

¿Por qué el principio de la nación más favorecida es importante para las empresas?

En la economía mundial interconectada de hoy en día, comprender las normas que rigen el comercio internacional es esencial para las empresas de todos los tamaños. Uno de los conceptos más fundamentales, aunque a menudo malinterpretado, es el principio de nación más favorecida (NMF).

Este documento explica qué significa el concepto de NMF en términos prácticos y por qué es importante para las operaciones comerciales (independientemente si la empresa realiza exportaciones).

¿Qué es el principio NMF?

El principio de NMF es una norma fundamental de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que garantiza que los países miembros no discriminen a sus socios comerciales. Si un miembro de la OMC concede condiciones comerciales favorables – como aranceles más bajos – a un país, debe extender los mismos beneficios a todos los demás miembros de la OMC. Esto promueve la igualdad y la equidad en el comercio internacional. Más del 80% del comercio mundial de mercancías se realiza en aplicación del principio de NMF, lo que pone de relieve su papel fundamental en la promoción de la estabilidad y la equidad en el entorno comercial mundial.

¿Por qué es importante para las empresas el principio de NMF?

El principio de NMF proporciona a las empresas un entorno comercial estable y predecible. Las empresas de todo el mundo, desde las multinacionales hasta las pequeñas y medianas empresas, confían en la aplicación coherente del trato de NMF para mantener un acceso competitivo a los mercados mundiales. Este junto con la consolidación jurídica de niveles estables de aranceles, repercute directamente en la planificación operativa, las decisiones de inversión y la gestión de la cadena de suministro en todos los sectores de la economía mundial.

Ejemplo: Imaginemos una pequeña empresa que exporta muebles hechos a mano. Sin la NMF, podría tener que pagar un arancel del 15% en un mercado, mientras que su competidor de otro país sólo tendría que pagar un 5% por productos similares. La obligación de NMF garantiza que una vez que el país importador concede ese tipo del 5% a cualquier país, todos los demás miembros de la OMC obtienen automáticamente el mismo beneficio (excepto cuando se concede un arancel del 5% en virtud de un acuerdo de libre comercio, véase más adelante). Esta previsibilidad ayuda a las empresas a fijar precios competitivos para sus productos y a planificar con confianza.

¿Cómo beneficia el principio de NMF a las empresas que no exportan?

Incluso las empresas que operan exclusivamente en los mercados nacionales se benefician del principio de NMF. El acceso a una variedad de bienes y servicios importados a precios competitivos permite a las empresas abastecerse de insumos, maquinaria y tecnología de calidad, mejorando su eficiencia y competitividad.

Ejemplo: Consideremos una panadería local que utiliza cacao, vainilla y equipos de panadería especializados importados. El principio de NMF garantiza que estos ingredientes y herramientas estén disponibles a precios coherentes y competitivos, ya que se aplican los mismos aranceles a las importaciones procedentes de todos los países de la OMC. Si el país donde se encuentra la panadería subiera repentinamente los aranceles sobre el chocolate procedente de un solo país proveedor, el coste de los ingredientes se volvería impredecible, lo que dificultaría el mantenimiento de precios estables para los clientes y probablemente forzaría subidas de precios. En última instancia, esto podría provocar una interrupción del suministro si el país proveedor desvía sus exportaciones a otro lugar.

¿Pueden los países negociar acuerdos comerciales especiales a pesar del principio de NMF?

Sí, aunque las normas de la OMC promueven la no discriminación, permiten excepciones a la obligación de NMF:

- **Acuerdos de libre comercio acuerdo de libre comercio (ALC) y uniones aduaneras:** Los países pueden celebrar ALC y uniones aduaneras, concediéndose mutuamente un trato preferencial para el comercio de bienes y servicios. Por ejemplo, el ALC de Canadá con Corea del Sur elimina los aranceles sobre muchos productos canadienses que entran en el mercado coreano, dándoles una ventaja sobre los productos de países que no tienen un acuerdo de este tipo. Para beneficiarse de la excepción de NMF, según el reglamento de la OMC, los ALC y las uniones aduaneras deben cumplir ciertas condiciones (por ejemplo, las partes en tales acuerdos deben eliminar los aranceles y otras restricciones al comercio en lo esencial con un ALC o una unión aduanera).
- **Preferencias de los países en desarrollo:** Los países desarrollados pueden ofrecer aranceles reducidos a los productos de los países en desarrollo para apoyar su crecimiento económico. Por ejemplo, un fabricante de ropa de un país en desarrollo puede beneficiarse de aranceles más bajos o nulos cuando exporta a mercados más ricos, lo que contribuye a crear empleo y a apoyar el desarrollo económico.

Figura 1: Relación entre los aranceles recíprocos y de represalia y el principio de nación más favorecida

Tipo de tarifa	Explicación sencilla	Compatibilidad NMF
Tarifas recíprocas	Enfoque "les cobraremos lo que ustedes nos cobren", en el que los países igualan los niveles arancelarios de los demás.	Viola la obligación de NMF si se aplica selectivamente a países concretos También son ilegales si superan los tipos consolidados de la OMC (límites arancelarios máximos, que no pueden sobrepasarse sin compensar a las partes afectadas).

Aranceles de represalia	Aranceles punitivos impuestos en respuesta a las acciones de otro	Conforme al trato NMF sólo cuando se autorice a través de la solución de diferencias de la OMC o se aplique como salvaguardia temporal en condiciones estrictas de la OMC.
--------------------------------	---	--

Fuente: ICC (2025), Por qué el principio de nación más favorecida es importante para las empresas

En la práctica, estas categorías suelen confundirse. Un país puede imponer aranceles recíprocos (con los mismos tipos para los mismos productos) y de represalia (diseñados para castigar al socio comercial) simultáneamente. Lo que comienza como aranceles recíprocos en un sector puede ampliarse a medidas de represalia claramente dirigidas a industrias políticamente sensibles. Los gobiernos suelen enmarcar las represalias como medidas recíprocas para que parezcan más razonables, alegando que crean "igualdad de condiciones", incluso cuando su intención principal es infligir presión económica.

¿Qué ocurre cuando se ignora el principio de NMF en favor de aranceles "recíprocos"?

Cuando los países abandonan el principio de NMF en favor de aranceles recíprocos – o en los que igualan unilateralmente los aranceles impuestos por sus socios comerciales – se producen varias consecuencias políticas perjudiciales.

La aplicación de incrementos arancelarios unilaterales puede tener un efecto paralizador sobre la inversión extranjera directa, ya que las empresas dudan a la hora de comprometer capital en medio de unas condiciones comerciales impredecibles. Al mismo tiempo, las industrias nacionales pierden ganancias críticas de eficiencia al verse obligadas a abastecerse de proveedores menos competitivos, lo que socava directamente su competitividad global. Los precios al consumo pueden subir, ya que los costes arancelarios y los mayores gastos de producción contribuyen a la inflación en toda la economía.

El efecto combinado de la reducción de la inversión, el aumento de los costes y las ineficiencias del mercado suele frenar el crecimiento económico. Los mercados de trabajo sufren perturbaciones, ya que el aumento del empleo en los sectores protegidos se ve contrarrestado por las pérdidas en las industrias exportadoras y los sectores dependientes de los insumos importados.

El uso de aranceles recíprocos también constituye una violación fundamental de los principios y obligaciones fundamentales del sistema multilateral de comercio. Por ejemplo, si el país A impone un arancel del 25% al acero del país B, y el país B responde con el mismo arancel al acero del país A, ambos países están creando unas condiciones en las que se tratan mutuamente peor que a sus otros socios comerciales. Esta aplicación selectiva viola directamente la obligación de NMF, que exige que una ventaja comercial concedida a un país se extienda a todos los miembros de la OMC.

A medida que estas medidas recíprocas se multiplican entre los distintos socios comerciales, el sistema comercial mundial corre el riesgo de fragmentarse en una compleja red de acuerdos bilaterales con normas diferentes para cada país. Inevitablemente, las empresas se enfrentan a una complejidad cada vez mayor a la hora de navegar por los distintos tipos arancelarios, las cadenas de suministro se interrumpen o se rompen, y el entorno comercial previsible que el principio de NMF pretendía crear se ve sustituido por una incertidumbre generalizada en el mercado.

¿Cómo funcionan los aranceles de retorsión autorizados por la OMC en el marco de la NMF y por qué se consideran una excepción legítima al principio de NMF?

Los aranceles de represalia, cuando están debidamente autorizados a través del sistema de solución de diferencias de la OMC, representan una excepción legítima al principio de NMF. Cuando un grupo especial de la OMC determina que un país ha incumplido sus compromisos comerciales y no pone en conformidad sus medidas, se puede autorizar al país afectado a suspender concesiones u otras obligaciones. Esta represalia sancionada permite la imposición de aranceles que, de otro modo, violarían las obligaciones de NMF.

Esta excepción existe como mecanismo de aplicación para mantener la integridad del sistema general. Sin

esta capacidad de tomar represalias en circunstancias autorizadas, los países tendrían pocos recursos cuando se enfrentaran a violaciones persistentes por parte de sus socios comerciales. Según las normas de la OMC, las medidas de represalia deben ser proporcionales al daño causado por la violación original.

Es importante señalar que las represalias autorizadas no se aplican sobre una base de NMF, sino que se dirigen exclusivamente contra el país infractor, lo que permite al miembro afectado imponer los costes sólo al infractor, dejando intencionadamente a salvo a otros miembros de la OMC. Este planteamiento selectivo evita que reaccione en cadena en la que múltiples países se verían obligados a retirar sus propias concesiones (es decir, los beneficios comerciales otorgados previamente) como respuesta.

Al canalizar las represalias a través de un proceso basado en normas con supervisión multilateral, la OMC preserva la previsibilidad y evita la escalada incontrolada de las disputas comerciales. Este enfoque estructurado de las represalias refuerza de hecho el sistema de NMF al prever consecuencias para las infracciones y desalentar al mismo tiempo las acciones unilaterales no autorizadas que socavarían más gravemente el marco comercial multilateral.

¿Cómo afecta el principio de NMF a los consumidores?

Aunque el principio de NMF se discute a menudo en términos de empresas, también afecta directamente a los consumidores. Si se debilita el principio de NMF, los precios de los productos cotidianos podrían subir, ya que los productos importados se enfrentan a aranceles más elevados.

Por ejemplo: Un smartphone que contenga componentes de múltiples países podría encarecerse significativamente si se aplicaran aranceles selectivos a determinados proveedores. La oferta y disponibilidad de productos podría reducirse a medida que las restricciones comerciales reduzcan la competencia. La inestabilidad económica podría aumentar a medida que la interrupción de los flujos comerciales afecte a los puestos de trabajo y a las industrias que dependen del comercio mundial.

En resumen, el principio de NMF contribuye a mantener bajos los costes y garantiza que los consumidores puedan acceder a una amplia variedad de productos.

¿Evita el principio de NMF los desequilibrios comerciales?

No, el principio de NMF se centra en la igualdad de trato en las políticas comerciales, pero no aborda las causas subyacentes de los desequilibrios comerciales, como las diferencias en las tasas de ahorro, los flujos de inversión y las estructuras económicas. Las balanzas comerciales se ven influidas por una compleja mezcla de factores que van más allá de las políticas arancelarias.

A título ilustrativo: Consideremos dos países con aranceles NMF iguales. Uno de ellos puede exportar mucho más de lo que importa si tiene ventajas comparativas como costes de producción más bajos, conocimientos especializados o productos muy demandados. El principio de NMF garantiza la equidad de las normas, pero hay otros factores económicos que determinan los flujos comerciales reales.

¿Cuáles son los conceptos erróneos más comunes sobre el principio de NMF?

El principio de nación más favorecida (NMF) significa mejor trato" → El principio de NMF garantiza la igualdad de trato, independientemente del nivel al que se fije el tipo. Los países pueden imponer aranceles, pero deben aplicarlos de forma coherente a todos los miembros de la OMC (y esos aranceles no deben superar los tipos consolidados).

"El principio de NMF elimina todos los aranceles" → No, el principio de NMF simplemente garantiza que los aranceles se apliquen de forma equitativa a todos los socios comerciales. Cada país puede mantener los aranceles al nivel que desee.

"Los países pueden fijar libremente aranceles al margen del principio de NMF" → Aunque los países pueden negociar excepciones (como los ALC), no pueden imponer unilateralmente aranceles selectivos sin infringir las normas de la OMC. Por ejemplo, un país no puede imponer arbitrariamente un arancel del 5% a los televisores de un miembro de la OMC mientras cobra el 15% por televisores idénticos de otro sin una excepción específica como un ALC..

¿Cómo ha evolucionado el principio de NMF a lo largo del tiempo?

El principio de NMF tiene sus raíces en los acuerdos comerciales del siglo XVII, pero adquirió importancia mundial con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, precursor de la OMC. Comprender esta evolución ayuda a las empresas a entender por qué el principio de NMF sigue siendo fundamental para la política comercial internacional hoy en día, a pesar de los desafíos periódicos a los marcos comerciales multilaterales.

¿Cómo encajan el comercio y los servicios digitales en el principio de NMF?

Aunque el principio de NMF se originó con el comercio de mercancías, se aplica igualmente a los productos y servicios digitales en virtud de los acuerdos de la OMC. Para las empresas de sectores como el desarrollo de software, la consultoría o el comercio electrónico, el principio de NMF garantiza un trato no discriminatorio de los servicios digitales a través de las fronteras. A medida que crece el comercio digital, el principio de NMF adquiere cada vez más importancia para mantener el acceso abierto a los mercados digitales mundiales.

Conclusión

Un sistema de comercio mundial basado en normas y cuyo núcleo sea el principio de NMF proporciona la estabilidad y previsibilidad que las empresas necesitan para la planificación estratégica, las decisiones de inversión y las operaciones cotidianas.

Sin el principio de NMF, las empresas se enfrentan a una mayor complejidad y a costes de cumplimiento, a condiciones de acceso al mercado impredecibles, a posibles interrupciones de la cadena de suministro, a barreras al posicionamiento competitivo, y una mayor vulnerabilidad a los conflictos comerciales. Para las pequeñas y medianas empresas, la preservación del principio de NMF puede representar, en muchos, nada menos que la diferencia entre una participación viable en el comercio mundial y la exclusión de los mercados internacionales.

Citar como:

ICC (2025), Why the [most-favoured](https://www.iccwbo.org/news-publications/policies-reports/why-the-most-favoured-nation-principle-matters-for-business/) nation principle matters for business, www.iccwbo.org/news-publications/policies-reports/why-the-most-favoured-nation-principle-matters-for-business/

Copyright© 2025 Cámara de Comercio Internacional

Todos los derechos reservados. ICC posee todos los derechos de autor y otros derechos de propiedad intelectual de esta obra.

Ninguna parte de esta obra puede ser reproducida, distribuida, transmitida, traducida o adaptada de ninguna forma ni por ningún medio, salvo en los casos permitidos por la ley, sin el permiso escrito de la CCI. La autorización puede solicitarse a la CCI a través de [.publications@iccwbo.org](mailto:publications@iccwbo.org)

Este documento, así como los datos y mapas incluidos en él, se entienden sin perjuicio del estatus o soberanía sobre cualquier territorio, de la delimitación de fronteras y límites internacionales y del nombre de cualquier territorio, ciudad o zona.

Acerca de la Cámara de Comercio Internacional

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es la representante institucional de más de 45 millones de empresas en más de 170 países. La misión principal de la CCI es hacer que los negocios funcionen para todos, todos los días, en todas partes. A través de una combinación única de defensa, soluciones y establecimiento de normas, promovemos el comercio internacional, la conducta empresarial responsable y un enfoque global de la regulación, además de proporcionar servicios de resolución de disputas líderes en el mercado. Nuestros miembros incluyen muchas de las principales empresas del mundo, PYME, asociaciones empresariales y cámaras de comercio locales.



33-43 avenue du Président Wilson, 75116 Paris, Francia T +33
(0)1 49 53 28 28 E icc@iccwbo.org www.iccwbo.org
[@iccwbo](https://www.iccwbo.org)