

PORQUE TE MEREDES UN SERVICIO PROFESIONAL

Nadie pone en duda ya que la irrupción de los djs en la animación de eventos ha supuesto una auténtica revolución, tanto en el planteamiento, como a nivel económico. El desarrollo de la informática y de la tecnología en el campo del sonido, ha ayudado también a la proliferación de las discotecas móviles, haciendo fácil su montaje y transporte y abaratando costes a las empresas.

Cuando Sonifon inició su andadura, en el año 2006, el servicio de dj no bajaba, en ningún caso, de 600 euros. Lo más frecuente era contratar un servicio por 700 u 800 euros. Había pocas empresas y los djs estaban muy cotizados. La referencia que se tomaba era el precio de las orquestas y, aún así, el cliente se ahorraba dinero si contrataba un dj.

Poco a poco, fueron proliferando empresas de discotecas móviles, lo que redundó en una bajada de precios, por la lógica competencia, y una mejora del servicio, única forma de tener buena fama. Los canales como internet han servido de altavoz a los aciertos y a los fallos de las empresas de discotecas móviles, que han tenido que afinar cada vez más en sus servicios, rebajando los precios. Así, en 2007, el precio medio había bajado a 600 euros y, en 2008, se acercaba a los 500 euros. La ley de la oferta y la demanda, pura y simple. Cada vez hay menos margen de beneficio para las empresas, porque un buen servicio tiene su coste: el equipo, el dj, un vehículo, una oficina, los impuestos, la publicidad...

Pero también había atajos, claro. En los tiempos en que una discoteca móvil costaba 800 euros, había quien alquilaba un equipo y ponía al frente de la animación musical a un primo o a un amigo. El alquiler más las copas salía por mucho menos (unos 300 euros). Si salía bien, las menos veces, estupendo. Si salía mal, como solía ser habitual, no perdías mucho dinero.

La situación se complica cuando los amigos, primos, etc, deciden extender su negocio. Hoy en día, tan sólo hace falta un email y un teléfono móvil para simular ser una empresa. Un equipo de sonido tampoco cuesta tanto. Con todo, por muy poco dinero y publicitándose por internet, que sale casi gratis, ya sólo hay que esperar a que lleguen los clientes. Sin ningún gasto. No pagas impuestos, puesto que no estás dado de alta en ningún sitio. No pagas por un local porque, en un negocio virtual, no hace falta. No pagas por una furgoneta, porque tu equipo cabe en un coche. El cliente paga un poco menos, y tú ganas un mucho más.

Sí, pero, tú, como cliente, ¿darías un banquete para 100 personas en la casa de un amigo mañoso que cocina de cine? ¿Contratarías el autobús de vuelta a un particular que tiene una furgoneta grande con asientos? ¿Irás de viaje de novios a París en el coche de un colega? Seguro que se ahorra dinero, pero corres un riesgo al hacerlo. Y después, si sale mal ¿dónde reclamas?

Porque si no tienes ni siquiera una dirección a la que acudir para hacer la reclamación, ni un contrato que atestigüe las condiciones del servicio, y ni siquiera Hacienda o la Seguridad Social pueden ayudarte porque no hay constancia en su registro de que esa "empresa" existe, ¿qué te queda si la cosa no sale bien?

No te arriesgues. Nunca comprarías un coche nuevo en la calle, sino que irías a un concesionario. Nunca te operarías de la rodilla con un médico del que no estás seguro que no tiene su negocio en regla. Ahórrate problemas, no dinero.

SI BUCAS UN DJ, CONTRATA A UNA EMPRESA DE VERDAD.