LITORALPRESS

Fecha: 15-03-2026
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: REGRESO DE EVENTOS IMPULSA AUGE DE BANQUETEROS con precios entre 1,5 a 4 UF por persona

Pág. : 12
Cm2: 1.385,3

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

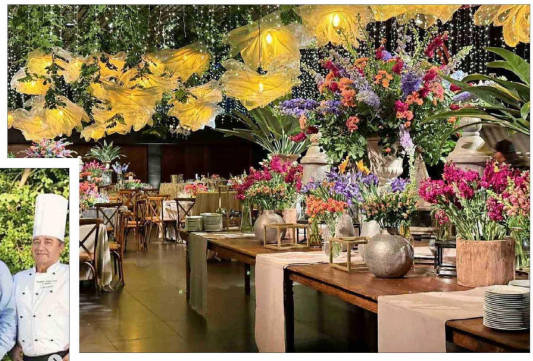
Pueden realizar entre 10 a 12 matrimonios al mes:

REGRESO DE EVENTOS IMPULSA AUGE DE BANQUETEROS con precios entre 1,5 a 4 UF por persona

Tras el freno que provocó la pandemia, el negocio de las banqueteras vuelve a expandirse impulsado por el aumento de celebraciones corporativas y de matrimonios. Con la inflación también subieron los costos, y hoy los valores de las fiestas pueden superar los $40 millones. • **TRINIDAD RIOBÓ M.**

Macarena Heusser y Roberto Gálvez

Victoria Rivera



Hace algunos años, las restricciones sanitarias de la pandemia vaciaron los centros de eventos y paralizaron casi por completo a las banqueteras. Con la actividad ya recuperada, hoy la temporada alta se mantiene entre octubre y abril, pero cada fin de semana concentra cada vez más celebraciones. El rubro vuelve a crecer y con mayor fuerza.

Actualmente, los matrimonios pueden reunir a 350 invitados en promedio, con precios que oscilan entre 1,5 y 4 UF por persona. A esto, se suman los eventos corporativos y celebraciones de distinto tipo, que según comentan desde el sector, también van en alza.

Amelia Correa, Paula Silva, Martita Serani, Gálvez y Heusser, Tinto Banquetería, Magdalena Vial y Martha Correa son solo algunas de las banqueteras que destacan por su trayectoria dentro del rubro.

Amelia Correa con sus hijos Amelia y Juan Pablo Izquierdo y equipo.

En el caso de Amelia Correa, a sus 92 años, sigue supervisando personalmente los matrimonios. Sus socios son sus hijos Juan Pablo y Amelia Izquierdo y cuentan con más de 40 años de trayectoria, posicionándose entre las más elegidas por los novios.

Paula Silva lleva 21 años en el rubro y 16 enfocada en matrimonios. Cada semana envía cerca de 30 cotizaciones a parejas que quieren casarse. En 2025 realizó 92 matrimonios, por lo general, uno el viernes y dos el sábado.

Paula Silva junto a su equipo

La demanda por este tipo de servicios ha ido en aumento en los últimos años, impulsada por la recuperación de celebraciones tras la pandemia y por un público cada vez más dispuesto a invertir en experiencias más elaboradas.

Según las cifras más recientes del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), los matrimonios en Chile han mostrado una recuperación sostenida luego de la fuerte caída registrada en 2020 y 2021 a causa de la pandemia, cuando las uniones llegaron a bordear las 37.000 anuales. En los años siguientes, volvieron a superar los 60.000 anuales. A noviembre de 2025, los matrimonios acumulaban 54.537 registros.

Para las banqueteras, esta alza no solo se traduce en más eventos, sino también en celebraciones más exigentes, más personalizadas y, en muchos casos, más costosas. Una tendencia que también se replica en otros eventos como celebraciones corporativas, lanzamientos de empresas, un área que también va en ascenso.

Martha Correa

Magdalena Larraín

De la crisis al exceso de demanda

El sector fue uno de los más golpeados por el estallido social y luego por la pandemia. "Estuvimos dos años sin absolutamente nada de pega", recuerdan desde Gálvez y Heusser, banquetería que comenzó a especializarse en matrimonios en 2015. Tras el fin de las restricciones, partieron con celebraciones pequeñas hasta volver a la normalidad. En 2025 realizaron 50 matrimonios y hoy trabajan con un promedio de 350 invitados por evento.

Paula Silva pasó de hacer 10 eventos al año en sus inicios, a 92 en 2025. En temporada alta —octubre a abril— puede facturar entre 10 y 12 matrimonios por mes. En temporada baja, la cifra se reduce a cuatro o seis aproximadamente.

La banquetera Magdalena Larraín trabaja con un matrimonio por fin de semana para las tres socias, ella y sus dos hijas, Trinidad y María del Carmen Pérez, puedan estar presentes. El año pasado, por ejemplo, realizaron 34 matrimonios concentrados en temporada alta. De la banquetera comentan que "a partir del segundo semestre de 2025 se disparó y volvimos un poco a lo que era antes de la pandemia".

La anticipación también cambió. "Antes vendías durante el mismo año. Hoy tengo marzo y abril de 2027 ya bastante vendidos", dice Paula Silva. La mayoría de las parejas reserva con un año o incluso más de anticipación, patrón que se repite de manera transversal.

La reactivación también vino acompañada de un fuerte ajuste de precios. Todas las banqueteras consultadas pasaron de cobrar en pesos a hacerlo en UF, buscando protegerse de la inflación. "No hemos subido la cantidad de UF, pero la UF ha subido", explica Silva. El salto en costos fue evidente: el kilo de filete, uno de los platos más demandados, pasó de costar cerca de $6.990 más IVA en la pandemia a casi $14.000 más IVA en la actualidad, señalan.

Hoy, en el segmento medio-alto del mercado, los valores por persona se mueven entre 1,8 y 2,5 UF en general, pero pueden llegar incluso a las 4 UF. Lo que se repite en todas es la economía de escala: menor número de asistentes, mayor valor por persona.

En un matrimonio de 300 personas, eso implica presupuestos que fácilmente superan los $40 millones, pero los presupuestos pueden alcanzar los $60 millones.

Más exigencias

Con el repunte de los matrimonios y el aumento en cotizaciones, la industria enfrenta un doble desafío: sostener la calidad frente a mayores costos y diferenciarse en un mercado cada vez más grande.

Tener equipos que respondan a las necesidades de cada matrimonio no es opcional, comentan desde el sector, sino más bien una necesidad debido a las altas exigencias que supone cada celebración.

Paula Silva tiene 17 trabajadores de planta y, para un evento de 300 personas, puede movilizar a 60 personas en total. Gálvez y Heusser armaron hace un par de años un segundo equipo para poder realizar dos matrimonios en un mismo día, cada uno supervisado por uno de los dueños.

En el caso de Amelia Correa, sus hijos y socios —Juan Pablo y Amelia Izquierdo— trabajan cada uno con su propio *maître* y equipo, que se divide por evento para asegurar supervisión directa. Amelia Izquierdo asegura que "no tomamos nada que no veamos nosotros personalmente para mantener siempre la calidad y el nivel de excelencia constante".

Más exigencias y sofisticación

La competencia creció tras la pandemia, pero el mercado —aseguran— termina ajustándose solo, con clientes que priorizan experiencia, reputación y por sobre todo, recomendaciones.

"Ya no puedes poner un par de flores y listo. La propuesta tiene que ser más impone nte", dice Silva. La competencia es fuerte y el boca a boca sigue siendo determinante.

Para Victoria Rivera, con un enfoque más *boutique* y eventos de entre 100 y 250 invitados, el reto está en equilibrar costos sin sacrificar ingredientes ni calidad; para Paula Silva, en evolucionar constantemente. "Si te quedas en lo mismo, te botan", dice.

Pero los matrimonios no son el único motor del rubro. Los eventos corporativos —como lanzamientos de marca, aniversarios de empresa, celebraciones internas o fiestas de fin de año— también se han convertido en una fuente importante de ingresos para las banqueteras, especialmente fuera de la temporada alta.

Hoy, esa diversificación es parte de la estrategia que permite mantener equipos activos durante todo el año y compensar la estacionalidad propia del negocio que se concentra principalmente entre octubre y abril.

Celebraciones en el cambio de mando

Las actividades de bienvenida del nuevo Presidente José Antonio Kast, esta semana, estuvieron a cargo de las banqueteras Amelia Correa y Sofía Jottar.

La primera fue la responsable del almuerzo realizado en honor a los invitados internacionales en el Palacio Presidencial de Cerro Castillo, en Viña del Mar. Al evento asistió el equipo completo de la banquetera, incluida la propia Amelia Correa, junto a sus hijos y socios Amelia y Juan Pablo Izquierdo. "Mi mamá supervisó hasta el último detalle. Fue muy emocionante y un honor enorme", comenta su hija Amelia. Es la tercera vez que lo hacen, antes estuvieron a cargo en los dos traspasos del expresidente Sebastián Piñera.

El almuerzo contempló un menú de tres tiempos que comenzó con una burrata sobre hojas verdes, acompañada de zapallo italiano, tomates cherry deshidratados, jamón serrano crocante y un shot de pesto. Como plato principal se sirvió cordero con costra de pistachos y especias, junto a puré de habas con menta y cebollitas perla acarameladas. Esto acompañado de una carta de vinos.

En la noche, ya en Santiago, la recepción de bienvenida al mandatario en el palacio de La Moneda estuvo a cargo de la banquetera Sofía Jottar, directora de la Asociación de Eventos de Chile, que cuenta con más de 25 años de experiencia.

El evento reunió a más de 600 invitados y contó con una propuesta gastronómica marcada por productos del mar, un mesón inspirado en las lecherías de Osorno y distintos elementos que buscaban representar las zonas de Chile.

Industriales

TODOFERTAS

REPRESENTANTE EN CHILE:
TRAMETAL
MONTIPOWER
Herramienta eléctrica, batería y neumática.
Para la preparación de superficies metálicas, para luego soldar, pintar, revestir, estructuras y equipos industriales.
Bajo normas NACE AMPP
ideal para touch-up
www.montipower.com/es
FONO IP: 224960572 / Cel: +56977648933
info@trametal.cl

Contacta a tu ejecutivo
CAMPO
Todos los lunes junto a El Mercurio

#1 EN INSUMOS SERIGRÁFICOS
SCREENgraf
Marcos de Aluminio TENSADO GRABADO
Tintas epóxicas
Tintas vinílicas
Tintas UV
Tintas textiles
base agua y plastisoles
AUXILIARES
EQUIPOS BÁSICOS
APOYO TÉCNICO, SIN COSTO.
screengraf_ltda
F: 224960500
San Francisco 833, Santiago
ventas@screengraf.cl

SCHULZ
COMPRESORES DE AIRE
Versiones de Tornillos y Pistón, Lubricados, Oil Free, Autónomos.
SECADORES, FILTROS, ESTANQUES
PROYECTOS - VENTAS - ARRIENDOS
REPUESTOS Y SERVICIOS MULTIMARCA
+56 22 666 09 09 - www.servicomp.cl
SERVICOMP
REPRESENTANTE OFICIAL EN CHILE.