

Propietarios de salones de fiestas y organizadores preocupados por la inflación que no les permiten proyectar costos

15/09/2023



Un rubro cuya situación está siendo complicada, es la que poseen los salones de fiesta, especialmente si hablamos de celebraciones como las fiestas de egresados, ya que las contrataciones se hacen mucho tiempo antes. La inestabilidad económica, hace que sea realmente complejo para las empresas diagramar precios.

El presidente de la Asociación de Salones de Fiesta de Mendoza

(Asafi) Mauricio Sequeiros, dialogó con FM Vos (94.5) y con Diario San Rafael y explicó que “una cena de egresados se vende con un año o un poquito más de un año de anticipación, y eso se vende por tarjeta, entonces como uno tiene un año para ir vendiendo la tarjeta, la tarjeta va cambiando de precio acompañando a la inflación, entonces cada mes va teniendo un valor diferente”. “El tema es que con la situación actual, con una inestabilidad tan importante, con tantas fluctuaciones de precios, con valores que cambian semana a semana, se hace muy difícil para nosotros. Cuando uno cobra la tarjeta, tiene el ingreso de dinero y ese dinero lo pone a trabajar, pero lo que pasa es que no hay ninguna inversión financiera que se pueda hacer con el dinero que anticipan, que acompañe la variación de la inflación que estamos teniendo, y con la que nunca sabemos qué es lo que va a venir al mes siguiente. Se hace muy difícil, entonces con las tarjetas que están vendidas desde el año pasado, vamos hablando con la gente sobre cómo vamos a ir trabajando con los precios para que la gente se organice”, advirtió y agregó que en el caso del año próximo, las tarjetas no se pueden comprar, sino que lo que hacen es recibir la seña para inmovilizar la fecha únicamente.

“Necesitamos que pase un poquito todo este cimbronazo hasta después de las Elecciones, porque calculamos que la economía se va a calmar. Cuando ya sabés qué inflación vas a tener uno se programa, pero como está actualmente, incluso para fiestas sociales, casamientos o cumpleaños de 15, con muchos colegas lo que estamos acordando es ofrecerles a los clientes un valor en pesos y un valor en dólares, entonces al cliente cuando contrata se le dice que el precio de la fiesta se va a ir actualizando, y le armamos al cliente la escala para que vea que se va a ir actualizando con la inflación pero con un techo de precio en dólares. Si la inflación es más alta de lo que sube el dólar, se le toma en dólares, si lo más bajo es en pesos, se tomará en pesos”, informó.

La parte impositiva representa problemas, ya que son muchos los impuestos que se cobran sobre el precio final, no sobre el neto. “Es algo distorsivo, entonces cada uno se cobra sobre sí

mismo y sobre los otros", criticó.

Lo cierto es que la incertidumbre implica toda una crisis en sí misma, y este, como otros sectores de la economía, no posee ningún tipo de horizonte.