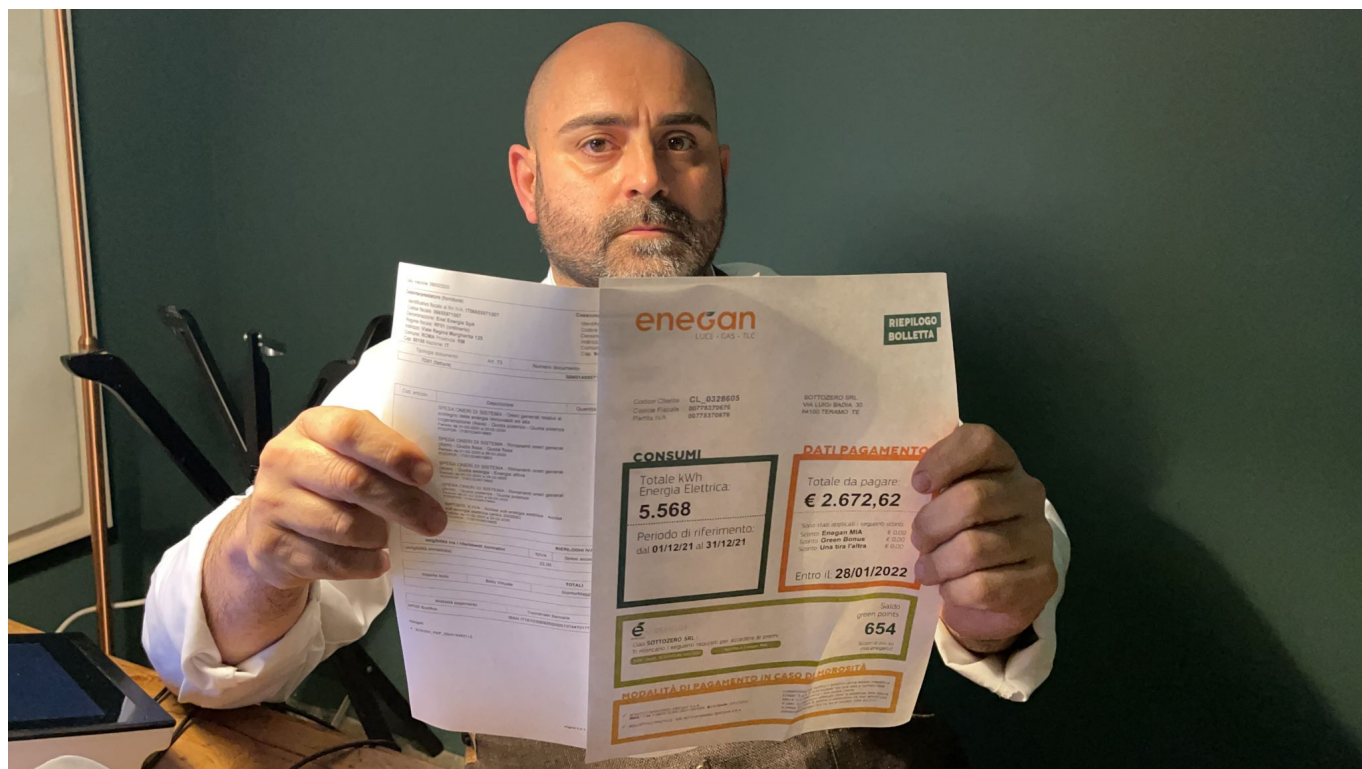


BOLLETTE TRE VOLTE PIÙ CARE, IL RISTORATORE DE ANTONIIS: “O LICENZIO O ALZO I PREZZI”

19 Gennaio 2022



TERAMO – La bolletta della luce che in nemmeno 4 mesi è arrivata a triplicare. 2.670 euro solo per dicembre. Sono i conti che si trova davanti un incredulo **Alessandro De Antoniis** con il suo ristorante Cipria di Mare a Teramo.

Quei 900, massimo mille euro spesi in media mensilmente per la luce elettrica del locale, da agosto in poi hanno cominciato a lievitare, bolletta dopo bolletta. Fino all'ultima. Quella di dicembre da quasi 2.700 euro per i 30 coperti del ristorante più la bottega di mare a fianco. 1.700 euro in più per bolletta.

“L’aumento è già cominciato durante l’estate – rivela a *Virtù Quotidiane* lo chef e titolare dal 2008 del ristorante di pesce di Teramo – . Siamo passati da bollette medie da 900 massimo mille euro fino a luglio, ad agosto a una da 1.300 euro, poi a settembre da 1.500. A ottobre – continua – ho dovuto pagare 1.700 euro e poi a novembre 1.970 euro. E ora quella di dicembre da 2.670 euro. A dicembre 2020 ammontava a 1.100 euro”.



Una spesa che da 12 mila euro circa all'anno con questi numeri passerà praticamente nel 2022 a più di 32 mila euro.

“Certo sapevo del rincaro – dice Alessandro, quarta generazione di una famiglia di cuochi e di pescatori – ma non mi aspettavo fosse così forte e rapido. Non ho cambiato nessun macchinario. Nessun frigo. È tutto uguale. E tutto adesso incide tanto. Il costo dell'energia per un ristorante è importantissimo. Abbiamo bisogno di energia per cucinare le pietanze. È il nostro lavoro. È come se fosse un ingrediente sul food cost. Questo rincaro mi costa quanto un dipendente in più”.

Ora lo chef deve decidere come ammortizzare questa spesa triplicata. “Devo ragionare da imprenditore. Le possibilità sono tre – illustra – . La prima è licenziare una persona, ma questo significherebbe abbassare il livello del servizio. La seconda è di risparmiare sul costo delle materie prime e quindi abbassare la qualità del prodotto. La terza: fare quello che si è fatto fino a ora, proseguire sulla stessa strada e alzare il prezzo per il cliente”.

Cosa farà De Antoniis? “Lo scopriremo nelle prossime puntate – ironizza, ma torna subito serio -. Ognuno di noi sceglierà come comportarsi, ma chi fa un percorso di qualità, di identificazione propria, che ha investito tutto il suo tempo in quella direzione, non ha molte alternative. C'è una sola strada”. Evidentemente riguarda i prezzi.