

Analisis del Mercado 2004 - 2005

Desde mediados de la década de los 90, se han registrado importantes incrementos en el consumo y venta de automóviles para el mercado interno. El volumen de comercialización ha crecido más de 3 veces en los últimos 8 años, pasando de 325,045 unidades en 1996 a 1,095,796 en el 2004, estableciéndose una nueva marca de ventas al público durante este último año. En comparación con el 2003, el incremento del volumen de unidades vendidas alcanzó un representativo 12.1%¹. Este excelente resultado se fundamenta principalmente en las agresivas estrategias de comercialización y financiamiento implementadas por los fabricantes y en la creciente incursión de nuevas marcas con una gran variedad de modelos y tipos de automóviles.

Actualmente, **VALUADATA** ha respaldado plenamente a sus usuarios, ya que ha logrado integrar el 98% de los automóviles que se ofrecen en el mercado automotriz mexicano, como consecuencia de esta apertura y expansión, para así hacer frente a la incorporación de esta gran variedad de vehículos nuevos.

Además, la confiabilidad técnica, imparcialidad y transparencia del Grupo **VALUADATA** han contribuido a que la relación entre el mercado asegurador y los Centros de Reparación (talleres y agencias), se mantenga y conserve estable. Para las aseguradoras, esto se ha manifestado en un verdadero control del costo de su siniestralidad, en la transparencia de sus operaciones y en la capacidad para la planeación e implementación de estrategias para la administración de su siniestralidad, sin afectar al mercado reparador; Para los Centros de Reparación, en el sostenimiento de una rentabilidad justa, que les ha permitido desarrollarse e inclusive adquirir equipos y herramientas de vanguardia para ofrecer un buen nivel de calidad y servicio a las propias compañías y a sus asegurados, sin que esto haya representado una mayor erogación en perjuicio de éstos últimos.

Gracias al profundo conocimiento del mercado asegurador y de las reparaciones en México, **VALUADATA** ha sido pionero en el desarrollo y profesionalización del medio, innovando la atención del siniestro e incorporando tecnología de punta en el proceso de valuación. Asimismo, proporcionando controles administrativos para los ejecutivos y capacitación técnica tanto para el personal operativo de las aseguradoras, como para el de los Centros de Reparación. Esto se ha visto reflejado en la elevación de los estándares de calidad y satisfacción de un mayor número de asegurados.

Por otra parte, el mercado asegurador se ha favorecido con el incremento en las ventas de automóviles nuevos, colocando un mayor número de pólizas de daños materiales, las que habrán de renovarse anualmente, puesto que aproximadamente el 60% de las ventas de vehículos nuevos se llevan a cabo mediante algún tipo de financiamiento y por lo tanto a la adquisición de una póliza de seguro.

Buscando obtener un mayor beneficio de esta expansión del mercado automotriz, las compañías aseguradoras han desarrollado diversas estrategias económicas y operativas, encaminadas a elevar la competitividad del precio de sus pólizas e incrementar al mismo tiempo, los servicios que ofrecen a sus asegurados en las mismas.

Entre sus estrategias, han optado principalmente por la reducción de sus costos de operación y por la disminución del costo de su siniestralidad, sin deteriorar o inclusive incrementar, sus niveles de rentabilidad.

Sin embargo, la guerra de precios que se desató desde finales del 2003, impactó negativamente el crecimiento en primas, ya que a pesar del fuerte incremento del 28% en el monto económico de las ventas de autos nuevos, durante el 2004, el crecimiento de las primas de seguros de automóviles fue casi nulo².

Desde otro punto de vista, aunque hubo un crecimiento en el volumen de pólizas, no se obtuvo el correspondiente en ingresos, lo cual significa que se deberán atender una mayor cantidad de siniestros con prácticamente los mismos recursos. Esto además de los incrementos naturales de precios del mercado: materiales, pinturas, mano de obra, refacciones, etc., que a la postre se suman a este efecto económico.

Para contrarrestar el casi nulo crecimiento en primas y lograr rentabilidad, algunas compañías de seguros han adoptado el uso de sistemas nuevos en el mercado para la estimación de daños materiales, basados en tabuladores manuales de tiempos. Con ello, pretenden establecer un precio de mano de obra de manera unilateral, para forzar al mercado de las reparaciones a una baja de sus niveles de precios, buscando disminuir sus costos y hacer frente al inminente incremento de su siniestralidad.

Estos sistemas permiten modificar el precio de mano de obra y la cantidad de horas que tienen estimadas para realizar los trabajos de reparación de los vehículos. Dicha característica, beneficiosa a primera vista, en su aplicación práctica es perjudicial, ya que además de ocasionar la pérdida de la transparencia en las operaciones, estándares técnicos y de precios en el mercado, no considera la evolución natural inflacionaria de los costos de las reparaciones. Esta debilidad propicia que el resultado de sus estimaciones se polarice hacia quién o quiénes utilicen y operen estos sistemas, rompiendo el equilibrio entre las partes, en perjuicio de la imparcialidad y la buena intención de buscar un valor justo para el mercado.

Por otra parte, se les pide a los centros de reparación de apoyo, realizar altas inversiones en instalaciones, capacitación técnica y equipamiento de alta tecnología, condicionando el asignarles un volumen de trabajo. Sin embargo, el ajuste forzado de precios a la baja, no permite a los centros de reparación obtener un margen suficiente de utilidad para cubrir con estos requerimientos. Como consecuencia, el crecimiento que este sector había mantenido se verá frenado.

De manera natural, el mercado de las reparaciones buscará ajustarse para recuperar su nivel de ganancias, ya sea reduciendo la calidad de sus trabajos con el uso de materiales de menor calidad o utilizando piezas del mercado informal, etc., repercutiendo en el nivel de satisfacción de los asegurados. Por otra parte, la característica "abierto" de estos tabuladores posibilita la creación de desviaciones operativas u otros intereses, por lo que en el corto plazo, difícilmente serán alcanzados los objetivos de las estrategias para el control del costo de la siniestralidad, pues al dejar de existir un estándar y orden de precios, este ajuste fuera de control, podría ser mayor que el ocasionado únicamente por el componente inflacionario; desestabilizando y dejando vulnerable al mercado y complicando, definitivamente, el restablecimiento del orden de precios y estándares técnicos, nuevamente.



El empleo de estos tabuladores de tiempos no es reciente, ha sido un método tradicionalmente utilizado de forma manual y que ahora se presenta de forma electrónica. El uso de estos pseudosistemas ha demostrado en el pasado, que lejos de contribuir al desarrollo del mercado, impactan negativamente en los estándares y economía del mismo.

Deben recordarse los escenarios experimentados en el pasado, en los que no existían estándares y orden en los precios, y por otra parte, conservarse y valorarse los esfuerzos realizados para lograr controlar el costo de la siniestralidad durante más de 15 años, lo cual no ha sido una tarea sencilla. Las nuevas generaciones que se integran en la alta dirección del mercado asegurador y que no experimentaron estas vivencias, deberían considerarlas en la toma de sus decisiones, evaluando el desarrollo histórico del sector asegurador, de tal manera que sus estrategias no ocurran en desviaciones del pasado y sean encaminadas con mayor asertividad.

Es una gran responsabilidad de todos los sectores involucrados, salvaguardar el equilibrio económico y nivel de servicio alcanzados a lo largo de todos estos años, en donde la tecnología y cultura **VALUADATA** han sido reconocidas como la mejor solución, y continuar con la aplicación de las estrategias que han dado como resultado un escenario en el que todas las partes se han visto beneficiadas para seguir proyectando a largo plazo el desarrollo y crecimiento de los sectores implicados del mercado mexicano.

VALUADATA, a 20 años de su fundación, continúa como el único Sistema Experto que ofrece un verdadero estándar de costos, al fundamentar los cálculos de sus valuaciones en los precios reales de: los materiales, pinturas, mano de obra, equipos y refacciones; así como, en su base de conocimientos en ingeniería automotriz y en el producto de las investigaciones de los procesos de reparación, llevadas a cabo en nuestro Centro de Investigación y Desarrollo en Tecnología, **CIDET**. De esta manera, **VALUADATA** refleja en forma fiel las condiciones de la economía de estos sectores del país, por lo que sus resultados representan un auténtico indicador económico para el mercado.



¹ AMIA

² Standard & Poor's



Análisis del Mercado Automotriz

VALUADATA celebra 20 años de servir a las Compañías de Seguros y Centros de Reparación; continuando como el único Sistema Experto en el mercado para la estimación y valorización de daños en vehículos colisionados.



SISTEMAS DE VALUACION 2001 S. A. DE C. V.

Zaragoza #1300 Sur, Edificio KALOS A3-301
Monterrey Nuevo León
México.
C. P. 64000
Tel. 01(8)344-38-06 y 344-35-83(Fax)
www.valuadata.com
e-mail: siva@valuadata.com

