



Revisión de la metodología y procesos que se aplican para elaborar la Guía de valores comerciales de vehículos

Informe Final Ajustado

Bogotá D.C., octubre 1 de 2008



REVISIÓN DE LA METODOLOGÍA Y PROCESOS QUE SE APLICAN PARA LA ELABORACIÓN DE “LA GUÍA” DE VALORES COMERCIALES DE VEHÍCULOS NUEVOS Y USADOS

TABLA DE CONTENIDO

	PÁGINA
INTRODUCCIÓN	1
1. METODOLOGÍA CON QUE SE ELABORA LA GUÍA	2
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA Y PROCESOS	2
1.2 FORTALEZAS Y DEBILIDADES	4
2. MEDICIÓN DE CONFIANZA DE LA GUÍA	6
2.1 METODOLOGÍA APLICADA	6
2.2 DIFICULTADES PARA LA APLICACIÓN Y AJUSTES	8
2.3 RESULTADOS OBTENIDOS	9
3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	10
ANEXO: PRESENTACIÓN	

INTRODUCCIÓN

Este documento presenta los resultados de los trabajos que Econometría S.A. desarrolló para Fasecolda con el objeto de revisar la metodología y los procesos asociados a la elaboración de La Guía de valores comerciales de vehículos nuevos y usados en Colombia y realizar una medida del nivel de confianza de los valores contenidos en La Guía.

El documento se ha estructurado en tres capítulos. El primero de ellos se refiere a la metodología que Colserauto, contratista de Fasecolda, sigue para la elaboración de La Guía, en él se describe de forma general la metodología que la firma utiliza para llegar a los precios a publicar y concluye con la opinión de Econometría sobre sus fortalezas y debilidades.

El segundo capítulo se ocupa de presentar la medición del nivel de confianza de La Guía, esto es de los valores calculados por Colserauto con base en las cuatro fuentes de precios que utiliza. Los análisis realizados por Econometría llevan a concluir que un 80% de los valores publicados en la Guía se desvían del precio de mercado en no más del 14%.

Finalmente, el Capítulo 3 reúne las conclusiones de los dos primeros capítulos y presenta una serie de recomendaciones que los consultores han elaborado con base en los análisis presentados en los dos primeros capítulos y en el objetivo de La Guía, como referencia de precios de vehículos nuevos y usados para las firmas aseguradoras del país.

Sea esta la oportunidad para agradecer el apoyo que Juan Manuel García Díaz¹, director de la consultoría, y John Jairo Romero, estadístico responsable del manejo de la información, recibieron de Colserauto para la elaboración de estos trabajos, así como los aportes que al mismo realizó la Cámara Automotriz de Fasecolda.

¹ Ingeniero, Director Administrativo del Comité Automotor Colombiano desde mayo de 2000.

CAPÍTULO 1

METODOLOGÍA CON QUE SE ELABORA LA GUÍA

Con la ayuda de Colserauto, Fasecolda viene elaborando mensualmente La Guía de valores comerciales de vehículos, un documento que presenta un estimativo del valor comercial de los vehículos nuevos y usados en Colombia para uso de las compañías de seguros y del público en general. Para los primeros esta Guía resulta especialmente importante como referencia del mercado, de uso voluntario, porque les permite conocer con mayor precisión el comportamiento de esos precios, más aun en estos últimos meses en que se ha percibido una permanente tendencia a la baja en ellos.

En consecuencia, el análisis realizado por Econometría S.A. sobre la elaboración de La Guía no solo se ha enfocado al nivel de precisión de los valores publicados sino que también ha revisado el proceso que se sigue para determinarlos. Así, este primer capítulo se ocupa de este segundo tema (el primero se trata en el capítulo 2) y se encuentra dividido en dos partes, la primera (numeral 1.1) describe los procesos que adelanta Colserauto para el cálculo de los valores a ser publicados y la segunda (numeral 1.2) presenta la opinión de los consultores sobre las fortalezas y debilidades que percibe en esos procesos.

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA Y PROCESOS

El Diagrama 1 ilustra la metodología y procesos que mensualmente sigue Colserauto durante la elaboración de La Guía de precios que le ha sido encargada por Fasecolda. Esta elaboración parte de cuatro fuentes de información, dos de ellas publicaciones de listas de precio de alto reconocimiento (Motor² y Asousados³), la tercera el listado oficial de precios de los concesionarios en Bogotá⁴ y la última diversas fuentes de consulta sobre la oferta de

² La Revista Motor es una publicación especializada en los temas relacionados con el Sector Automotor, que quincenalmente circula en todo el territorio nacional con el Diario El Tiempo. Tras más de 450 números la lista de precios que en ella se publica se ha consolidado como la principal fuente de referencia para el mercado de vehículos en Colombia, en especial para el comercio de los vehículos usados.

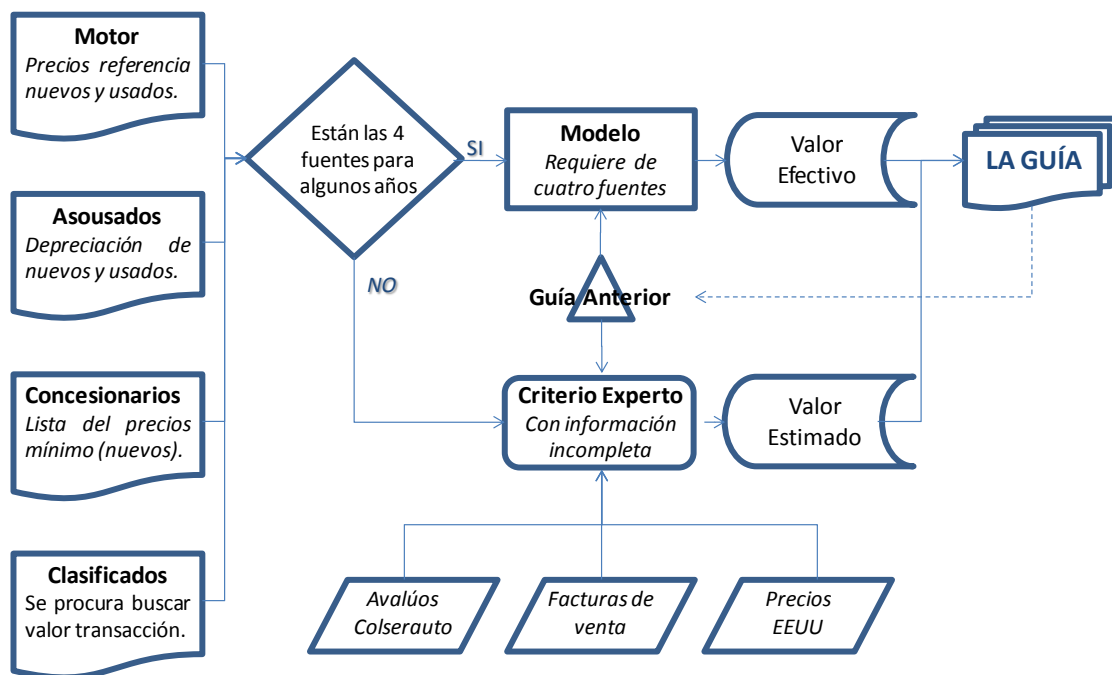
³ Asousados es una organización constituida hace cerca de tres años por importantes Concesionarios de la capital del país (Autoexpo, Autonal, Carmax, Distoyota, Motorysa, Madiautos, Ultracar y Vehimotors) que mensualmente, a partir de los precios de transacción comercial mínima de los vehículos nuevos, con base en la categoría (nacional o importado), y segmento (automóvil, campero y camioneta, vans de carga o de pasajeros, pick up y furgón) y considerando rangos de precios y rotación de los vehículos, establece una depreciación para las diferentes líneas y modelos que se comercializan en el mercado de Bogotá, para llegar así a una lista de precios de venta (no de retoma) de vehículos nuevos y usados.

⁴ Los listados de precios de vehículos nuevos que manejan los diferentes concesionarios en la capital del país usualmente cuentan con un precio de venta mínimo o un descuento máximo, además del precio de referencia

vehículos (clasificados)⁵. Sobre esta última cabe mencionar que los profesionales vinculados con Colserauto buscan contactar a las personas que ya han realizado las ventas para obtener el precio efectivo de transacción y que, cuando se encuentran diferentes valores para un mismo vehículo, se toma el que se considera más acertado de acuerdo al criterio del profesional, o un promedio de los que se consideren más acertados.

DIAGRAMA 1

ELABORACIÓN DE LA GUIA DE VALORES DE FASECOLDA



Fuente: Diagrama elaborado por Econometría con base en información suministrada por Colserauto.

El ejercicio anterior de recolección de información se realiza normalmente entre los días cinco y diez de cada mes, de tal manera que las dos semanas siguientes son destinadas por Colserauto para realizar las labores de actualización de La Guía y los últimos días del mes a los temas relacionados con la edición y publicación de la misma. Debe aclararse que para contrarrestar la pérdida de vigencia de los precios, cuando uno de ellos es actualizado se agrega a una base de datos a la que los afiliados a Fasecolda tienen acceso vía internet.

Ahora bien, para la actualización de La Guía Colserauto cuenta con dos alternativas: (i) un modelo estadístico que exige contar con valores de algunos años modelo para las cuatro

que dan los representantes de las marcas en Colombia. Es ese precio mínimo o el valor de referencia menos el descuento máximo el que utiliza Colserauto para la elaboración de La Guía de precios.

⁵ Cinco son las fuentes de clasificados que se utilizan para la elaboración de La Guía, una son los clasificados que se publican en el diario El Tiempo y las restantes cuatro son fuentes que se pueden consultar por internet, a saber: fotocarro.com.co, clasificar.com, clasificaautos.com.co y tucarro.com.

fuentes y que mediante un ejercicio estadístico de ponderación de esas cuatro fuentes, apoyándose en la Guía anterior, produce los “valores efectivos” de las líneas de vehículo para los modelos que de ellas existan a partir de 1970 y hasta 2009; y (ii) un ejercicio basado en el criterio de los expertos de Colserauto, que se aplica cuando no se tiene información de todas las fuentes mencionadas, en este caso la información disponible se complementa con la de otras fuentes de menor frecuencia⁶ y el experto emite un concepto sobre los “valores estimados” por línea de vehículo y año modelo. Estas dos alternativas se combinan entonces para elaborar así La Guía de Fasecolda.

Una dificultad que se percibe de la metodología anteriormente descrita es que el uso simultáneo de un criterio objetivo (modelo estadístico) con uno más subjetivo (criterio experto) afecta la homogeneidad de los cálculos y dificulta que estos puedan ser replicables fácilmente. Nos referimos a que si dos expertos diferentes construyeran LA GUÍA para un mismo mes, los valores asignados a los vehículos para los que no se dispone de la totalidad de la información podrían diferir en un gran número de vehículos; esto puede resultar especialmente importante si se tiene en cuenta que al realizar el ejercicio de medición de confianza Econometría S.A. encontró que, para el cálculo de más de 47 mil precios, Colserauto sólo había podido aplicar el modelo estadístico para 400 casos por no disponer en los demás casos de información para las cuatro fuentes citadas (Motor, Asousados, Concesionarios y Clasificados).

1.2 FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA METODOLOGÍA APLICADA POR COLSERAUTO

Antes de entrar a plantear las fortalezas y debilidades que esta consultoría percibe sobre el proceso utilizado por Colserauto para el cálculo de los precios publicados se debe destacar que los análisis que se muestran en el capítulo siguiente llevan a calificar esos precios como muy cercanos a los reales del mercado. Indicando esto que el criterio experto que prima para la elaboración de LA GUÍA es muy acertado. Así, cuatro fortalezas se deben resaltar como conclusión de este primer ejercicio de análisis del proceso de elaboración de LA GUÍA de precios de Fasecolda:

- Todas las fuentes de los precios que utiliza Colserauto cuentan con un alto reconocimiento y en su conjunto pueden calificarse de idóneas y completas. En efecto, la revista Motor es sin duda la publicación de precios de mayor reconocimiento en el país y es referencia obligada para las transacciones que se realizan en todas sus ciudades; la guía de precios de Asousados, si bien se encuentra restringida geográficamente a Bogotá, consulta directamente la opinión experta de quienes se encuentran en el día a día del negocio de compra y venta de vehículos;

⁶ Avalúos realizados directamente por Colserauto, Facturas de venta y Precios de los vehículos en el mercado de Estados Unidos.

las listas de precios de vehículos nuevos, si bien pueden sufrir diferencias frente a los finales de transacción, son las referencias oficiales de las diferentes marcas y también, por comparación, afectan los precios de los usados; y los avisos clasificados consultan al único agente económico ausente en las tres fuentes anteriores, la persona del público que no está en el día a día del negocio de compra venta pero desea vender su vehículo.

- La experiencia de los profesionales utilizados por Colserauto se convierte en otra de las principales fortalezas en el proceso que se sigue para llegar a la lista de precios de LA GUÍA. El conocimiento práctico alcanzado por estos profesionales se refleja en los resultados obtenidos sobre la precisión de la publicación y lleva a calificarlos como expertos en el tema de precios.
- La tercera fortaleza, no es menor que la anterior, y corresponde al compromiso que se observa en la administración de Coserauto y en los profesionales involucrados en la elaboración de LA GUÍA frente a la búsqueda de un mejoramiento continuo en los procesos de estimación de precios.
- Finalmente, la cuarta fortaleza que se debe destacar está asociada directamente con FASECOLDA y corresponde con su preocupación por validar y hacer un seguimiento permanente al nivel de confianza de los valores publicados, realizando a la vez aportes al fortalecimiento de sus procesos de cálculo.

En contravía a las anteriores, Econometría quiere resaltar dos debilidades del proceso. Se encuentran estas asociadas fundamentalmente al proceso de estandarización de las cifras y se derivan del muy importante número de precios que se estiman a partir del criterio experto, frente a los escasos que se calculan aplicando el modelo estadístico.

- No existe en Colserauto un manual completo de procesos y cálculos para la estimación de LA GUÍA. Si bien es cierto que al no disponer de información de alguna de las cuatro fuentes de precios de referencia se recurre al criterio experto, con la experiencia recabada se deben ir creando criterios objetivos de decisión a ser aplicados por todos los profesionales vinculados en las estimaciones. Lo contrario deja un gran espacio para las decisiones de los expertos, reduce la unidad de criterio de LA GUÍA, hace más exigentes los perfiles de esos expertos y limita o incluso imposibilita la posibilidad de replicar los cálculos si fuera necesario.

Por otra parte, cuando no se utiliza el modelo, tampoco se conservan las fuentes que sirvieron como parámetros para el cálculo de los precios ni los criterios que se aplicaron para la toma de la decisión experta. Tener esta información de manera organizada facilitaría desarrollar un proceso de normalización de criterios que lleve a un mayor uso del modelo estadístico de cálculo y por tanto a una mayor uniformidad en la aplicación de criterios.

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA CON QUE SE ELABORA LA GUÍA

Como ya se indicó en el capítulo anterior, LA GUÍA de precios de Fasecolda se elabora con base en los precios de cuatro fuentes de información idóneas y completas que reflejan la opinión sobre los mismos de los diferentes agentes que participan en el mercado de los vehículos nuevos y usados, esas fuentes son la revista motor, la lista de precios publicada por Asousados, las listas de precios de vehículos nuevos de las diferentes marcas y los avisos clasificados en medios impresos o a través de internet.

Esas fuentes se han calificado como idóneas y completas por lo que la metodología que se siguió para medir el nivel de precisión de los precios publicados en LA GUÍA correspondió a una comparación de estos con sus fuentes⁷. El numeral 2.1 describe entonces la metodología completa planteada, el numeral 2.2 la aplicada para este ejercicio ante algunas dificultades de información encontradas y el numeral 2.3 presenta los resultados a los que se llegó con la aplicación de esa metodología.

2.1 METODOLOGÍA DESARROLLADA

El objetivo de la metodología que se presenta en este numeral es cuantificar la precisión de La Guía de precios de Fasecolda, es decir determinar con cierto grado de confianza conocido la distancia de los precios publicados con lo reales del mercado.

Llegar a lo anterior requiere dos elementos, los precios publicados, que se conocen por ser los que conforman LA GUÍA, y los precios reales de mercado, que si bien no se conocen con precisión porque ello requeriría de una investigación cuyo alcance hubiera excedido ampliamente el presupuesto de esta consultoría y los beneficios de la investigación, si se tiene una referencia de ellos a través de una serie de fuentes reconocidas como válidas, las mismas que utiliza Colserauto para la elaboración de LA GUÍA.

Así pues, la metodología diseñada para medir el nivel de confianza que ofrece los precios publicados en LA GUÍA corresponde con una medida de dispersión estadística de estos frente a sus fuentes, expresada como la probabilidad, con cierto nivel de confianza, de que un precio de referencia se aleje más de una distancia determinada del publicado. Así, la metodología se puede resumir en los cinco pasos que se reflejan en el Diagrama 2.

⁷ La metodología alterna de hacer una investigación de precios efectivos de transacción en el mercado exigía una muestra muy grande y excedía ampliamente el presupuesto de esta investigación.

DIAGRAMA 2



El primer paso consiste entonces en la conformación de una base de información de tres de las cuatro fuentes hoy utilizadas para el cálculo de LA GUÍA (la revista Motor, Asousados y las listas de Concesionarios) y completarla con información de los clasificados tomada de manera independiente a Colserauto.

El segundo paso corresponde a realizar un emparejamiento (pareo) entre los valores de la muestra y los correspondientes de LA GUÍA, por referencia de vehículo y año modelo. El ejercicio realizado en esta consultoría ha mostrado que no necesariamente todos los modelos que aparecen en las diferentes fuentes se pueden parear con precisión.

En el tercer paso se selecciona una muestra representativa⁸, seleccionada de la base construida a partir de las cuatro fuentes de información disponibles con base en el número de vehículos asegurados por año-modelo. Se sugiere que esta sea una muestra que ofrezca errores relativos no superiores al 1%, con un nivel de confianza estadística del 99% y distribuida uniformemente en cada uno de las fuentes; por lo que su tamaño debería ser cercano a los diez mil datos⁹, dos mil quinientos por fuente, elegidos de manera aleatoria entre los que se encuentren disponibles para cada análisis.

⁸ El término representativo significa que la muestra debe tomarse sobre un universo de datos, en este caso los tomados de las cuatro fuentes de precios señaladas, y que para seleccionar los datos a tomar cada uno de ellos debe tener una probabilidad de selección conocida y mayor que cero, en este caso se propone utilizar la participación del modelo-año en el total de vehículos asegurados para definir esa probabilidad de selección.

⁹ Se debe entender como un dato el precio de referencia para un año modelo.

En todo caso si esta precisión se considera inadecuada, Fasecolda puede recurrir a la siguiente fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra a utilizar.

$$n = \frac{Z^2 CV^2}{Erel}$$

Donde

n: tamaño total de la muestra
 Z: cuantil de la distribución normal de acuerdo con el nivel de confianza establecido
 CV: coeficiente de variación de la variable de diseño
 Erel: Error relativo esperado

Tras realizar el emparejamiento anterior, se debe proceder a realizar una normalización de la muestra de precios de la muestra tomada; para ello, cada uno de los valores de la muestra se debe dividir por el correspondiente precio de referencia de LA GUÍA, de tal manera que el valor normalizado menos uno y por cien no es otra cosa que una medida de la distancia (porcentual) entre el precio de referencia del mercado (muestra) y el publicado (GUÍA).

Habiendo construido así esa *distancia de los valores de LA GUÍA a los de precios mercado*, es posible proceder con el quinto y último paso, construir o calcular el indicador de confianza, simplemente observando cual es la distancia y% máxima, de los x% más cercanos valores. El nivel de confianza se expresará entonces diciendo que ***con una certeza del 99%¹⁰ el x% de los valores de LA GUÍA se encuentran a lo sumo a una distancia y% de los precios de referencia del mercado.***

Para una mejor comprensión de la anterior medida de confianza por parte de quienes accedan a LA GUÍA, ese nivel de confianza se puede clasificar en una categoría preestablecida, para lo cual Econometría S.A. propone utilizar las siguientes:

CONFIANZA MUY ALTA	y = 90%	x ≤ 10.0%
CONFIANZA ALTA	y = 90%	10.0% < x ≤ 15.0%
CONFIANZA MEDIA	y = 90%	15.0% < x ≤ 20.0%
CONFIANZA BAJA	y = 90%	20.0% < x ≤ 25.0%
COMFIANZA MUY BAJA	y = 90%	x > 25%

Finalmente, un ejercicio que resulta conveniente realizar para hacer un seguimiento de la aplicación práctica de LA GUÍA por parte de los aseguradores consiste en un ejercicio similar realizado con base en una muestra de valores asegurados de los vehículos. En este caso los valores asegurados se normalizarían dividiéndolos por el publicado el LA GUÍA vigente a la fecha del seguro y se haría un análisis de dispersión similar al expuesto para medir la precisión. En este caso, las medidas de dispersión reflejarían la diferencia entre los

¹⁰ El porcentaje de certeza dependerá del que se fije para determinar el tamaño de la muestra.

valores asegurados y los de referencia y por lo mismo serían una medida del uso que se está dando a esta publicación.

2.2 DIFICULTADES PATA LA APLICACIÓN DEL EJERCICIO

Para la primera aplicación del ejercicio propuesto en el numeral anterior esta consultoría encontró una dificultad derivada de que Colserauto en su elaboración de LA GUÍA de precios no mantiene los precios de referencia del mercado que le sirvieron de base para su cálculo, salvo la información original de las publicaciones de la revista Motor y de la guía de precios de Asousados.

En consecuencia, sólo fue posible acceder a dos de las cinco fuentes propuestas y en ese sentido los resultados que se presentan solo ofrecen una indicación acerca del nivel de precisión de LA GUÍA.

Por otra parte, no siendo parte del objetivo de esta consultoría, realizar un levantamiento de información adicional y no habiendo podido contar con una base que permitiera una relación rápida entre los precios de la revista Motor, la guía de Asousados y LA GUÍA de Fasecolda, se optó por tomar una muestra aleatoria de esas dos fuentes que ofrecieran una confianza estadística del 95% en los resultados (novecientos precios de referencia).

2.3 RESULTADOS OBTENIDOS

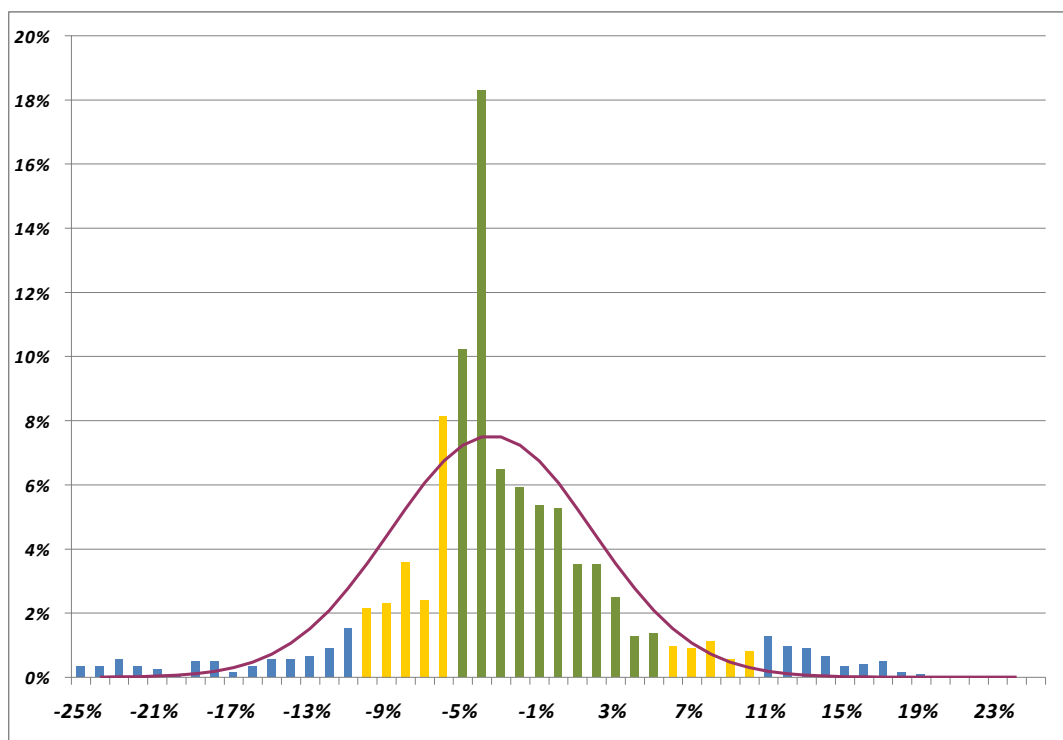
Dos son los resultados que se obtuvieron del ejercicio realizado para hacer la primera medición de confianza de LA GUÍA, ambos lógicamente asociados a la distribución de la distancia de LA GUÍA a los precios de referencia que se puede apreciar en la Gráfica 1.

Los resultados obtenidos muestran un buen ajuste entre los valores de LA GUÍA y los de las dos fuentes utilizadas como referencia del mercado (Motor y Asousados) ya que:

Con un 95% de confianza el 80% de los valores publicados en LA GUÍA de precios de Fasecolda no se distancian de los precios de mercado en más de 14%.

Si este resultado se mantuviera para una muestra mayor que ofrezca un nivel de confianza del 99% para errores relativos del 1%, al incluir las otras dos fuentes propuestas para los precios de referencia (listas de precios a nuevos de concesionarios y clasificados), se podría entonces afirmar que **LA CONFIANZA QUE OFRECEN LOS PRECIOS PUBLICADOS EN LA GUÍA DE FASECOLDA ES ALTA.**

GRAFICA 1
DISTANCIA DE LA GUÍA A LOS PRECIOS DE REFERENCIA



El segundo resultado se deriva de que los precios de LA GUÍA y los de las fuentes no se encuentran centrados alrededor de los mismos valores sino que los primeros tienden a ser mayores que los segundos; así que:

Los valores publicados por LA GUÍA tienden a estar 3% por encima de los de los precios de mercado.

Otro resultado interesante de observar, con base en los análisis realizados, es como cambia la distancia máxima observada entre los valores publicados y los de referencia cuando el porcentaje ($x\%$) de valores de LA GUÍA se modifica. Así, con el mismo 95% de confianza se puede afirmar que el 90% de los valores de LA GUÍA no se distancian de los precios de referencia en más del 20% y que el 70% de ellos no se distancian en más del 10%.

CAPÍTULO 3

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Del ejercicio descrito en los dos capítulos anteriores, se derivan tres conclusiones y ocho recomendaciones para Fasecolda. La primera de esas conclusiones, que LA GUÍA de precios es una buena referencia de los precios de mercado, ya que sus valores no se distancian, con un 95% de confianza, en por lo menos un 80% de los precios publicados, más de un 14% de los de las referencias de mercado con alto reconocimiento. En consecuencia Econometría S.A. encuentra que **EL NIVEL DE CONFIANZA QUE OFRECEN LOS PRECIOS PUBLICADOS EN LA GUÍA DE PRECIOS DE FASECOLDA ES ALTA.**

La segunda conclusión es que la utilización de un modelo estadístico para el cálculo de los valores de referencia a publicar en LA GUÍA, no solo disminuye la subjetividad del los cálculos sino que aumenta su precisión, pudo observarse que para el 80% de los valores publicados la distancia a los precios de referencia no supera el 8%.

Finalmente, la tercera conclusión de este ejercicio tiene que ver con que los precios que se publican en LA GUÍA de Fasecolda se refieren al mes anterior al de publicación, pues corresponden con el mes en que se hayan realizado los cálculos. Esto conlleva a que al momento de utilizar LA GUÍA algunos precios puedan estar desactualizados y diferir de los de mercado de manera importante. Por lo mismo, el proceso que viene realizando Colserauto, de poner los valores a disposición de los afiliados a Fasecolda a través de internet desde el momento en que se calculan es muy importante, debe mantenerse e incluso complementarse incluyendo en la publicación la fecha de cálculo o de cada uno de los precios de referencia publicados.

Las siete recomendaciones derivadas de esta consultoría son:

- Continuar con el cálculo y publicación de LA GUÍA
- Implementar una medición permanente de la precisión de la misma que sirva como mecanismo de retroalimentación para fortalecer su cálculo.
- Modificar el modelo estadístico que utiliza Colserauto para lograr que su aplicación sea la norma de LA GUÍA más que la excepción. Para ello se puede ampliar de forma que:
 - Sea aplicable cuando no se disponga de la totalidad de las cuatro fuentes que hoy requiere.

- De una ponderación diferente a los valores de los clasificados cuando estos se hayan verificados como efectivos de transacción, que a los que no cuentan con esa verificación.
 - Permita que de fuentes como los clasificados, en que pueden haber varios precios para un mismo año modelo de una referencia de vehículo, se puedan ingresar al modelo estadístico esos varios precios.
 - Conserve las diferentes precios de referencia utilizados para el cálculo de una manera ordenada y fácilmente asociables a los valores de LA GUÍA.
- Complementar LA GUÍA con un indicador, o una familia de ellos, que refleje el comportamiento de los precios publicados en el tiempo.
- Implementar mecanismos que permitan medir el uso que los aseguradores dan a los valores publicados, recurriendo para ello a un análisis cualitativo de observaciones, quejas y reclamos o a la comparación de los precios de aseguramiento con los publicados sugerida en el capítulo dos.
- Examinar, con base en los futuros resultados de los análisis de precisión, el manejo diferente de los precios de referencia según la fuente. Por ejemplo, los precios de Asousados se refieren a precios en concesionarios, mientras que los clasificados usualmente se refieren a precios en la calle no completamente comparables con los primeros, por lo que unos u otros podrían tener algún ajuste para su utilización.
- Evaluar alternativas para medir las desviaciones que la precisión de LA GUÍA puede tener regionalmente. Para ello se puede recurrir a observar publicaciones de precios (clasificados) de las principales ciudades o los montos en que se aseguran los vehículos según región.
- Hacer públicos, junto con LA GUÍA de precios, los niveles de precisión que esta ofrece a quienes la consulta.