

# Checklist de cobertura

Contratos forward de café · 12 preguntas para 30 segundos

Si su gerente comercial no puede responder estas preguntas sin abrir Excel, la posición abierta del mes vive en la cabeza de alguien - no en un dato. Marque cada ítem con SÍ o NO.

## 1. Ventas comprometidas

- ¿Sabe, sin abrir Excel, cuántos kilos de café excelso tiene comprometidos en ventas forward para el próximo mes?  SÍ  NO
- ¿Cada contrato forward firmado este mes tiene registrado tipo (fijo / diferencial), volumen, fecha y mecanismo de fijación?  SÍ  NO
- ¿Las ventas spot del mes están consolidadas en la misma vista que los forwards?  SÍ  NO

## 2. Inventario

- ¿Sabe cuántos kilos de excelso de su inventario actual están asignables - no comprometidos en otro contrato?  SÍ  NO
- ¿El inventario asignable está medido en kilos de excelso, con el factor de rendimiento ya aplicado?  SÍ  NO

## 3. Compras cerradas

- ¿Conoce las compras a productores cerradas que entregan antes de la fecha de su próxima venta forward?  SÍ  NO
- ¿Esas compras están convertidas a kilos de excelso usando el factor de rendimiento esperado del lote?  SÍ  NO
- ¿Ha verificado que las fechas de entrega de las compras calzan con las fechas de las ventas - mes por mes, no en total?  SÍ  NO

## 4. Fijaciones PTBF pendientes

- ¿Sabe cuántos contratos a precio diferencial tiene pendientes de fijar el componente C?  SÍ  NO
- ¿Cada uno tiene visible su ventana de fijación y su fecha límite, en una sola vista?  SÍ  NO

## 5. Posición abierta consolidada

- ¿Puede leer su posición abierta neta del mes sin reconstruirla manualmente desde cuatro hojas?  SÍ  NO
- ¿La posición se actualiza después de cada operación, no una vez por semana?  SÍ  NO

Si marcó más de tres NO, le mostramos cómo se vería su cosecha en BeanFlux en 20 minutos.

> [beanflux.co/demo](https://beanflux.co/demo)

BeanFlux - plataforma operativa para comercializadoras de café

beanflux.co