



La Analítica y el Problema de Compras (Parte 2)

Robert M. Münch, CEO, Saphirion AG
Spanish translation: Octavio Fernandez

February 19, 2016

Principios Básicos de Precios por Rendimiento

En el artículo anterior comparamos las diferentes aproximaciones que podríamos hacer para saber si el coste de una pieza es justo y correcto o no. Llegamos a la conclusión de que la mejor aproximación sería la de comparar las piezas directamente. En este artículo (mucho más corto) nos enfocaremos en saber cómo la información sobre las piezas puede decirnos si tenemos un buen precio o no.

La idea básica es muy simple: Si

podemos especificar un par de características que describan nuestras piezas, entonces podríamos estar en posición de relacionar de alguna manera dichas características con el precio. Una vez hecho esto podremos saber el coste "medio" de un producto con unas características determinadas.

Utilicemos un ejemplo sencillo para comprenderlo mejor. La siguiente imagen muestra un conjunto de 6 características para un par de productos

- Precio
- Cantidad

- Peso
- Diámetro
- Longitud
- Anchura

¿Cómo podemos ahora saber, por ejemplo, la influencia del Peso en el precio de nuestras piezas?

Una primera y sencilla aproximación sería sumar todos los Precios. Sumar todos los Pesos y luego dividir ambos. Ello nos proporcionaría el "Coste por 1 unidad de Peso". En nuestro caso sería:

$$\frac{233.736,39 \text{ (Suma de Precios)}}{55.587,97 \text{ (Suma de Pesos)}} = 4,20 \text{ (Coste por unidad de Peso)}$$

Este es el precio medio sencillo de una unidad de peso. La unidad

de peso podría ser gramos, kilogramos, etc.

Ahora hagamos lo mismo con la Longitud:

$$\frac{233.736,39 \text{ (Suma de Precios)}}{23.120 \text{ (Suma de Longitudes)}} = 10,11 \text{ (Coste por unidad de Longitud)}$$

Este resultado nos dice que una unidad de Longitud es mucho más cara que una unidad de Peso.

Ahora podríamos continuar haciendo lo mismo con el resto de características para ver su impacto en el precio pero, ¿tiene sentido

este cálculo?

No, no lo tiene. ¿Qué significa que digamos que el coste medio de "1 unidad de Longitud" es 10,11€ (Utilizaré el € como moneda en el resto del artículo)? ¿Qué aspecto tiene "1 unidad de Longitud"? ¿Es

grande o pequeña? ¿Es ligera o pesada? Ni idea, porque no podemos decir lo que es.

"¡Espera!", podrías decir, "podrías tener en cuenta Peso y Longitud juntos al mismo tiempo". Sí, eso podría ayudarnos a tener una idea

más clara de lo que es “1 unidad de Longitud”. Si sólo es 1 cm debe ser muy pequeña, mientras que si es 1 km deberá ser muy grande.

Ok, teniendo en cuenta estas dos

características al mismo tiempo parece que obtenemos una información mucho mejor sobre el aspecto de una pieza. Ahora bien, ¿Cómo tenemos en cuenta ambas

características en cuenta al mismo tiempo?

Podríamos volver a sumarlas y, de nuevo, calcular la media. Ello nos daría el siguiente resultado:

$$\frac{(4,20 \cdot P) + (10,11 \cdot L)}{2} = 2,1 \cdot P + 5,055 \cdot L = \text{Precio Objetivo}$$

Donde P es el Peso y L es la Longitud. Sin embargo, ¿Qué nos dice esto?, ¿Es esta una buena fórmula o aproximación el realizar estas estimaciones?

Podría avanzar con muchas otras aproximaciones diferentes como utilizar la mediana en lugar de la media, etc. pero ello tampoco nos llevaría mucho más allá.

El problema de este camino es que estamos intentando calcular el “Precio por unidad de ...” utilizando unas características dadas, pero lo que realmente nos interesa no es el “Precio por unidad de...” sino el **“Precio por producto con**

unas características dadas”.

Eso es un tema muy diferente, y la solución no está en normalizar el valor “por unidad de...” y luego extrapolar de ahí el valor actual de la propiedad. Suena bien y sencillo pero es erróneo o, dicho de otra forma, inexacto.

Nos sería de gran utilidad que pudiéramos de alguna manera calcular el precio “correcto” de un producto a partir de todas sus características definidas, ya que entonces podríamos comparar el “Precio Actual” (el número de nuestra hoja de Excel) con el “Precio Calculado” (el número que,

por el momento, no tenemos idea de cómo calcular). Cotejar precio contra precio es fácil comparado con cotejar precio contra “Unidad de...”.

Por ello, **la idea básica del “Precio por Rendimiento” es encontrar una fórmula que nos permita calcular un “Shouldcost”** (en inglés significa “debería costar”. Este es un término normalmente utilizado en la industria cuando hablamos sobre precios) basado en unas características dadas.

El siguiente artículo mostrará cómo se puede hacer.

For more information about NLPP or a NLPP test analysis of your data please visit our web site or get in contact with us at info@saphirion.com

Saphirion AG
An der Lorze 9
6300 Zug www.saphirion.com
Switzerland www.nlpp.ch