

Clicca sul link, leggi l'articolo e nota l'uso del passato prossimo (verbi in blu). Poi scrivi cosa pensi di quanto è successo. Secondo te chi ha ragione? L'imprenditore italiano Briatore o i napoletani? Se vuoi puoi condividere le tue risposte e i tuoi dubbi con i tuoi compagni nel Gruppo Privato di Telegram (NUOVO).

<https://www.scattidigusto.it/2022/06/21/briatore-video-contro-pizza-napoli/>

La polemica sul prezzo della pizza in Italia è ormai consueta e prevedibile. Questa volta a finire nell'occhio del ciclone è stato nuovamente Briatore: secondo alcuni, i prezzi del suo «Crazy Pizza» sono troppo alti. Ad innescare il dibattito, però, sono state soprattutto alcune affermazioni pronunciate dall'imprenditore nel rispondere alle critiche. Briatore ha puntato il dito contro chi vende pizza — a suo dire — low cost. «Come fanno a vendere una pizza a 4 e 5 euro? Cosa mettono dentro queste pizze? Se devi pagare stipendi, tasse, bollette e affitti i casi sono due: o vendi 50mila pizze al giorno o è impossibile. C'è qualcosa che mi sfugge». Con un lungo video pubblicato su Instagram, Flavio Briatore risponde, ancora una volta, alle critiche social, quelle relative ai costi — eccessivi secondo i più — delle pizze nei suoi «Crazy Pizza». Spiegando, poi, che «questi prezzi si giustificano con i costi delle materie prime di qualità, oltre che per le tasse e il costo dei dipendenti. Siamo partiti da un ragionamento molto semplice: dobbiamo usare i migliori ingredienti possibili e immaginabili disponibili sul mercato. Vi faccio degli esempi: il prezzo al pubblico in un supermercato del Pata Negra — che noi vendiamo con la pizza a 65 euro — costa 300 euro al chilo; il San Daniele che prendiamo noi costa 35/36 euro al chilo; i pelati Strianese 4 euro al chilo, il Gran Biscotto 30/35 euro al chilo, la mozzarella di bufala 15 euro al chilo, la farina più di un euro e cinquanta al chilo... Aggiungo che «Crazy Pizza» non ha lievito, per cui non fermenta a differenza di questi miei amici pizzaioli che dicono che è troppo sottile. E ti danno una mattonata di pizza con all'interno un laghetto di pomodoro ed è finita qui (...). Noi vogliamo la qualità, questo è il ragionamento di base». Ma a Napoli non ci stanno e ribattono che una Margherita di qualità può essere venduta a prezzi contenuti.

La polémica sobre el precio de la pizza en Italia es ya habitual y previsible. Esta vez para terminar en el ojo del huracán fue nuevamente Briatore: según algunos, los precios de su «Crazy Pizza» son demasiado altos. Sin embargo, lo que desencadenó el debate fueron, sobre todo, algunas declaraciones del empresario en respuesta a las críticas. Briatore ha apuntado con el dedo a quien vende pizza - según él - low cost. ¿Cómo venden una pizza a 4 y 5 euros? ¿Qué ponen en estas pizzas? Si tienes que pagar salarios, impuestos, facturas y alquileres los casos



MIAMIGAITALIANA
Italiano para Latinos

son dos: o vendes 50 mil pizzas al día o es imposible. Hay algo que se me escapa». Con un largo vídeo publicado en Instagram, Flavio Briatore responde, una vez más, a las críticas sociales, las relativas a los costes - excesivos según la mayoría - de las pizzas en sus «Crazy Pizza».

Explicando que «estos precios se justifican por los costes de las materias primas de calidad, así como por los impuestos y el coste de los empleados. Partimos de un razonamiento muy simple: debemos utilizar los mejores ingredientes posibles e imaginables disponibles en el mercado. Les pongo algunos ejemplos: el precio al público en un supermercado del Pata Negra - que vendemos con la pizza a 65 euros - cuesta 300 euros el kilo; el San Daniele que tomamos nosotros cuesta 35/36 euros el kilo; los pelados Strianese 4 euros el kilo, el Gran Biscotto 30/35 euros el kilo, la mozzarella de búfala 15 euros el kilo, la harina más de un euro y cincuenta el kilo... Añado que "Crazy Pizza" no tiene levadura, por lo que no fermenta a diferencia de mis amigos pizzeros que dicen que es demasiado delgada . Y te dan un ladrillo de pizza con dentro un estanco de tomate y se acabó aquí (...). Queremos calidad, ese es el razonamiento básico». Pero en Nápoles no están de acuerdo y argumentan que una Margarita de calidad se puede vender a precios bajos.