

Cómo decidir entre Price Crawling y Inteligencia de Precios

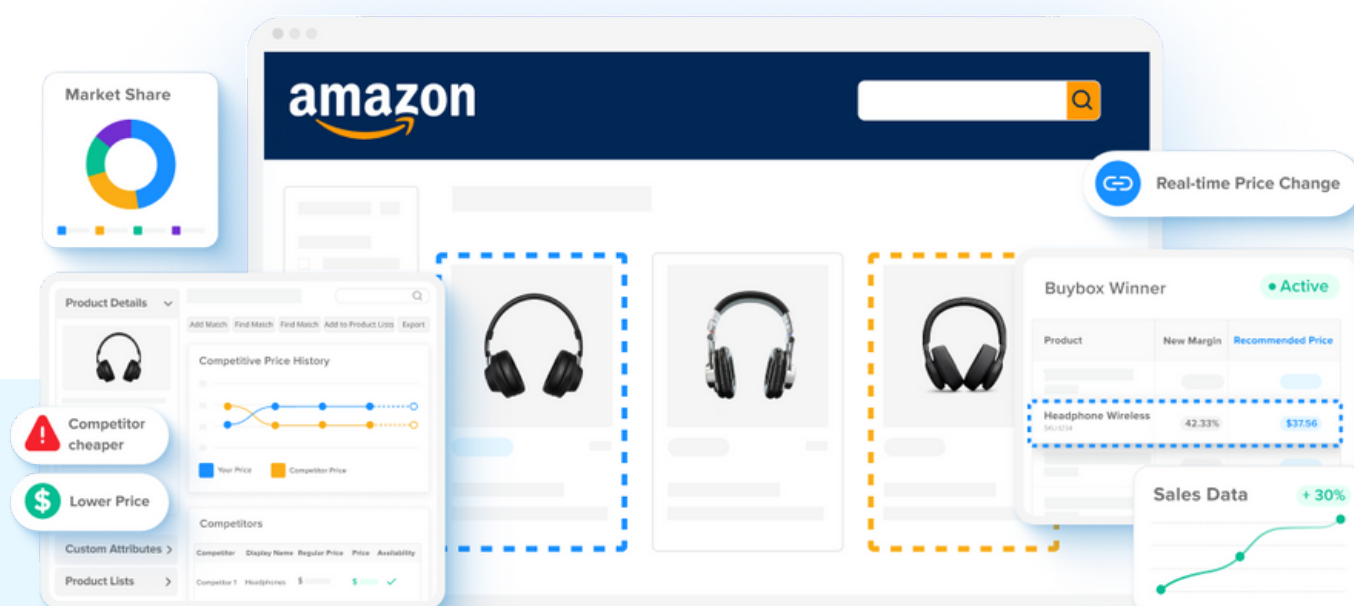


Resumen ejecutivo: Cómo elegir la mejor estrategia de precios para tu negocio

En Wiser, a menudo recibimos preguntas de los equipos de pricing que quieren saber si ofrecemos price crawling o inteligencia de precios y cuál es exactamente la diferencia entre ambas.

¡Es una excelente pregunta! Estas dos estrategias pueden parecer similares, pero cumplen funciones distintas, y elegir la adecuada puede marcar una gran diferencia para tu negocio. Una vez que entiendes qué hacen realmente el price crawling y la inteligencia de precios, el siguiente paso es identificar cuál de estas soluciones se adapta mejor a tus necesidades.

Ahí es donde entramos nosotros. Este whitepaper lo explica todo de forma clara y sin jerga técnica. Definimos qué es el price crawling y qué es la inteligencia de precios, explicamos para quién está pensada cada solución, cómo funcionan y por qué son importantes—para que puedas responder con confianza a la gran pregunta: “¿Cuál es la mejor opción para mí?”



La importancia de los precios en las decisiones de compra de los consumidores

El auge de los marketplaces online ha abierto la puerta a millones de nuevos vendedores, reduciendo significativamente las barreras de entrada. Con costes iniciales bajos, un proceso de publicación simple y acceso integrado a una amplia base de clientes, empresas de todos los tamaños pueden empezar a vender rápidamente. Muchos de estos vendedores operan con modelos de negocio más ágiles y estrategias de precios flexibles, lo que les permite ajustar sus precios en tiempo real y competir de forma agresiva.

Esta expansión ha proporcionado a los consumidores más opciones que nunca, intensificando la competencia de precios en casi todas las categorías de productos.

Para las marcas y minoristas consolidados, este aumento en el número de vendedores ha añadido nuevas capas de complejidad en la gestión de precios. La gran cantidad de competidores en marketplaces dificulta el seguimiento de precios en múltiples plataformas, la aplicación de políticas de precios y el mantenimiento de la coherencia.

A medida que los precios cambian constantemente, las empresas que dependen del seguimiento manual o de datos obsoletos corren el riesgo de quedarse atrás. Sin información fiable y en tiempo real, las marcas pueden tener dificultades para competir y proteger sus márgenes.

De hecho, a los consumidores les importan los precios tanto como a ti. Y los últimos datos lo confirman: el precio sigue siendo el factor más importante en sus decisiones de compra.

Según la última investigación de consumidores de First Insight, el precio sigue siendo el criterio número uno en el proceso de compra.

Para seguir siendo competitivo, necesitas acceso a datos de precios fiables.

62 %

de los consumidores clasifican el precio como el factor más importante en sus decisiones de compra.

52 %

afirma que el aumento de los costos, afectará significativamente su comportamiento de compra.

31 %

planea priorizar productos esenciales, mientras que 25 % tiene la intención de reducir la cantidad de artículos que compra debido al aumento de precios.

Fuente: First Insight. Tendencias de Compra 2025: Las preocupaciones económicas marcan las prioridades del consumidor y la IA mejora las experiencias personalizadas. [Link](#)

La verdadera pregunta no es si debes seguir los precios, sino cómo. ¿Debes centrarte en el price crawling para obtener datos brutos, o apostar por la inteligencia de precios para obtener insights más profundos?



El año pasado, más de **6 millones de retailers** publicaron activamente productos en Amazon, lo que representa un **aumento del 20 %** en comparación con el año anterior.

Este crecimiento pone de manifiesto la intensa competencia a la que se enfrentan las empresas en los marketplaces.

¿Qué es?

Price Crawling

Descubre qué impulsa internet: algoritmos avanzados, modelos impulsados por inteligencia artificial, procesamiento de datos en tiempo real y bots. Estas tecnologías están detrás de todo, desde los motores de búsqueda hasta los asistentes digitales. Cada página web se basa en código, mientras bots y APIs automatizan tareas, recopilan datos y dan forma al flujo de información en línea. Este es el mundo del price crawling.

El price crawling utiliza **bots para rastrear sitios web en busca de datos de precios**. A menudo se les conoce como price spiders, spiderbots, crawlers o scrapers. Estas herramientas pueden extraer información como **precios y descripciones de productos de prácticamente cualquier sitio de eCommerce**.

Una vez que seleccionas la solución de crawling, proporcionas una lista de sitios web que quieres monitorear. Luego, los bots rastrean los datos de tus competidores para extraer los precios, las descripciones de productos y cualquier otra información que la herramienta pueda captar. Finalmente, los datos se recopilan en un formato legible, como un archivo CSV, y se comparten contigo. La cantidad de datos puede ser enorme, dependiendo del número de competidores y productos que hayas incluido.

En esencia, el **crawling** se trata de **proporcionar la mayor cantidad de datos brutos sobre precios posible, y hacerlo lo más rápido que se pueda**.

Inteligencia de Precios

Al igual que el crawling, la inteligencia de precios comienza con una comprensión de los precios de tus competidores. Pero a diferencia del crawling, la inteligencia va varios pasos más allá de la simple extracción de datos.

En Wiser, definimos **la inteligencia de precios como el proceso de seguimiento, monitoreo y análisis de datos de precios para entender el mercado y hacer ajustes informados de forma ágil y a escala**. Es un proceso continuo e iterativo que requiere visibilidad constante sobre el entorno competitivo.

Es precisamente la parte de “analizar” la que diferencia la inteligencia de precios del simple price crawling.

La inteligencia toma la base de datos extraída por el crawling y la enriquece, ofreciendo información más sólida y completa para que puedas reajustar precios con confianza, aplicar descuentos, y tomar decisiones relacionadas con precios en constante evolución.

Piensa en el price crawling como subirte a una báscula: te da una imagen rápida de tu peso en ese momento.

La inteligencia de precios, en cambio, es como utilizar un monitor de salud completo que **sigue y analiza las tendencias y te ayuda a optimizar tu rendimiento con el tiempo**. Con la inteligencia de precios, no solo ves los precios de la competencia —también entiendes su impacto en tu negocio y puedes actuar en consecuencia.

¿Quién se beneficia de cada enfoque?

Price Crawling

Otra forma de diferenciar el price crawling de la inteligencia de precios es observando quién utiliza cada solución. ¿Quién se beneficia realmente?

Ambas estrategias pueden aplicarse en distintos departamentos clave como pricing, BI, eCommerce y category management, pero no todas se adaptan igual: cada equipo necesita distintos niveles de datos y análisis para tomar decisiones acertadas.

El price crawling es una extracción superficial de precios y descripciones de productos. Según la herramienta utilizada, es posible que debas invertir horas en analizar los datos para detectar tendencias que te permitan tomar decisiones con confianza.

Aprovechar el price crawling depende del tiempo disponible:

- ¿Tienes tiempo para revisar e interpretar datos brutos de precios?
- ¿Y para desarrollar y ajustar estrategias de precios basadas en esos datos?
- ¿O para implementar y hacer seguimiento de esos cambios de forma eficaz?

Se trata de una inversión de tiempo considerable. El price crawling es útil si necesitas **datos brutos de precios al instante** y tienes la **experiencia necesaria para analizarlos y actuar rápidamente**, o los **recursos internos dedicados**, como un **equipo de pricing o herramientas de análisis de datos**, que te permitan gestionar el proceso de forma eficiente.

Inteligencia de Precios

La inteligencia de precios va allá de la simple extracción de datos. Mientras que el crawling recopila datos brutos, la inteligencia los **enriquece con análisis, informes y un flujo estructurado que permite pasar a la acción**. Este valor añadido la hace **útil para equipos de pricing y eCommerce que necesitan mucho más que números en bruto**.

Existe una estrecha relación entre el análisis de datos y la acción. Una vez que entiendes lo que los precios de tus competidores revelan sobre tu negocio, puedes tomar medidas para mejorar tu propia estrategia de precios y ofrecer más valor a tus clientes.

La inteligencia de precios es particularmente **útil para equipos que gestionan una gran cantidad de competidores o que deben equilibrar múltiples responsabilidades más allá del pricing**.

Además, muchas plataformas de inteligencia de precios ofrecen asesoramiento experto, lo que las convierte en una solución ideal para quienes prefieren una estrategia menos operativa y más automatizada.

La inteligencia de precios **no solo te ayuda a analizar y reportar movimientos de precios**, sino que también te **proporciona los insights competitivos necesarios para afinar tus estrategias**. Al comprender las tendencias del mercado y los movimientos de la competencia, **puedes tomar decisiones informadas que impulsen la rentabilidad y mantengan tu negocio competitivo**.

La inteligencia de precios en acción

La inteligencia de precios va más allá del simple seguimiento de precios: se trata de **transformar datos brutos en insights valiosos que impulsen decisiones comerciales más inteligentes.**

Con Wiser, todo comienza cuando proporcionas los productos que deseas monitorear. Una vez iniciada la extracción, monitoreamos el precio de cada producto, junto con los precios de la competencia. Esto te ofrece una visión del panorama de precios como obtendrías con el price crawling.

Pero ahí terminan las similitudes.

Con el Price Intelligence de Wiser, no solo recopilas datos: obtienes una ventaja estratégica en un mercado que cambia rápidamente.

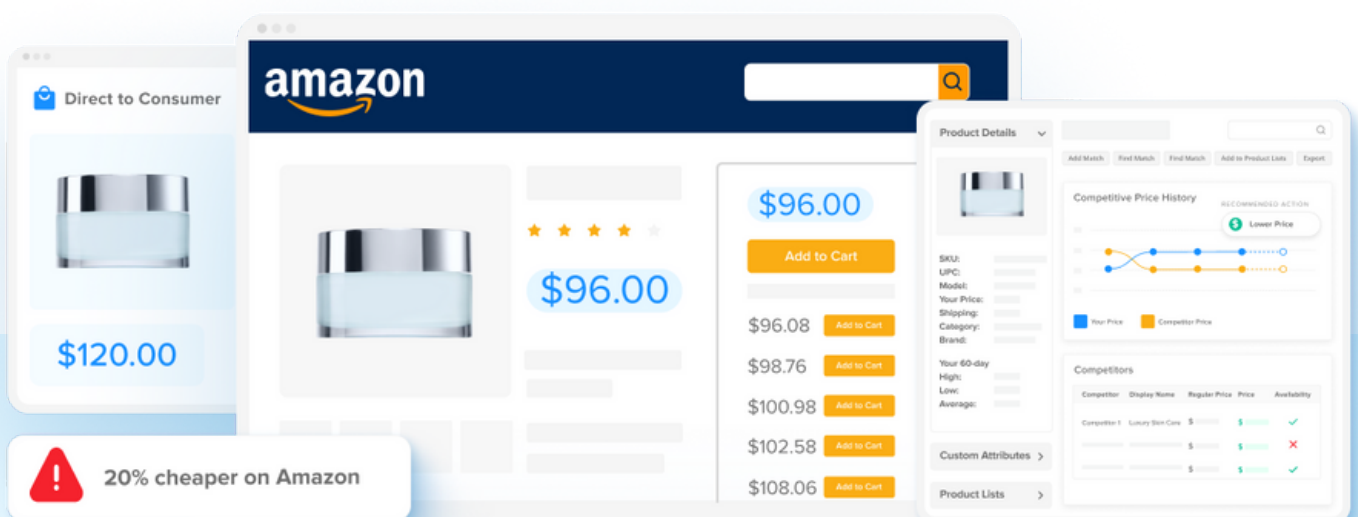
Los precios cambian rápido, y los procesos manuales no alcanzan a seguirles el ritmo. En vez de reaccionar tras perder márgenes o ventas, Wiser te da insights en tiempo real para anticiparte a la competencia antes de que sus movimientos afecten tu rentabilidad.

Con el Price Intelligence de Wiser, puedes:

- Recibir alertas instantáneas sobre cambios de precio para reaccionar antes de perder cuota de mercado.
- Seguir el rendimiento a nivel SKU para identificar productos sensibles al precio y oportunidades de precios premium.
- Analizar tendencias históricas de precios para detectar patrones, anticipar cambios y afinar tu estrategia.
- Realizar benchmarking a gran escala para comparar tus precios con los de la competencia.
- Generar informes claros y accionables que destaquen tendencias y revelen oportunidades de mejora.

Se acabaron las suposiciones y los ajustes de precios generales e ineficientes. Pero la inteligencia por sí sola no basta: lo que marca la diferencia es cómo actúas sobre ella. **El siguiente paso es convertir esos insights en estrategia.**

Así es como se pone en práctica el Price Intelligence.



La inteligencia de precios en acción

PASOS DE ACCIÓN

01 **Identifica competidores**

- Utiliza herramientas de posicionamiento de precios para seguir no solo a tus rivales directos, sino también a competidores emergentes o indirectos, y así anticiparte a posibles amenazas.

02 **Supervisa precios a diario con alertas**

- Implementa un sistema sólido de seguimiento diario de precios con alertas personalizadas para competidores clave, vendedores de marketplaces o productos específicos.

03 **Evalúa las tácticas de surtido de la competencia**

- Analiza cómo tus competidores agrupan productos, lanzan ediciones exclusivas o utilizan variaciones para atraer a diferentes segmentos de clientes.

04 **Analiza tendencias con insights predictivos**

- Examina regularmente los datos de precios y usa analítica predictiva para anticipar acciones de la competencia y cambios en el mercado, permitiéndote ajustar tu estrategia de forma proactiva.

05 **Haz benchmarking frente a la competencia**

- Desarrolla KPIs para medir tu rendimiento en métricas clave del marketplace, como la titularidad del buy box (en Amazon). Evalúa y ajusta regularmente tu estrategia de precios para mantener tu competitividad.

La inteligencia de precios en acción: Casos de éxito reales

Ya hemos visto por qué la inteligencia de precios es clave para los minoristas que buscan mantenerse competitivos en un mercado impredecible. Pero, ¿cómo funciona realmente en la práctica? Aquí te mostramos cómo dos retailers líderes están utilizando la inteligencia de precios para tomar decisiones más inteligentes, mejorar sus márgenes y mantenerse un paso adelante de la competencia.



THE
VERY
GROUP

De la intuición a una estrategia de precios basada en precisión

Gestionar 50,000 productos en un entorno retail acelerado no es tarea fácil. Antes de usar Wiser, The Very Group tenía dificultades para seguir el ritmo de la competencia. Sus decisiones de precios eran inconsistentes, basadas en una combinación de intuición y datos fragmentados. Cuando se daban cuenta de que los competidores los habían superado en precio, ya era demasiado tarde: se perdían ventas y las márgenes se veían afectadas.

Gracias a insights competitivos en tiempo real, The Very Group transformó su forma de gestionar los precios. Hoy, ajustan sus estrategias de manera proactiva. Los equipos ya no dependen de cambios puntuales o improvisados: ahora toman decisiones basadas en datos para seguir promociones, optimizar descuentos y detectar a tiempo tendencias de precios que pueden afectar la rentabilidad. ¿El resultado? Ajustes más rápidos e inteligentes que impulsan los ingresos sin sacrificar las márgenes.

Lee el caso de uso completo [aquí](#).



De ajustes manuales a una estrategia de precios precisa en tiempo real

Con más de 400,000 SKUs que gestionar, Build.com enfrentaba un gran reto: su proceso de precios era lento, reactivo e impreciso. Cambios generales dejaban productos con precios demasiado bajos, afectando las márgenes, mientras que otros quedaban sobrevalorados, lo que generaba pérdida de ventas. Necesitaban datos granulares y en tiempo real para hacer ajustes precisos a nivel SKU.

Gracias al seguimiento automatizado de precios y a los insights competitivos de Wiser, Build.com ajusta precios a nivel producto, en lugar de aplicar cambios amplios. Sus equipos siguen los movimientos de la competencia, analizan la elasticidad de precios y ajustan estratégicamente, asegurando competitividad y rentabilidad.

Con la inteligencia de precios, Build.com se adelanta a él, asegurándose de que cada precio esté optimizado para ganar.

Lee el caso de uso completo [aquí](#).

Conclusión

Desde los gigantes del eCommerce hasta los minoristas especializados, la inteligencia de precios lo cambia todo. Estos casos de éxito demuestran que las empresas que utilizan datos en tiempo real, seguimiento de la competencia e insights de precios no solo ajustan precios: superan a sus competidores, protegen sus márgenes y construyen su propio éxito en un mercado dinámico.

De los insights a la ejecución: el siguiente paso en tu estrategia de precios

En resumen, **el price crawling te proporciona datos brutos** de precios, mientras que **la inteligencia de precios te ayuda a entender qué significan esos datos**. Pero para mantenerte a la delantera en el mercado actual, necesitas más que insights: necesitas ejecución.

Los datos son poderosos, pero solo **si actúas sobre ellos**.

El retail es más impredecible y acelerado que nunca: los precios fluctúan constantemente, impulsados por cambios en la demanda del consumidor, interrupciones en la cadena de suministro y algoritmos de precios. Incluso con la mejor inteligencia, si tus precios se mantienen estáticos mientras tus competidores se ajustan dinámicamente, corres el riesgo de quedarte atrás. Surgen puntos ciegos. Las márgenes se reducen. Las oportunidades se pierden.

Por eso muchas empresas dan el siguiente paso: **aprovechar herramientas de ejecución y optimización de precios para poner en práctica su estrategia**.

Para actuar eficazmente sobre la inteligencia de precios, muchas empresas integran herramientas externas de ejecución de precios que trabajan junto a su plataforma de inteligencia. Estas herramientas permiten **automatizar actualizaciones de precios, aplicar reglas tarifarias y garantizar que las decisiones estratégicas se conviertan en ajustes reales, a la velocidad que exige el mercado**.

Al combinar la inteligencia de precios con herramientas de ejecución, los equipos **pueden ir más allá del análisis y pasar a la acción**, ya sea para responder a cambios de precios de la competencia, alinearse con estrategias promocionales o maximizar las márgenes en tiempo real.

Esta conexión fluida entre análisis y ejecución permite a las empresas mantenerse ágiles, proactivas y competitivas en un mercado en constante cambio.

Al unir inteligencia y ejecución de precios, las empresas pueden:

- Mantente por delante de la competencia ajustando de forma proactiva, no solo reactiva.
- Aplica reglas de precios alineadas con los objetivos de ingresos, márgenes y crecimiento.
- Automatiza las actualizaciones de precios para mantener la competitividad en todos los canales.
- Mejora continuamente tus estrategias con pruebas y seguimiento del rendimiento.

Cuando la inteligencia y la optimización trabajan juntas, las empresas no solo siguen el ritmo del mercado, lo marcan. La estrategia de precios se mantiene ágil, competitiva y alineada con los objetivos del negocio.

En resumen: seguir los precios ya no basta. **Las empresas exitosas no solo observan el mercado: lo moldean.**

Del Crawling a la Inteligencia: Cómo convertir los datos en decisiones estratégicas

El éxito en el mercado actual no se trata solo de seguir los precios, sino de convertir la estrategia de precios en una ventaja competitiva. El price crawling te da datos brutos, pero la inteligencia de precios transforma esos datos en acciones estratégicas. Las empresas que prosperan no se limitan a reaccionar ante los cambios de precios: anticipan movimientos del mercado, optimizan sus estrategias y protegen sus márgenes con confianza.

Gracias a los insights en tiempo real, el benchmarking competitivo y la ejecución automatizada, la inteligencia de precios permite a las empresas ir más allá de la recolección de datos y pasar a la acción con impacto directo en la rentabilidad. La pregunta ya no es si debes seguir los precios, sino cómo transformar esa inteligencia en decisiones más inteligentes que te mantengan a la delantera.

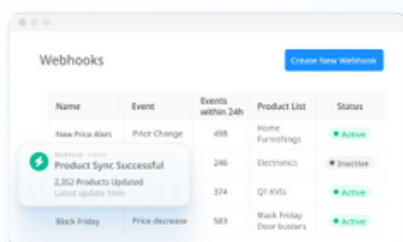
Con las herramientas y la estrategia adecuadas, las empresas pueden conservar su agilidad, adelantarse a la competencia y construir un enfoque de precios tan resiliente como rentable, en un mercado en constante evolución. El futuro de la estrategia de precios pertenece a quienes no solo siguen el mercado, sino que lo moldean.

Explora más: Cómo optimizar tus precios

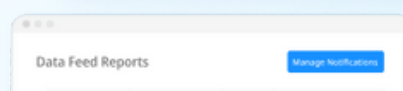
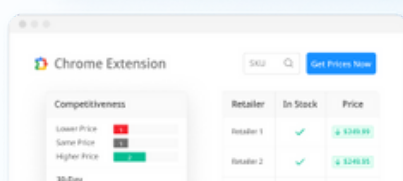
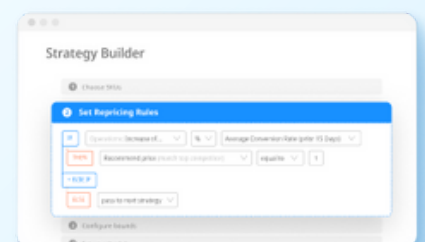
Conocer los precios de tus competidores es solo el comienzo: el verdadero éxito llega cuando optimizas tu propia estrategia de precios. En nuestra **Guía práctica para optimizar tus precios**, te mostramos cómo las empresas pueden enfrentar la presión competitiva, ajustar precios en tiempo real e implementar estrategias ágiles que impulsen tanto la rentabilidad como la cuota de mercado.

Aprende a segmentar tus productos, afinar precios con datos detallados y ampliar tus estrategias más allá de los marketplaces.

[Descarga el informe completo](#)



Product	Retailer 1	Retailer 2	Retailer 3
Microphone	\$89.99	\$63.99	\$62.48
Kettle	\$50.99	\$22.99	\$15.99
Vacuum	\$132.55	\$124.05	\$123.99
Fridge	\$236.45	\$200.95	\$215.99





Acerca de Wiser Solutions

Wiser Solutions se posiciona como un actor clave e innovador en el análisis retail, recopilando datos en tiempo real que permiten a las marcas y a los distribuidores disponer de información procesable a través de múltiples canales de venta. Cada día, analizamos miles de millones de puntos de datos, examinando la actividad de los vendedores, la dinámica de los precios, y las estrategias promocionales tanto en línea como en los puntos de venta. Nuestra experiencia reside en identificar y resolver la desventaja del instante de decisión—garantizando a nuestros clientes una mejor toma de decisiones para perfeccionar la experiencia del consumidor, favorecer su fidelidad, y maximizar las ventas. Con Wiser, las empresas se benefician de un completo conjunto de datos que les permite mantener precios competitivos, optimizar sus stocks, y lograr un buen rendimiento de inversión. Únete a las marcas y distribuidores que confían en nosotros, revolucionando sus estrategias de venta y su rendimiento en el mercado.



WISER.COM