

CAMPOSANTO

Una importante corporación guatemalteca con inversiones en varias industrias ha decidido diversificarse e ingresar a un negocio totalmente nuevo para ellos; este grupo empresarial tiene presencia fuerte a nivel regional incursionando en electricidad, bebidas, alimentos, centros comerciales, inmobiliarias, financieras y transportes. Ahora quiere poner a disposición de sus clientes un camposanto o cementerio parque.

Para poder estimar la demanda para este camposanto, se deberá depurar la demanda potencial. Como base fundamental de la potencialidad de compra de derechos de sepultura en el cementerio, se adjuntan los resultados obtenidos a partir de una encuesta directa que se realizó con diferentes grupos del mercado objetivo.

Para obtener la población total, se considera conveniente tomar como base los dos municipios que rodea el área donde se ubicará el nuevo cementerio, y se han sumado cuatro más del alrededor donde se considera que viven potenciales clientes. La totalidad de la población está compuesta según la siguiente descripción:

POBLACIÓN TOTAL	
Sector	Población
Norte	187,134
Noreste	22,428
Centro-Norte	18,194
Centro	9,640
Suroeste	24,050
Sureste	9,671
TOTAL	271,117

Las cifras arriba presentadas corresponden al último censo nacional.

Por otro lado, de acuerdo a fuentes del INE, la tasa de crecimiento neto de la población alcanza 1.67%, puesto que la tasa de mortalidad es de 0.57% y la tasa de natalidad es de 2.24%.

Adicionalmente, dada las características del producto y el servicio del camposanto, se han seleccionado como mercado objetivo los segmentos ABC1, C2 y C3.

MERCADO OBJETIVO	
Grupo Socioeconómico	Porcentaje
ABC1	4.2%
C2	16.8%
C3	22.3%
TOTAL	43.3%

Además, según los resultados de la investigación de mercado, 62.73% de la población no tiene propiedad en algún cementerio; así mismo, de los entrevistados sin propiedad, 49.28% manifestó interés en adquirir un derecho en un camposanto.

Datos estimados, la familia promedio está compuesta por 4.35 personas. Esta cifra permitirá establecer el número de familias que estarían dispuestas a comprar una propiedad en un cementerio, puesto que para este producto la demanda es familiar y no individual.

Participación de mercado

Para establecer cuál podría ser la participación de mercado que al camposanto le correspondería en este mercado, se decidió utilizar una estimación muy conservadora respecto al universo determinado, más aún si se considera que la gerencia de la empresa no desea asumir riesgos mayores. Por esta razón, se recomienda trabajar bajo el supuesto que solamente 5% del segmento efectivamente cuantificado con relación a los espacios de sepultura compraría en el cementerio cada año.

Tasa de crecimiento proyectada de la demanda

Utilizando herramientas de mercadeo y publicidad recomendadas en la estrategia comercial del camposanto, se pretende alcanzar mayores porcentajes de mercado para los próximos años, los que no serán incorporados en los análisis de flujos para mantener la postura conservadora de la evaluación. Es conveniente dejar en claro que el producto o servicio que se pretende entregar es de importancia para el segmento al que está dirigido. La demanda efectiva se incorporará paulatinamente y estará en relación directa a la tasa de natalidad y mortalidad del área, razón por la cual se ha considerado una tasa de crecimiento anual de 1.67% para los próximos 10 años, según lo indicado anteriormente.

Sin embargo, es conveniente indicar que la demanda se está midiendo familiarmente.

Con las cifras anteriores cuantifique la demanda del mercado para los próximos 10 años.