

Los Contratos de “Commodities”

Anibal Sierralta Ríos¹

Durante el siglo XVII aparece, por primera vez, lo que podemos denominar contratos a futuro o contratos en el mercado de “commodities”. En el Japón los señores feudales se encontraron presionados entre una economía monetaria en expansión en las ciudades y un deterioro del valor de sus recursos, que eran sustancialmente provenientes de la agricultura. Ellos cobraban una renta de todos sus súbditos, dentro de una estructura absolutista, feudal y clasista, la misma que debía ser pagada en forma de una participación de la cosecha de arroz de cada año; este tributo era cuantitativamente irregular y, además, sujeto a factores incontrolables como las alteraciones climáticas, las plagas de insectos y las invasiones de gorriones. Todo ello hacía que el pago, en términos absolutos, oscilara por alteraciones en la base imponible.

Debido a que el desarrollo económico del Japón, ya creciente desde aquella época, requería el efectivo disponible durante un largo período de tiempo a fin de prever la ejecución de las grandes obras y las guerras de conquista que emprendían los señores feudales, se empezó a buscar un medio por el cual se lograra una estabilidad financiera. Para ello se recurrió a la práctica de embarcar los excedentes de arroz a las principales ciudades, como eran Osaka y Edo (Tokio) donde era almacenado en bodegas para ser consumido de acuerdo con las necesidades.

Con el propósito de captar efectivo, e ir llenando las arcas de su tesoro, los señores feudales empezaron a vender certificados que consistían en documentos de almacenaje, garantizados por los bienes guardados en las bodegas del feudo. También se puede ver en este acto la figura del *Warrant*, es de-

cir, el certificado que acreditaba el depósito de determinada mercadería por un valor fijado al momento de su ingreso a almacén.

Pues bien, los comerciantes generalmente compraban estos certificados en anticipación a las necesidades proyectadas.

Con el tiempo tales certificados -y aquí es donde se aleja de la figura del *Warrant*- vinieron a ser ampliamente aceptados entre los comerciantes como una forma de moneda para facilitar las transacciones a título oneroso.

Este sistema se desarrolló con óptimos resultados pues los comerciantes negociaban sus certificados ofreciéndolos como garantía.

A mediados del siglo XVIII el Emperador designó y oficializó el reconocimiento de los mercados de arroz y estableció una serie de reglas, las cuales eran bastantes similares a las que regulan hoy los contratos a futuro. En efecto estas reglas son:

1. Cada contrato tiene una duración o plazo determinado.
2. Todos los contratos tienen las mismas características.
3. Ningún contrato puede prorrogarse o transferirse para otro término.
4. Los contratos se perfeccionan a través de una Bolsa.
5. Cada contratante ha de establecer una línea de crédito con la Bolsa de su satisfacción.

Así, entonces, evolucionaron rápidamente en el

1. Consultor Internacional (DEA, INTAL/BID, WIPO). Premio IBA 1991, al mejor libro. Profesor de la Academia Diplomática. Asesor del Banco de Rio de Janeiro.

mundo, principalmente en EE.UU. e Inglaterra, las casas de intercambio o las bolsas de contratos a futuro, pasando desde una organización tipo club a casas formales, estructuradas específicamente, para actuar como casas de intercambio. En el año 1848 se estableció en los EE.UU. el Chicago Board of Trade, que después de la Guerra Civil adquirió un tamaño e influencia destacable en el comercio internacional. Al ejemplo de esta Bolsa se crearon otras casas de comercio en New York, New Orleans, Londres y otros centros que manejan, hasta ahora, el mundo de los mercados a futuro.

En el transcurso de dos siglos la comercialización de "commodities" ha experimentado grandes transformaciones, principalmente en el alcance y dimensión del mercado abarcando las operaciones internacionales, la naturaleza de los riesgos, la motivación y la forma en que actúan los sujetos y las prácticas de liquidación.²

El conocimiento práctico y jurídico de los contratos sobre "commodities" o contratos a futuro, es importante para los operadores directos (exportadores o productores) o para los comerciantes (especuladores); así como para los abogados asesores de empresas exportadoras y de los bancos e instituciones financieras ya que éstas facilitan una comercialización más dinámica.

El sistema financiero asiste al productor a través del financiamiento de parte del valor de las ventas en Bolsa, así como en el financiamiento de los ajustes diarios.

1. ESTRUCTURA DE LOS CONTRATOS

Entrar al análisis de los contratos a futuro significa tratar:

- Naturaleza jurídica.
- Sujetos de la relación contractual.
- Procedimiento para establecer y negociar un contrato a futuro.

Todo esto nos lleva a considerar un aspecto singular que es la condición "lex situ" aplicable a este negocio.

Cuando se trata de las normas generales de contratación se considera que un acuerdo libre de volun-

tades puede ser planteado en cualquier tiempo y lugar, discutiéndose únicamente la ley aplicable o la jurisdicción invocada, no la limitación en el espacio para estipular recíprocas obligaciones. En el caso del contrato a futuro el lugar le da validez al documento, lo cual quiere decir que un acuerdo no se puede celebrar en cualquier tiempo y lugar sino que requiere de un sitio específico.

1.1. Naturaleza del Contrato:

Consiste en el acuerdo libre de voluntades entre un vendedor (exportador) y un comprador (importador) y la participación principal en este acuerdo legal de una Bolsa o establecimiento autorizado de intercambio de productos. A la vez, el vendedor acuerda entregar durante un período determinado un volumen de mercancía en el cual se establece la calidad particular y las condiciones de entrega prescritas por la casa de intercambio de productos en la que dicho bien es negociado.

En este contrato no existe desplazamiento del bien, por el contrario, éste no sale ni durante ni después de la firma del contrato. El mismo se ejecuta por medio de documentación.

Si llega el momento de su ejecución el contrato se finiquita por un pago en efectivo al momento de la entrega de la mercancía, la que ha sido establecida cuando las partes lo pactaron. Durante todo ese lapso, que va desde el acuerdo de voluntades hasta la ejecución del contrato, los intervinientes deben estar de acuerdo con un intermediario calificado, respecto a una serie de condiciones como son las características y especificaciones técnicas del producto, el plazo de vigencia y la fecha de su culminación, la calidad de las partes contratantes y el depósito inicial de financiamiento. Este financiamiento también se halla estipulado en el contrato y busca proteger al intermediario de una posible pérdida como consecuencia de variaciones sustanciales en el precio. Claro está que existe una condición bilateral que faculta al intermediario a cerrar la posición del comerciante, en caso de que el financiamiento sea afectado seriamente.³

1.2. Sujetos de la relación contractual:

Los sujetos que intervienen en un contrato a futuro son el productor (exportador) que está buscando

2 Chicago Board of Trade. *Commodity Trading Manual*, Chicago, 1977, p. 8 y ss.

3 ANIBAL SIERRALTA RIOS. *Contratos a Futuro. Características y Aplicación del Comercio Exterior en América Latina*. Río de Janeiro, OEA/CICON, 1986, p.7 y ss.

una protección para el precio de sus mercancías, y el comprador que trata de obtener un beneficio con las variaciones de precio.

El comprador actúa frecuentemente como un especulador y no debe ser considerado como un sujeto nocivo en la relación comercial a pesar de la literatura y la más abundante tradición oral que señala que su actuación encarece los bienes que llegan al consumidor. La exageración ha llevado, en algunos casos, a considerar la palabra especulador como el peor enemigo del consumidor. Si hiciéramos un razonamiento puramente económico tendríamos una visión bastante distante.

El especulador oscila entre el exceso de oferta de un producto que propicia el abaratamiento del mismo y la escasez que inclina la curva aumentando los precios. En efecto, el especulador compra cuando el precio es muy bajo por incremento en la oferta y luego empieza a vender cuando hay un incremento en la demanda por una retracción en la oferta. Sin embargo, no puede almacenar y reservar por mucho tiempo el bien sino que empieza a soltar la mercancía paulatinamente. Entonces, actúa como un regulador del mercado, no atesora *stocks* pues tendría dificultades financieras, o en todo caso no almacena por un largo período de tiempo hasta propiciar la escasez. Cuando percibe que el precio empieza a subir, por una contracción en la oferta, es que suelta mercadería y luego va compulsando el mercado.

Si el intermediario no existiera, entonces se agotaría la producción consumida por muchos compradores o almacenada por otros que es lo mismo, pues en los dos casos no existe el bien disponible para ser consumido. Al agotarse la producción o al estar repartida en muchas manos se diluye la capacidad de una oferta única, o la presentación aislada de varias ofertas individuales no es percibida de manera sustantiva por el comprador, entonces se daría un alza elevada del precio. El consumidor se vería afectado de manera directa en su recta de presupuesto.

Para asegurar el cumplimiento de las obligaciones de las partes principales, existe un tercer sujeto que hace parte integrante de la operación. Este participante tiene la responsabilidad de ejecutar los términos contractuales, así como de compensar todos los negocios efectuados entre vendedores y compradores, actuando como depositante de los márgenes y ejecutando procedimientos que busquen promover la eficacia e integridad de los mercados de "commodities". Es el *Clearing House* o Cámara de Compensación que garantiza la transacción.

Finalmente tenemos la Bolsa o establecimiento autorizado de intercambio de productos. Su función básica es realizar la compensación de las posiciones de cada uno de los otros dos sujetos, comprador o vendedor, a fin de que si uno de ellos quiere retirarse del mercado pueda hacerlo, a través de una operación inversa; es decir, si está comprando, vende, o si está vendiendo, compra. Si es comprador vende un número de contratos; si es vendedor comprará un número de contratos.

Por otro lado, la Bolsa permite identificar claramente a los contratantes que figuran al final de toda la relación contractual.

El propósito de la Bolsa es brindar una infraestructura de servicios como son sistemas de computación, archivos, equipos secretariales e incluso acondicionamiento físico; brinda un escenario para que en igualdad de condiciones operen los sujetos directos de la relación contractual. Ello posibilita que compradores y vendedores operen organizadamente y en las mismas condiciones.

1.3. Procedimiento para establecer y negociar un contrato:

Existen dos posiciones que se pueden asumir en un contrato a futuro.

1.3.1. Una llamada "posición corta", que es la posición del contratante que vende de manera propia a futuro. También se le conoce como "short position".

Esta posición se toma motivada por la expectativa que en el futuro el precio del producto baje de los niveles en que se encuentra el día en que se cierra el contrato. Así por ejemplo, si un comerciante espera que en el corto plazo el precio del azúcar descienda por debajo del nivel vigente al momento de la firma del contrato, la acción especuladora del contratante sería vender hoy un contrato para la entrega futura de una determinada cantidad de TM. de azúcar a un precio igual al que estaba vigente al momento del contrato, ante la expectativa de que cuando la entrega física de este producto se realice, se obtenga un precio a la vista por debajo del que se estableció anteriormente. Así se generaría una importante utilidad ya que el vendedor vende el día de la entrega a un precio por TM. y cumple así con su compromiso contractual, haciéndola llegar al comprador quien previamente ha pagado una cantidad superior.⁴

⁴ANIBAL SIERRALTA RIOS. *Op. cit.*, p.12.

1.3.2. Una llamada "posición larga", también conocida como "long position", que vendría a ser una postura de negociación diferente, la cual se juega cuando se tiene la expectativa que el precio de la mercancía que se negocia suba de modo tal que se va a comprar hoy un determinado producto que en el futuro va a costar más. Así, por ejemplo, si una persona considera que el precio de la plata va a subir en un término de seis meses o más, entonces esa persona -si hablamos en términos lógicos- efectuará hoy un contrato en donde compra el derecho inicial de tener en el futuro la posibilidad de adquirir una cantidad de onzas de plata a un precio determinado aun cuando el mismo a la vista se encuentre en un nivel superior. Así se obtendrá una utilidad por cada onza estipulada en el contrato.

La gran cantidad de operaciones de compraventa que se celebran sucesivamente sobre un mismo producto es otra de las características en este procedimiento contractual. Cada cosecha o lote de granos, ya sea de café, maíz, trigo, se negocia un promedio de 15 veces antes que se dé el desplazamiento físico de la mercancía y antes que, obviamente llegue al mercado.

Las ganancias son grandiosas, pero las pérdidas también lo son; si no, no se explicaría el volumen de estos superbeneficios.

La razón de las pérdidas es la característica falta de decisión que tiene el especulador o productor de cerrar su posición cuando ésta va acusando pérdidas. La esperanza de recuperar espacio perdido o disminuir sus pérdidas lo hace mantener su posición y a medida que aquella crece entonces, casi instintivamente, procura mantenerse ante la ilusión que en la siguiente operación mejore su posición. Así, contrariamente a lo que se supone, en este tipo de actividades los productores cortan las posiciones en las cuales están percibiendo utilidades y dejan correr aquellas otras en las cuales sufren pérdidas, alterando aquel adagio del mundo de los negocios de que "hay que cortar las pérdidas y dejar correr las utilidades".

El juego en los mercados a futuro es como el juego de *poker*, que por otro lado no tiene más que una explicación económica: "si alguien gana es por que otro está perdiendo". Lo que uno de los contratantes pierde es lo que el otro contratante está ganando y si se colocaran frente a frente las ganancias y las pérdidas darían cero. Esto ocurre debido a que frente a una posición corta se da una posición larga.

2. APERTURA DE CUENTAS

Es la etapa en la que cada uno de los sujetos de la relación contractual inicia su participación en *hedging*. Se abre una cuenta para determinar el volumen y la calidad de la mercancía que debe entregar.

Como cada contrato está estandarizado, es decir tiene una estructura formal similar uno con otro, entonces se apertura una cuenta en la que se registra el número y fecha del contrato y luego se va sumando en ella las entregas de la mercancía para determinar un resultado final. Es decir, se realiza lo que se llama la "formación de lote". Claro está, el cliente vendedor ha de solicitar que se anote en dicha cuenta el registro de cada lote adjuntando los siguientes documentos:

- Declaración de propiedad de la mercadería.
- Peso, total e individual, de cada lote.
- Calidad: características y especificaciones técnicas.
- Certificado de calidad, cuando así se hubiera pactado.

Un aspecto interesante por mencionar durante la apertura de la cuenta, es un mecanismo meramente de bolsa de mercaderías, es la llamada "emisión de órdenes" que no viene a ser más que el conjunto de instrucciones, con características de mandato, que se pueden emitir en una operación de contratos a futuro. Estas son:

- Orden hasta cancelar: se refiere a orden de compra y venta con precio fijado y con validez hasta una fecha que se indique mediante aviso previo.
- Orden limitada: es una operación en la cual hay un precio fijado y dispuesto con antelación a su ejecución.
- Orden de Mercado: es la orden de compra o venta al mejor precio que exista en el mercado en que la orden es recibida.
- Orden de suspensión: ésta tiene dos aspectos, cuando se trata de venta o cuando se trata de compra.

En el caso de venta, la orden con precio preestablecido se torna en "orden de mercado" cuando en el remate se negocia o se oferta contratos con el precio preestablecido o debajo de él.

En el caso de compra, la orden con precio estipulado, o preestablecido se convierte en "orden de mercado" cuando en el remate se negocia o se oferta contratos con el precio preestablecido o por encima de él.

3. ANALISIS MERCADOLÓGICO

Es conveniente efectuar un análisis de los mercados a futuro partiendo de una toma de conocimiento sobre su propia naturaleza y lo que dice la técnica operativa de los mismos.

A través de este análisis es que se puede anticipar acciones de mercados a futuro, teniendo en consideración el comportamiento de los precios en el pasado. El supuesto trascendente consiste en que las fluctuaciones de precios no son estrictamente independientes y que ciertas formaciones tienden a correlacionarse en una dirección subsecuente de los precios.

Efectivamente, parece darse un proceso continuo en la formación de precios de las mercaderías que se negocian a futuro dentro de la Bolsa. Dicha oscilación sólo puede ser apreciada cuando se mantiene una información continua y cuando la misma puede ser visualizada por las partes intervinientes en un contrato.

A la formación teórica fundamental de la naturaleza de un contrato, su estructura formal y la manera de visualizarlo; se une el conocimiento técnico que ordene el historial contractual de un bien y que además establezca las formas de interpretar esa información dentro de una realidad concreta al momento en que se desea pactar. Aquí se unen, pues, la formación teórica y el conocimiento práctico. De allí la importancia de transmitir de manera integral este nuevo tipo de contratos.

Una de las técnicas operativas que permite visualizar estas formaciones de precios es la de los histogramas y gráficos de barras que expresan tendencias y oscilaciones de precios de determinado producto en un horizonte de tiempo. Estos histogramas pueden ser de barras, gráficos de puntos y números y promedios móviles de complejidad variada. Siendo los histogramas de barras verticales bastantes simples y los más ampliamente usados, proporcionan la más básica información sobre precios (los más altos y más bajos del día) y el precio de cierre. Evidentemente la mayoría de los técnicos confía en

mayor medida en sus histogramas de barras que en cualquier otra cosa.⁵

Los gráficos de puntos y números son muy detallados mostrando todas las fluctuaciones día a día, más que una visión de un tramo mínimo seleccionado. Los técnicos que usan este modelo estiman que el mayor esfuerzo requerido se justifica por la ventaja de ver cómo un mercado actuó durante el día, y no únicamente apreciar la posición más alta, la baja y el cierre, que muestra el histograma de barras.

Las ilustraciones que muestran los promedios móviles expresan particularmente volúmenes comerciados, donde éstos representan el número de contratos pactados. Los técnicos observan los volúmenes de expansión durante un movimiento de precio como una señal que el mercado se está moviendo en una dirección de destacada y fuerte tendencia; en cambio un volumen bajo es tomado con una corrección de tendencia contraria.

Los sujetos intervinientes en un mercado a futuro deben basarse continuamente sobre los histogramas para ayudarse en la determinación del plazo de compraventa. Típicamente un especulador, tiene en cuenta el comportamiento de la oferta y la demanda, pero debe esperar hasta que los histogramas le den una señal de confirmación antes de iniciar una posición. Si se observara cambios contradictorios en los gráficos, que ocasionan desacuerdos en la apreciación técnica, ellos deben llevar a plantearse preguntas para determinar si acaso algunas importantes consideraciones del mercado pueden haber sido observadas superficialmente, o si precios futuros pudieran haber descontinuado ya el panorama fundamental o lo racional.

Cuando de la lectura de los histogramas se apreciara que los precios futuros no están respondiendo al criterio fundamental, normal y lógico de lo que debería ocurrir con determinado producto según su oferta en el mercado a futuro, ello nos debe prevenir frente a una actuación precipitada por el mismo impulso de las operaciones en los mercados.

Los especuladores nunca deben olvidar que su tarea primaria es predecir lo que otros operadores comerciales van a hacer y, obviamente los histogramas y su interpretación técnica proporcionan instrumentos de valor dentro de la psicología del mercado que nadie puede darse el lujo de ignorar.

5. ARTHUR SKLAREN. *Techniques of a professional Commodity Chart analyst*, Commodity Research Bureau Inc., New York, N.Y., 1980.

El análisis mercadológico del mercado a futuro es una técnica valiosa que permite predecir el futuro del producto y los precios, pero que será útil cuando se use en el contexto adecuado. Los analistas no esperan que sus histogramas hagan predicciones continuas; más bien acuden a ellos como una fuente adicional de información que ocasionalmente produce señales interesantes del mercado. El especulador que mantiene firmemente esto en mente evitará el error común, de tratar de leer en sus gráficos algo que simplemente no está allí; no siempre es posible hallar una respuesta automática a la pregunta qué es lo que va a hacer un mercado a continuación, sino únicamente apreciar si los histogramas contienen cualquier indicador comercial confiable. El análisis mercadológico produce intermitencias más que predicciones continuas y, quienes confeccionan y producen los gráficos e histogramas deben aceptar que, a veces, de su apreciación técnica se concluye un veredicto de indecisión.

Es aconsejable mirar más bien el volumen total comercializado en todos los contratos de un producto básico en particular, que observar cada uno de ellos por separado. Ello evitará distorsiones que pueden surgir como resultado de un ilimitado ciclo de contratos individuales a futuro.

Empero, es necesario aclarar que las opiniones acerca del valor del análisis mercadológico varían ampliamente de persona a persona y, aún entre autores de un mismo país. Nadie ha sido capaz de probar de manera concluyente o desaprobar el supuesto no aleatorio sobre el cual todos los principios técnicos -como el que seguimos- están implícitamente basados; y en tanto ésta siga siendo la situación permanecerá un espacio considerable de desacuerdo. Cada usuario o sujeto de un contrato deberá juzgar por sí mismo el valor de los histogramas sobre la base de evidencias limitadas y algunas veces contradictorias.⁶

El valor del análisis mercadológico es que complementa una visión total del mercado a futuro, pues los precios en el largo plazo tienden a estar determinados por la ley de la oferta y la demanda; pero muchas veces los consumidores y por consiguiente los mercados pueden responder y actuar sobre la base de impulsos emotivos en lugar de sobre un razonamiento puramente económico.

Los histogramas proporcionan vistas gráficas de cómo se está comportando un mercado y si hay una

correlación significativa entre cambios sucesivos de precios, marcando una tendencia destacada; las que si son usadas junto a una apreciación no cuantitativa sino cualitativa de las orientaciones económicas y aún políticas del mercado, pueden proporcionar información reveladora acerca de si aquél está reaccionando de una manera lógica ante lo que dicen las cifras y los números o la influencia de las noticias, las declaraciones y los rumores.

3.1 Obligatoriedad de la Tradición de la Mercadería.

Tal como se señaló, el contrato a futuro es un compromiso de compra y venta de mercadería, cuya tradición y pago se hará en una fecha futura.

Si el vendedor quiere efectivamente entregar la mercadería, puede hacerlo; si el comprador prefiere recibir físicamente el producto, puede hacerlo. Y en ese ámbito de cosas, este negocio puede asemejarse al contrato de compraventa internacional, pues se da una tradición del bien objeto del contrato y una recepción por parte del adquirente. Sin embargo, hay una sutileza que tiene efectos muy claros y nítidos y es que tanto el vendedor como el comprador tiene una facultad de entrega y recepción, más no una obligación, que sí se da como condición fundamental en un contrato de compraventa donde el vendedor está obligado a entregar la mercadería y no tiene una actitud discrecional.

En el contrato a futuro hay siempre un contrato abierto -vendedor (que puede convertirse en comprador) para cada contrato abierto- comprador (que puede convertirse en vendedor). Así a cada deseo de recepción corresponde una recepción efectiva y una entrega real independientemente de ser deseada o no, y viceversa.

La fecha futura de entrega es denominada "mes de entrega". Efectivamente los contratos se diferencian por el mes, así el "contrato trigo julio" es distinto del "contrato trigo agosto". El mes es el momento de ejecución del contrato, es el momento particular durante el cual vence un contrato a futuro; entonces el "mes de entrega" se convierte en "mes presente" cuando los contratos abiertos quedan sujetos a liquidación por entrega o recepción conforme a lo estipulado en el Reglamento de Bolsa.

El mes de ejecución del contrato comprende en general cerca de 15 días útiles, que se empiezan a

6. ANIBAL SIERRALTA RIOS. *Negociación y Contratación Internacional*, Universidad Autónoma de Asunción, Asunción (Paraguay), 1992.

contar desde el primer día útil de cada mes. En ese lapso el vendedor puede escoger la fecha precisa, pero el comprador que efectivamente desea recibir la mercancía no tiene condiciones de saber el día en que tendrá el producto a su disposición.

Pero, por otro lado, el comprador que podría parecer tener la posición más débil en la relación contractual, al no tener la posibilidad de saber el día exacto en que ha de recibir la mercadería, adquiere una facultad que reequilibra su aparente debilidad frente al vendedor. En efecto, el comprador puede en el día que recibe la notificación de entrega de mercadería, emitir a su vez una orden de venta de contrato con la estipulación de "reentrega" y así la mercadería no llegará a sus manos sino a aquellas que él haya designado. Algo más, si el comprador, en una situación extrema, ha recibido la mercadería, más no desea quedarse con ella, sino por el contrario desea transferirla puede colocarla en el mercado en posición disponible del corredor quien se encargará de transferirla a terceros e incluso a la propia Bolsa sea en el mercado de futuros como en el de disponibles.

Es conveniente precisar que los contratos a futuro durante el "mes de entrega" son en realidad operaciones en el mercado de disponibles, y en tal virtud sujetos a todas las variaciones y situaciones del mercado, llegando a precios inimaginables y a una fuerte especulación; por lo que el buen sentido aconseja a los pequeños contratistas salirse del mercado antes del mes de entrega. Si un contrato tuviera, por ejemplo, como mes de entrega el mes de julio, es recomendable cerrar la operación o salirse en el mes de junio, para evitar pérdidas y variaciones imprevisibles en el precio.

3.2. El "Check-list".

Todas las personas que actúan en los mercados a futuro, no sólo deben conocer el mecanismo de éstos sino además, han de ser inmensamente cuidadosos en estudiar las ventajas que este mercado les puede dispensar según el tipo de producto con el que van a operar y según también la coyuntura del mercado "abierto" o disponible, como éste que es materia de estudio.

Como en todo comercio internacional, el análisis del medio ambiente y de la conveniencia exacta de un determinado canal o forma de comercialización han de ser preocupación y objeto de especial interés de los exportadores. Por ello es recomendable hacer un listado de preguntas para ver las ventajas y desventajas que traería operar, en un momento y con un producto determinados. Según las respuestas que tengamos de ese listado es que el exportador tendrá la información suficiente no ya para conocer este mecanismo sino, lo más importante, para tomar una decisión de cómo, cuándo y en qué volumen va a intervenir.

Este listado comprende los siguientes tópicos que ha de responderse u obtener la información suficiente quien racionalmente desea operar con éxito en esta actividad.

- Precisión del producto, sus características y volumen con que desea operar.
- Fecha de entrega del producto o fecha en que dispondrá del bien para ser entregado.
- ¿La Bolsa podrá estabilizar los precios del mercado de ese producto?
- Actuales costos de comercialización y de qué manera incide en éstos la operación en Bolsa.
- Controles en la importación o exportación del producto.
- Situación del producto en el mercado mundial: libre o altamente competitivo.
- ¿La Bolsa suprime la intervención gubernamental?
- Tradición del mercado a futuro.
- Economía o deseconomías externas en cuanto a oportunidad y fluidez del transporte, envase, seguridad de la mercancía; así como disponibilidad de almacenamiento.
- Situación monopólica, oligopólica o monopsónica del mercado.