

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