Incoterms y Cámara de Comercio Internacional

INCOTERMS

Los Incoterms son aquellos términos que regulan los derechos y obligaciones del comprador y vendedor dentro de un contrato internacional. Son facultativos, no obligatorios y son elaborados por la Cámara de Comercio Internacional cada 10 años, siendo los incoterms 2010 los vigentes. La tarea del incoterm es, básicamente, determinar quién se hace cargo de las responsabilidades de las operaciones y quién las paga. Se elige según el poder de negociación. El comprador y el vendedor reducen la incertidumbre propia a toda transacción internacional, como prácticas comerciales e interpretaciones diferentes de un país al otro. Vuelven más precisas sus responsabilidades y obligaciones respectivas para la entrega de mercancías y las obligaciones de documentos del vendedor. De esta forma los Incoterms, aunque son facultativos, son cláusulas estandarizadas y reconocidas que permiten evitar litigios, distribuyendo claramente entre el comprador y el vendedor los costes y los riesgos.

El uso de los Incoterms requiere ciertas precauciones, como:

* El buen conocimiento del significado de cada Incoterm y de su sigla.
* Usar las variantes de los Incoterms con precisión, para evitar las confusiones que podrían generarse de su mala interpretación

Los primeros fueron creados en 1936 por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), ubicada en París, con el objetivo de responder a esta interrogante: ¿en qué momento los riesgos y los costes son transferidos al comprador?

Para adaptar estas reglas a las prácticas comerciales Internacionales más recientes, diversas enmiendas han sido añadidas a las reglas de 1936, hasta llegar hoy a los “Incoterms 2010”, que reemplazan los Incoterms 2000. Las últimas modificaciones (en aplicación desde el primero de enero 2011) están relacionadas principalmente con la supresión de cuatro Incoterms DEQ, DES, DAF y DDU, y con la introducción de dos nuevos Incoterms “D”, DAT (Entregado en Terminal) y DAP (Entregado en el punto de destino).

Distinguen el tema de la transferencia de riesgos y la transferencia de propiedad, ésta última sometida a la ley que rige el contrato. Concretamente, en un contrato de venta internacional los Incoterms clarificarán los siguientes puntos:

* Situar el punto crítico de la transferencia de los riesgos del vendedor al comprador en el proceso de envío de mercancías (riesgos de pérdida, deterioro, hurto de las mercancías), permitiendo así que quien asume estos riesgos pueda tomar medidas preventivas, sobre todo en cuanto a seguros.
* Indicar quién (el vendedor o el comprador) debe cerrar el contrato de transporte.
* Repartir entre ambas partes los gastos logísticos y administrativos en las diferentes etapas del proceso.
* Precisar quién está a cargo del embalaje, el marcado de la mercancía, las operaciones de manutención, de carga y descarga de las mercancías, o la carga o transferencia del contenido de los contenedores, al igual que las operaciones de inspección.
* Fijar las obligaciones respectivas para la realización de las formalidades de exportación y/o importación, el pago de los derechos e impuestos de importación, al igual que el suministro de los documentos.

*Incoterms 2010*

*¿Cómo se utilizan?*

* Precisar el contrato de venta: Para usar los Incoterms 2010 es conveniente precisar claramente en el contrato de venta que se recurre a ellos, indicando: “la regla Incoterms escogida, incluyendo el lugar designado, seguida por Incoterms 2010”.
* Escoger la regla Incoterms adecuada: La elección del Incoterm hace plenamente parte de la negociación comercial. Debe efectuarse según las capacidades de organización de la empresa, el medio de transporte utilizado, el nivel de servicio que se desea aportar al cliente o recibir del proveedor, o según las costumbres del mercado, las prácticas de la competencia, etc.
* El Incoterm elegido debe adaptarse tanto a las mercancías que serán despachadas como al medio de transporte.
* Señalar el lugar o el puerto con precisión: Para una aplicación óptima de los Incoterms, las partes involucradas son invitadas a designar el lugar o el puerto de la manera más precisa posible. Ej., FCA 25 Rue Saint Charles, Bordeaux, France, Incoterms 2010.

Hay que señalar al respecto que, para ciertos Incoterms, como CPT, CIP, CFR o CIF, el lugar designado no es el mismo que el lugar de entrega: se trata del destino hasta donde el transporte ha sido pagado. Para precisar el destino final de la mercancía y evitar cualquier ambigüedad, conviene mencionar el lugar preciso. Sucede lo mismo cuando se precisa “en fábrica”: ¿se trata de una fábrica en Francia o de una fábrica implantada en el extranjero por una firma francesa? La mención en el contrato de venta del lugar convenido. Por ejemplo: CIF Rouen, CCI 2010; la inclusión sistemática del lugar de referencia (puerto, frontera, etc.) junto a la sigla utilizada.

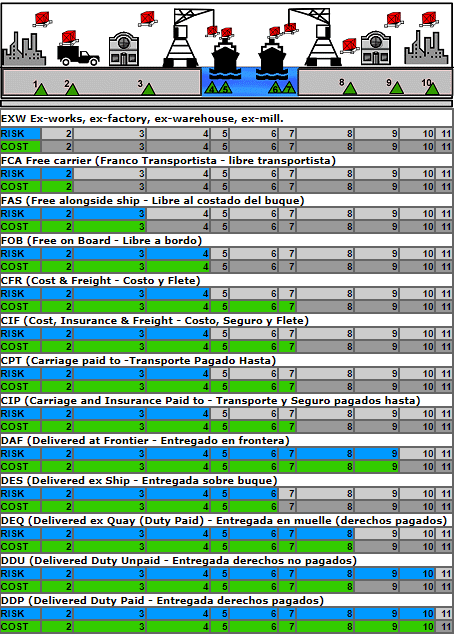
*¿Qué ley rige los contratos?*

Hay tres posibilidades:

1. Escoger el derecho del país exportador: Muchas veces, el exportador deseará que se aplique su derecho, considerando que es el que mejor conoce. Sin embargo, no siempre es la mejor solución. En efecto, ciertos derechos, como el derecho francés o belga, protegen primero al comprador.
2. Escoger el derecho del país importador: Este derecho puede ser más conveniente para el exportador cuando es menos impositivo, pero es necesario entonces conocerlo y dominarlo, porque sería peligroso someterse a una reglamentación total o parcialmente desconocida.
3. Escoger el derecho de un tercer país: Esta elección permite neutralizar el nacionalismo jurídico. Muchas veces es una elección utilizada con fines comerciales, por razones de compromisos o comodidad (en caso de que el tribunal competente perteneciera a ese tercer país). El derecho suizo, en este sentido, suele ser recomendado porque es más favorable al exportador y, sobre todo, porque presenta la ventaja de pertenecer a un Estado neutro, lo que es una ventaja para las partes en el proceso de una negociación comercial

*¿Cuáles son?*

Existen once Incoterms aceptados por la Cámara de comercio Internacional. Los cuales se encuentran divididos en cuatros grupos:



***Grupo E:***

**Exworks:** Es la de menor responsabilidad para el exportador (representa la mínima obligación para la empresa vendedora). La única responsabilidad que tiene el vendedor es entregar, el día que se acuerde, correctamente y bien acondicionada la mercadería. La operación de venta es en la fábrica del vendedor, es decir que el comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte, desde la salida de la fábrica hasta el destino. Se trabaja con cualquier medio de transporte (clausula polivalente). Es la única en la que el exportador no se encarga de la exportación. El vendedor no es responsable ni de la carga de la mercadería en ningún vehículo de recogida, ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo contario. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final. Se asume que el vendedor presta al comprador toda la asistencia necesaria para la obtención de una licencia de exportación, dándole toda la información útil para permitirle al comprador exportar su mercadería de manera segura.

***Grupo F* (**En los tres, el exportador realiza los trámites de exportación):

**FAS**: El exportador es responsable hasta que la mercadería se encuentra al costado del buque (hasta la terminal de origen). Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores. La responsabilidad del vendedor llega hasta la terminal de origen al costado del buque.

La empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercadería se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora, en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando ésta está al costado del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante. Es importante que las partes especifiquen en el contrato claramente el punto de carga en el puerto de embarque designado, porque los costos y riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor, estos costos y los gastos de manipulación asociados pueden variar según los usos del puerto. Se exige al vendedor o que entregue la mercadería al costado del buque o que proporcione la mercadería entregada para el embarque. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene obligación de, una vez despachada, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

El precio de la mercadería se entiende puesta a lo largo (costado) del navío en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcazas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El comprador debe despachar la mercadería en aduana.

**FOB**: La responsabilidad del exportador termina cuando coloca la mercadería sobre la cubierta del buque. La mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluído. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores

La empresa vendedora entrega la mercadería a bordo del buque designado por la compradora en el puerto, o embarque designado, o proporciona la mercadería así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la misma está a bordo del buque y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante. Se exige al vendedor o que entregue la mercadería a bordo del buque o que proporcione la mercadería ya entregada para el embarque. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachada para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**FCA**: La responsabilidad del exportador termina al entregarse la mercadería al transportista principal (ej.: lo entrego en la aerolínea). Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

La empresa vendedora entrega la mercadería al porteador (transportista) o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado. Es importante que las partes especifiquen muy claramente el lugar de entrega designado, porque el riesgo se transmite al comprador en dicho punto. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachada para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería.

***Grupo C***(En los cuatro casos la responsabilidad del exportador termina cuando sube la mercadería al medio de transporte. El seguro se hace a nombre del comprador)

**CFR:** El exportador contrata y paga el medio de transporte (marítimo) hasta el país, pero su responsabilidad termina en la terminal de origen cuando subo la mercadería al medio de transporte. La otra parte debería contratar un seguro.

La empresa vendedora entrega la mercadería a bordo del buque o proporciona la mercadería así ya entregada, el riesgo de pérdida o daño la mercadería se transmite cuando la mercadería está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercadería hasta el puerto de destino designado. El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercadería en poder del porteador de modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercadería llega al lugar de destino. Es importante que las partes especifiquen en el contrato claramente el punto en el puerto de destino acordado, puesto que los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachada para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**CPT**: El exportador contrata y paga el medio de transporte (polivalente) hasta el país, pero su responsabilidad termina en la terminal de origen cuando sube la mercadería al medio de transporte. La otra parte debería contratar un seguro. El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.

El vendedor entrega la mercadería al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y el vendedor debe contratar y pagar los costos de transporte necesarios para llevar la mercadería hasta el lugar de destino designado. La empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercadería en poder del porteador y no cuando la mercadería llega al lugar de destino. Es importante que las partes especifiquen en el contrato el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite al comprador, como el lugar de destino designado donde el vendedor debe contratar el transporte. Como así también, el punto en el lugar de destino acordado, porque los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachada para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**CIF**: El exportador tiene que contratar el seguro del transporte internacional. Pero su responsabilidad termina cuando la mercadería está arriba del buque. La empresa vendedora entrega la mercadería a bordo del buque o proporciona la mercadería así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercadería al puesto de destino designado. El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño a la mercadería durante el transporte. Se exige al vendedor que obtenga un seguro con sólo una cobertura mínima. La empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercadería en poder del porteador del modo especificado en la regla escogida y no cuando la mercadería llega al lugar de destino.

Es importante que las partes identifiquen en el contrato claramente el punto en el puerto de destino acordado, porque los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachada para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación. La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

**CIP**: El exportador tiene que contratar el seguro del transporte internacional. Pero su responsabilidad termina cuando la mercadería está arriba del transporte (polivalente). El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además debe conseguir un seguro a su cargo.

El vendedor entrega la mercadería al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesarios para llevar la mercadería hasta el lugar de destino designado. El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño causados a la mercadería durante el transporte. La empresa vendedora cumple con su obligación de entrega cuando pone la mercadería en poder del porteador y no cuando la mercadería llega al lugar de destino. Es importante que las partes especifiquen en el contrato claramente tanto el lugar de entrega, donde el riesgo se transmite la empresa compradora, como el lugar de destino designado hasta el que la vendedora debe contratar el transporte. Como así también, el punto en el lugar de destino acordado, porque los costos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachada para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

***Grupo D***:

**DAT:** La responsabilidad del exportador termina en la terminal de destino con la mercadería sobre el medio de transporte. Nadie lo obliga, pero debería contratar un seguro.

La empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercadería, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal designada en el puerto o lugar de destino. Es importante que las partes especifiquen claramente la terminal y un punto específico de la terminal en el puerto o lugar de destino acordado, porque los riesgos hasta dicho punto corren por cuenta del vendedor. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachada para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**DAP:** La responsabilidad del exportador termina cuando la mercadería llega al punto convenido, que puede ser la fábrica del comprador. El vendedor paga el transporte hasta allí. La responsabilidad llega hasta el transporte interno de destino.

La empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercadería se pone a disposición de la compradora en el medio de transporte de llegada, preparada para la descarga, en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercadería hasta el lugar designado. Es importante que las partes especifiquen en el contrato claramente el punto en el lugar de destino acordado, porque los riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor. Se recomienda que el vendedor proporcione contratos de transporte que se ajusten con precisión a la elección. Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación cuando sea aplicable. Sin embargo, el vendedor no tiene ninguna obligación de despachada para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación.

**DDP**: Representa la máxima obligación de la empresa. El exportador se hace cargo de los derechos de importación y tramites.

La empresa vendedora entrega la mercadería cuando ésta se pone a disposición de la compradora, despachada para la importación, en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercadería hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no solo para la exportación, sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros. Es importante que las partes especifiquen en el contrato claramente el punto en el lugar de destino acordado, porque los costos y riesgos hasta dicho punto son por cuenta del vendedor.

Cámara de Comercio Internacional

Es una organización que se encarga de brindar protección a las empresas de los diferentes países del mundo en lo que se refiere a las operaciones comerciales, ya que hoy en día existe mayor interdependencia entre naciones, es decir, lo que sucede en una economía, repercute en las demás.

Esta Cámara se fundó en el año 1919 en Francia, constituida con personalidad propia y naturaleza jurídica asociativa. Cabe mencionar que la Cámara de Comercio Internacional es la única organización empresarial que tiene el estatus de organismo de consulta ante las Naciones Unidas y sus organismos especializados.

La misión es fomentar el comercio y la inversión entre las empresas del mundo en los distintos sectores, así como ayudarlas a enfrentarse a cada uno de los retos y oportunidades que la globalización ofrece. Para lograr esta misión, la CCI cuenta con un amplio grupo de miembros, que son empresas de más de 130 países que realizan operaciones internacionales, así como organizaciones empresariales, entre ellas las Cámaras de Comercio de los diferentes países.

Además, tiene a su cargo diferentes acciones como:

* Proveer servicios especializados y prácticos para la comunidad empresarial internacional.
* Determinar los puntos de vista de las sociedades, empresas y organizaciones, que se involucran en el comercio internacional.
* Ser portavoz de las empresas ante las instituciones intergubernamentales, gobiernos, y otros organismos importantes.
* Representar a todos los sectores e industrias involucrados.

La CCI cuenta con diferentes sedes alrededor del mundo, siendo Francia la matriz. Algunas de estas sedes son las de [Brasil](https://es.wikipedia.org/wiki/Brasil), El Salvador, Ecuador, Inglaterra, [Rusia](https://es.wikipedia.org/wiki/Rusia), [Alemania](https://es.wikipedia.org/wiki/Alemania), [España](https://es.wikipedia.org/wiki/Espa%C3%B1a), [Madagascar](https://es.wikipedia.org/wiki/Madagascar) [Nigeria](https://es.wikipedia.org/wiki/Nigeria), [Irán](https://es.wikipedia.org/wiki/Ir%C3%A1n), Australia, [China](https://es.wikipedia.org/wiki/China), [Nueva Zelanda](https://es.wikipedia.org/wiki/Nueva_Zelanda), [México](https://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9xico), y los demás países desarrollados y en desarrollo del mundo; básicamente, abarca la totalidad del mundo y poco a poco se va conformando de países menos desarrollados de los cuales, los empresarios desean tener apoyo para crecer.

# Las siguiente comisiones y organismos son de importancia dentro de la ICC, como también lo son las *Comisiones de Política* que están divididas según ejes temáticos:

*Comisión de Arbitraje y Medios Alternos*

Objetivo: analizar las políticas y prácticas relacionadas con el arbitraje internacional, estudiar el impacto de la incorporación de nuevas tecnologías en las prácticas de solución de controversias, promover los diversos servicios de solución de controversias de ICC, actualizar las reglas de la ICC sobre Peritaje y disputas.

*Comisión de Aduanas y Facilitación del Comercio*

Se centra en las barreras al comercio relacionadas con las políticas y procedimientos aduaneros, y trabaja sobre temas relativos a la reforma, la modernización, la transparencia, la simplificación y la armonización de las políticas y procedimientos aduaneros. La Comisión tiene una estrecha relación de trabajo con la Organización Mundial de Aduanas y representa la voz de la comunidad empresarial en diversos foros intergubernamentales. Objetivo: promover la simplificación de políticas y procedimientos aduaneros y la mejora de la normatividad y legislación aduanera vigente

*Comisión de Técnica y Práctica Bancaria*

Es uno de los principales y más respetados organismos mundiales de regulación del sector bancario y de la financiación del comercio, que desarrolla normas y directrices aceptadas a nivel mundial para la práctica financiera internacional, en particular, en materia de cartas de crédito y garantías a la vista para los reembolsos interbancarios. Objetivo de servir como foro global y elaborar reglas para las instituciones financieras con particular enfoque en el financiamiento del comercio internacional. La normativa de la CCI sobre créditos documentarios, RUU 600, se reconoce como el reglamento para el comercio más exitoso jamás redactado en el ámbito privado; cada año sirve como base para transacciones comerciales por un valor de 2 billones de dólares de EE. UU.

*Comisión de Derecho y Prácticas Comerciales*

Facilita el comercio internacional y promueve un marco jurídico regulador y autorregulador equilibrado para las transacciones internacionales entre empresas, al crear modelos de contratos que facilitan el comercio entre países de todos los niveles de desarrollo y empresas de cualquier tamaño y sector. Objetivo: facilitar el comercio internacional, promover un marco regulatorio propicio para las relaciones empresa a empresa y crear estándares globales para los contratos comerciales internacionales.

*Consejo Mundial del Carnet ATA de la Federación Mundial de Cámaras (FMC*)

Es el organismo que gestiona la Cadena de Garantía Internacional del Carnet ATA, que comprende a las organizaciones designadas por sus autoridades aduaneras nacionales para operar el Sistema ATA en todo el mundo. El Carnet ATA es un documento aduanero internacional que permite la exportación y la importación libres derechos e impuestos durante un período de hasta un año.

El Consejo del Certificado de Origen Internacional de la FMC es un foro mundial que pretende facilitar la colaboración entre las cámaras de comercio de todo el mundo, los organismos emisores de certificados de origen preferenciales y no preferenciales, y abordar el papel que desempeñan como organizaciones locales de facilitación del comercio y socios de las agencias de aduana.

Comisión de Competencia

Objetivo: asegurar que las necesidades de las empresas y la realidad de los mercados globales sean tomadas en cuenta cuando los gobiernos formulen leyes y políticas de competencia.

Comisión de Responsabilidad Corporativa y anticorrupción

Objetivo: fomentar la autorregulación de las empresas para combatir la extorsión y el soborno, y ofrecer a las empresas iniciativas y mejores prácticas internacionales contra la corrupción.

Comisión de Economía Digital

Objetivo: fomentar el desarrollo global de la economía digital y el crecimiento estable de su plataforma de información y tecnologías de la comunicación (TIC) a través de una eficiente regulación y la promoción de mejores prácticas propuestas por el sector privado.

Comisión Grupo de Política Económica

Objetivo: medir y evaluar el impacto de los problemas principales de la economía internacional sobre el comercio internacional y la inversión.

Comisión de Medio Ambiente y Energía

Objetivo: desarrollar recomendaciones empresariales en asuntos ambientales y energéticos ante las instancias gubernamentales.

Comisión de Propiedad Intelectual

Objetivo: promover un sistema equilibrado y sostenible de la propiedad intelectual a través de la formulación de políticas regulatorias en este tema.

Comisión de Marketing y Publicidad

Objetivo: impulsar estándares y principios éticos en marketing y publicidad a través de la autorregulación empresarial y mediante el uso de los códigos internacionales de la ICC sobre la materia.

Comisión de Tributación

Objetivo: promover un sistema tributario internacional que elimine los obstáculos fiscales para el comercio e inversión.

*ICC Argentina*

Es el Comité Nacional de la Cámara de Comercio Internacional. Se constituyó en 1947 y fue reorganizado en 2013 bajo la estructura institucional de la Cámara Argentina de Comercio.   
Los miembros fundadores de la Institución son la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC), la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA), la Bolsa de Cereales, la Unión Industrial Argentina (UIA), la Asociación Argentina de Compañía de Seguros (AACS), la Asociación Argentina de Bancos Privados (ADEBA), Axion Energy y la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA).

A través de su Comité Nacional, ICC Argentina facilita a los miembros locales su participación en las actividades e iniciativas de ICC a nivel internacional a favor del comercio y los negocios mundiales.  
Como parte de las acciones llevadas adelante para cumplir estos objetivos, ICC Argentina:

* Designa expertos locales en los órganos de ICC París y hace llegar a la sede internacional las perspectivas del mundo empresario argentino en las distintas líneas de trabajo de ICC.
* Promueve los servicios de solución de controversias administrados por ICC y propone árbitros para actuar en la resolución de conflictos que se presenten ante la Corte Internacional de Arbitraje de ICC.
* Difunde en Argentina los trabajos y publicaciones de ICC en materia de arbitraje internacional, prácticas bancarias, usos comerciales y normas de autorregulación de empresas.
* Transmite a las autoridades públicas-locales las declaraciones y tomas de posición que adopta ICC sobre las cuestiones que afectan a las empresas y a sus operaciones internacionales.
* ICC Argentina está presidida por el Sr. Víctor Dosoretz, Tesorero de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios.