

● ● ENTREVISTA WALTER HEILBRUNN, gerente general de Campo Fe

Escribe **LUIS CORVERA**

Fotos **CAMPO FE**

“De este servicio no te podrás escapar. Tarde o temprano vas a tener que usarlo. Pero eso sí, comprarlo hoy te saldrá más barato”, fue la justificación de Renzo Calda, gerente de Mapfre, para la compra de Finisterre y su ingreso a la venta de seguros de sepelio. Desde esa época, Mapfre ha comprado una funeraria y construido un parque cementerio, lo que asustó a Walter Heilbrunn, gerente general de Campo Fe, uno de los principales cementerios privados del país. ¿Pero realmente Mapfre movió el statu quo del sector? Heilbrunn hoy no parece tan preocupado.

En la medida en que el número de entierros en la capital es estable, un año atrás usted creía que el ingreso de Mapfre generaría que los camposantos existentes viesan reducida su participación y ventas...

Es cierto, pero no ocurrió. Es más, te puedo decir que no solo no se redujeron nuestros ingresos, sino que tuvimos un crecimiento de 10% por la venta de necesidad inmediata (entierros).

¿Cómo ocurrió, si Mapfre captó muchos entierros?

Básicamente se explica por una mejor gestión comercial en los puntos de venta...

¿Elevaron las comisiones a las funerarias?

La diferencia va por la relación comercial y no por las comisiones. Nuestros agentes son amigos de los funerarios. Además, tienes que tener en cuenta que quien decide dónde se llevará a cabo el entierro es la familia y no la funeraria. Y en la medida en que el cementerio tiene cada vez más personas sepultadas, es mayor el número de familias que por tener a todos sus familiares juntos optan por nosotros.

“La oferta de parques cementerios es adecuada”



LA EMPRESA CAMPO FE ACABA DE INAUGURAR UN CENTRO FUNERARIO (CAPILLA, VELATORIOS Y CREMATORIO) EN SU PARQUE CEMENTERIO DE PUENTE PIEDRA, Y ENTRE NOVIEMBRE DE ESTE AÑO Y MARZO DEL 2009 HARÁ LO PROPIO EN HUACHIPA. Y ES QUE FALTAN SERVICIOS CONEXOS

Pero eso no permitiría un crecimiento tan alto...

Bueno, no terminé de conlarte los factores que influyeron en el crecimiento. La situación económica en el país ha mejorado y gracias a ello un porcentaje creciente de personas que enterraban a sus familiares en cementerios de la Beneficencia Pública de Lima o de las municipalidades tuvo la oportunidad de acudir a un cementerio privado. De las 30.000 personas que fallecen en Lima al año, ya casi un 50% se entierra en camposantos

privados, pero aún queda un porcentaje importante que se entierra en cementerios clandestinos.

Hay algo que no comprendo. Normalmente en toda industria donde existe informalidad, las empresas formales tratan de combatirla. Sin embargo, ustedes no hacen nada por cerrar los cementerios clandestinos, a pesar de ser una tarea no tan complicada...

Tienes que tener en cuenta que los clandestinos nacen como una necesidad de un grupo de la población que

no tiene acceso a los cementerios de la beneficencia. En ese sentido, más allá de que es una tarea que compete resolver a las autoridades y no a las empresas, creemos que tienen una razón para existir. Eso sí, asumimos que si la situación económica mejora, cada vez tendremos una mayor participación en los entierros.

¿Y cómo es la distribución de entierros entre los parques privados?

No hay cifras oficiales, pe-

ro por lo que más o menos conocemos, Parque del Recuerdo, que es propietario de Jardines del Buen Retiro, y nosotros somos los líderes con participaciones muy parecidas, cerca de 450 entierros al mes cada uno.

¿Qué porcentaje de esos entierros se da por necesidad futura (los nichos fueron adquiridos antes del fallecimiento)?

En nuestro caso, ya llegamos al 45%. Y en la medida en que crezca la necesidad futura antes que la inmedia-

ta, deberá seguir subiendo la proporción cada año.

La venta de necesidad futura, supongo que también contribuye en la mejora de sus ventas.

Por supuesto. En total, nuestros ingresos del 2007 crecieron en 30% y solo 10% fue explicado por necesidad inmediata. Para este año esperamos las mismas tasas de crecimiento. En términos generales, cada vez somos una propuesta más accesible.