CARIBBEAN SUPPLIES C.A.

VENEZUELA

¿CUÁNDO AMPLIAR TU INVENTARIO DE ANDAMIOS?

Herramienta de decisión para empresas arrendadoras

NO PIERDAS EL ALQUILER POR FALTA DE INVENTARIO
Evalúa si tu próxima compra debe ampliar capacidad, completar componentes críticos o esperar a tener más evidencia de demanda.

No empieces por "¿qué compro?"

Empieza por "¿qué demanda estoy dejando de atender?"

1. La decisión que realmente estás tomando

Para un arrendador, el inventario es un activo productivo. La pregunta no es simplemente si necesitas más andamios: es si aumentar o completar tu inventario puede darte capacidad real para atender demanda y generar más facturación.

No mires solamente…	Mira esto
"Me falta material"	Qué solicitudes reales no puedes atender o completas con dificultad.
"Quiero más inventario"	Qué capacidad adicional puedes vender y alquilar repetidamente.
Precio de compra	Inversión frente a ingresos y contribución incremental esperada.
Un componente aislado	Si completa una configuración que hoy te permite perder alquileres.
Una oportunidad puntual	Si existe un patrón de demanda que justifique ampliar capacidad.

PRINCIPIO
Compra para aumentar capacidad productiva, no para acumular inventario.

2. Seis señales para evaluar una ampliación

Demanda no atendida — Solicitudes que superan tu inventario disponible.

Oportunidades perdidas — Alquileres rechazados, reducidos o postergados por falta de material.

Componentes faltantes — Ciertos componentes limitan configuraciones completas.

Utilización elevada — Inventario comprometido que limita nuevas reservas.

Demanda repetida — La misma necesidad aparece de manera recurrente.

Expansión comercial — Nuevos clientes o zonas con demanda concreta.

3. Diagnóstico rápido

Marca Sí / No / No sé. Si no tienes el dato, no lo inventes: conviértelo en una pregunta para tu equipo.

Pregunta	Sí	No	No sé
¿Recibiste solicitudes que no pudiste atender por falta de inventario?	■	■	■

Pregunta	Sí	No	No sé
¿Perdiste o redujiste alquileres por falta de piezas?	■	■	■
¿Tienes componentes que se convierten en cuello de botella?	■	■	■
¿Hay material alquilado cuando aparece nueva demanda?	■	■	■
¿La misma necesidad se repite en varios clientes?	■	■	■
¿Sabes qué material te solicitan con mayor frecuencia?	■	■	■
¿Puedes estimar cuánto dejaste de facturar por falta de material?	■	■	■
¿Tienes una oportunidad concreta que requiere ampliar inventario?	■	■	■

LECTURA
Muchas respuestas “Sí” indican una señal comercial para investigar. Muchas respuestas “No sé” indican información que conviene resolver antes de comprometer capital.

4. Demanda: separa intuición de evidencia

Registra solicitudes reales de alquiler. No necesitas un sistema sofisticado; necesitas saber qué te están pidiendo y qué parte no puedes atender.

Dato	Qué registrar
Cliente / tipo de cliente	Quién solicitó el alquiler.
Fecha	Cuándo apareció la demanda.
Sistema / componente	Qué material solicitó.
Cantidad	Cuánto necesitaba.
Duración estimada	Por cuánto tiempo.
Respuesta	Atendida / parcial / rechazada.
Motivo	Por qué no pudiste atenderla.
Valor potencial	Valor estimado del alquiler, si puedes calcularlo.

5. Identifica el cuello de botella

Situación	Decisión a evaluar
Tienes estructura pero faltan componentes	Completar componentes antes de ampliar todo el sistema.
Tienes componentes pero falta capacidad base	Evaluar ampliación del sistema requerido.
La demanda aparece en varios sistemas	Priorizar por frecuencia, valor y reutilización.
La demanda es aislada	No asumir que justifica una ampliación permanente.

Situación	Decisión a evaluar
No sabes qué limita las reservas	Medir solicitudes, inventario comprometido y faltantes.

6. Utilización: tu inventario puede estar diciéndote algo

Observa qué parte de tu inventario está disponible, alquilada, comprometida, en mantenimiento o fuera de servicio. La utilización por sí sola no determina una compra, pero ayuda a identificar si tu capacidad está llegando a un límite.

Estado	Qué revisar
Disponible	¿Está libre por falta de demanda o porque queda reservada para otra fecha?
Alquilado	¿Qué solicitudes quedan esperando mientras está comprometido?
Reservado	¿Cuántas oportunidades nuevas estás dejando fuera?
Mantenimiento / fuera de servicio	¿La indisponibilidad reduce artificialmente tu capacidad?

NO CONFUNDAS
Tener poco inventario disponible no significa automáticamente que debas comprar.

7. Oportunidades perdidas: el dato que más pesa

Registra cada caso y busca patrones: sistema, componente, cantidad, cliente y frecuencia.

¿Cuántas solicitudes no pudiste atender completamente?

¿Qué material faltaba?

¿Cuánto alquiler potencial representaba?

¿Cuántas veces se repitió la situación?

¿El cliente volvió a solicitar el mismo material?

8. La prueba económica

La decisión debe conectar inventario con economía. No basta con que exista demanda: la ampliación debe tener sentido frente a la inversión, la capacidad de alquiler y los costos asociados.

Variable	Tu dato
Inversión adicional requerida	$ _____
Ingreso de alquiler incremental estimado	$ _____ / mes
Costos incrementales asociados	$ _____ / mes
Contribución incremental estimada	$ _____ / mes
Periodo estimado de recuperación	_____ meses

RECUPERACIÓN SIMPLE
Periodo estimado de recuperación = Inversión adicional ÷ contribución incremental mensual estimada.

Es una herramienta de análisis, no una garantía de retorno. Usa tus propios precios, frecuencia de alquiler, costos, mantenimiento, transporte y condiciones comerciales.

9. Matriz de decisión

Criterio	Alto	Medio	Bajo
Demanda comprobada	Solicitudes repetidas	Algunas solicitudes	Sin evidencia
Oportunidades perdidas	Frecuentes	Ocasionales	No identificadas
Cuello de botella	Identificado	Probable	No identificado
Utilización / disponibilidad	Capacidad limitada	Intermedia	Holgada
Reutilización del activo	Alta	Moderada	Baja / incierta
Economía de compra	Clara	Requiere validación	No justificada

10. ¿Ampliar, completar o esperar?

Resultado	Acción
Demanda repetida + oportunidades perdidas + material identificado	AMPLIAR: prioriza lo que aumenta directamente tu capacidad.
Demanda clara + faltan pocos componentes	COMPLETAR: elimina primero el cuello de botella.
Demanda potencial sin evidencia suficiente	VALIDAR: registra frecuencia, valor y patrón.
Inventario disponible + baja demanda	ESPERAR: mejora utilización y entiende la demanda.
Una sola oportunidad incierta	EVALUAR CON CAUTELA: revisa reutilización y economía.

REGLA DE DECISIÓN
La mejor compra no es necesariamente la más grande. Es la que elimina una limitación comercial concreta y puede volver a producir ingresos.

11. Prioriza tu próxima compra

#	Sistema / componente	Demanda	Pérdidas	Reutilización	Inversión	Decisión
1	_____	Alta/Med/Baja	Alta/Med/Baja	Alta/Med/Baja	$_____	_____
2	_____	Alta/Med/Baja	Alta/Med/Baja	Alta/Med/Baja	$_____	_____
3	_____	Alta/Med/Baja	Alta/Med/Baja	Alta/Med/Baja	$_____	_____

12. Checklist antes de comprar

- ■ Tengo identificada la demanda que quiero atender.
- ■ Sé qué sistema o componente limita mi capacidad.
- ■ Tengo evidencia de solicitudes reales o una oportunidad concreta.
- ■ Sé cuánto inventario adicional necesito.
- ■ Revisé si puedo completar un sistema en lugar de ampliarlo completo.
- ■ Revisé la posibilidad de reutilizar el material.
- ■ Estimé inversión, ingresos incrementales y costos asociados.
- ■ La compra tiene una lógica comercial que puedo explicar.
- ■ Estoy comprando capacidad para atender demanda, no inventario por intuición.

13. Tu decisión

Pregunta	Respuesta
¿Qué demanda estoy intentando atender?	_____
¿Qué material me falta?	_____
¿Cuántas oportunidades no pude atender?	_____
¿Qué patrón se repite?	_____
¿Qué compraría primero?	_____
¿Qué inversión requiere?	_____
¿Qué capacidad adicional espero obtener?	_____
¿Qué debo comprobar antes de comprar?	_____

MI DECISIÓN HOY
■ AMPLIAR INVENTARIO ■ COMPLETAR COMPONENTES ■ VALIDAR DEMANDA ■ ESPERAR Y MEDIR

14. Cuando estés listo para convertir la decisión en una compra

Caribbean Supplies C.A. suministra sistemas de andamiaje y componentes para ayudar a empresas arrendadoras a ampliar su capacidad y atender oportunidades de alquiler.

Podemos revisar contigo qué sistema o componentes necesitas completar o ampliar y preparar una cotización de acuerdo con tu requerimiento.

SOLICITA UNA COTIZACIÓN
Indícanos qué necesitas ampliar o completar, la cantidad aproximada y el contexto de uso. Nuestro equipo puede ayudarte a definir la solución adecuada.

CARIBBEAN SUPPLIES C.A. · VENEZUELA

Sistemas y componentes de andamiaje certificados · Atención especializada