



DECANATO DE POSGRADO

Trabajo Final por Optar por el Título de:
MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Tema:

“Adecuación de los precios de transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020”

Sustentante:

Yolenny Estefany Germosén Candelario 2019-1518

Asesora:

Dra. Iara V. Tejada

Santo Domingo, República Dominicana

Abril, 2021

Tema:

“Adecuación de los precios de transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020”

RESUMEN

En los últimos años se ha manifestado cambios significativos en la valoración de los precios de las transacciones pactados dentro de un mismo grupo económico, tanto a nivel internacional como nacional; pero sin considerar parámetros exclusivos sobre circunstancias de fuerza mayor y sus consecuencias en la valoración de precios de transferencia entre filiales de un grupo económico; como se ha manifestado recientemente los efectos que podrían causar la crisis sanitaria COVID-19. Por tanto, estas consideraciones han motivado a realizar el siguiente trabajo de investigación, que tiene como objetivo principal diseñar medidas de adecuación de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020. El tipo de investigación de este objeto de investigación es exploratorio, en el entendido de que esta investigación es pionera en su tema de análisis, la misma podrá servir como base teórica para futuras investigaciones y estudios que se realicen sobre este tema. Así mismo este trabajo, consta de tres capítulos que son: Capítulo I, orientado a indagar sobre los aspectos generales sobre precios de transferencia, dando preámbulo al Capítulo II, que trata sobre la determinación y valoración de precios de transferencia y la recopilación y posterior análisis de información que aportaran datos suficiente para determinar las medidas para mejorar el cumplimiento de las normativas existentes sobre precios de transferencia en la República Dominicana, siendo este, el Capítulo III.

ABSTRACT

In recent years there have been significant changes in the valuation of the prices of the transactions agreed within the same economic group, both internationally and nationally; but without considering exclusive parameters on circumstances of force majeure and their consequences in the valuation of transfer prices between subsidiaries of an economic group; as the effects that the COVID-19 health crisis could cause have recently been manifested. Therefore, these considerations have motivated the following research work, whose main objective is to design measures to adapt the Transfer Prices agreed between subsidiaries of business groups in the Dominican Republic in the COVID-19 health crisis, year 2020. The type of research of this research object is exploratory, with the understanding that this research is a pioneer in its subject of analysis, it may serve as a theoretical basis for future research and studies carried out on this topic. Likewise, this work consists of three chapters that are: Chapter I, aimed at investigating the general aspects of transfer prices, giving a preamble to Chapter II, which deals with the determination and valuation of transfer prices and the collection and subsequent analysis of information that will provide sufficient data to determine the measures to improve compliance with the existing regulations on transfer pricing in the Dominican Republic, this being Chapter III.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco a Jehová Dios, por otorgarme la facilidad de poder culminar con éxitos este escalón dentro de mi escalera de aprendizaje, y enseñado que, con cada momento en este arduo proceso, con perseverancia y gratitud, se pueden obtener resultados extraordinarios.

Estoy consciente de las bendiciones tangibles que tengo en mi vida; pero principalmente reconozco que tener a mi lado la ayuda idónea que me ha brindado mi amado esposo; ha sido el ingrediente perfecto para poder llegar con éxito a culminar esta meta trazada.

Agradezco de sobremanera el acompañamiento brindado con amor de mis padres y hermanos; a quienes les he privado de atesorar momentos memorables por cumplir mi compromiso en este trabajo de investigación.

De manera particular a mis compañeros de estudio, de quienes valoro su entusiasmo y esmero en realizar las cosas correctamente, siempre agregando la milla extra y demostrando que somos una generación comprometida con realizar lo mejor.

Por último, y no menos importante, reconozco y agradezco toda la ayuda otorgada por la institución para la cual laboro, y de manera especial, a los Sres. Carlos Nin y Luis A. Del Toro, por haberme facilitado la oportunidad de viabilizar económicamente esta Maestría.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	ii
ABSTRACT	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
INTRODUCCIÓN.....	1

Capítulo I.

ASPECTOS GENERALES SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA 7

1.1 Generales y antecedentes históricos de Precios de Transferencia	8
1.1.2. Concepto general de precios de transferencia	11
1.1.3. Objetivo de precios de transferencia	12
1.1.4. Importancia de precios de transferencia.....	12
1.1.5. Información financiera para revelar según la Norma Internacional de Contabilidad (NIC), sobre transacciones entre partes financieras.....	12
1.2 Aplicación de Precios de transferencia en la República Dominicana	13
1.2.1. Consideraciones básicas sobre precios de transferencia en la República Dominicana.....	13
1.2.2. Ente regulador de Precios de transferencia en la República Dominicana	15
1.2.3. Marco legal y normativo de precios de transferencia en la República Dominicana.....	17
1.2.4. Sanciones por incumplimiento a las normativas sobre precios de transferencia en la República Dominicana	20
1.3 Métodos de valoración de precios de transferencia utilizados en la República Dominicana.....	21
1.3.1 Método del Precio Comparable No controlado	23
1.3.2 Método del Precio de Reventa	24
1.3.3 Método del Costo Adicionado	25
1.3.4 Método de la Partición de Utilidades	25
1.3.5 Método del Margen Neto de la Transacción	26

Capítulo II.

ASPECTOS A CONSIDERAR PARA EL CÁLCULO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA AFECTADOS POR EL COVID-19 28

2.1 Aspectos a considerar para la determinación del cálculo de precios de transferencia afectados por COVID-19.....	28
2.2 Informaciones obtenidas del levantamiento realizado con contribuyentes fiscales pertenecientes a grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020	29

2.2.1. Información de las empresas y los grupos empresariales a los que pertenecen.....	29
2.2.2. Presentación de resultados	29
2.3 Análisis de los resultados de la investigación.....	41
2.3.1 Disponibilidad de manual para la aplicación de precios de transferencia..	42
2.3.2 Amenazas e implicaciones provocada por efectos de la pandemia COVID-19	42
2.3.3 Asistencia gubernamental recibida.....	43
2.3.4 Disposición para enfrentar efectos COVID-19 por parte del regulador.....	44
2.3.5 Medidas utilizadas para contrarrestar los efectos COVID-19	45

Capítulo III.

MEDIDAS PARA MEJORAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMATIVAS EXISTENTES SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA	47
--	-----------

3.1 Diseño e implementación de un manual de Políticas y Procedimientos para la aplicación de precios de transferencia	47
3.2 Asistencia gubernamental recibida.....	52
3.3 Monitoreo Disposición para enfrentar efectos COVID-19 por parte del regulador (DGII).....	55
3.4 Documentos de admisibilidad de efectos COVID-19.....	56

CONCLUSIÓN	60
RECOMENDACIONES	62
BIBLIOGRAFÍA.....	64
ANEXOS	1

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Empresa perteneciente a grupo empresarial de la República Dominicana.....	30
Tabla 2. Actividad de las empresas.....	31
Tabla 3. Conocimiento como concepto de precio de transferencia	32
Tabla 4. Cumplimiento de las normativas dominicanas vigentes sobre reporte de precios de transferencia	33
Tabla 5. Existencia de manual para la aplicación correcta de precios de transferencia según normativas vigentes que rigen en la República Dominicana	34
Tabla 6. Consideración del contribuyente de los retos asumidos como consecuencia de la crisis del Covid-19.....	35
Tabla 7. Consideración del contribuyente de los riesgos asumidos desde y durante la crisis del COVID-19	36
Tabla 8. Contribución o asistencia recibida por parte del Gobierno Dominicano	37
Tabla 9. Conocimiento de lineamientos o reglamentos para mitigar los efectos del COVID-19 en materia de precios de transferencia por parte del regulador (DGII).....	38
Tabla 10. Medidas implementadas por el contribuyente para enfrentar las consecuencias de la crisis del COVID-19.....	39
Tabla 11. Caracterización organizacional y políticas en función de precios de transferencia.....	50
Tabla 12. Acciones organizacionales y sistemáticas.....	51

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Empresa perteneciente a grupo empresarial de la Rep. Dom.....	30
Figura 2. Actividad económica de la empresa.....	31
Figura 3. Conocimiento como concepto de precios de transferencia	32
Figura 4. Cumplimiento de las normativas dominicanas vigentes sobre reportes de precios de transferencia	33
Figura 5. Existencia de manual para la aplicación correcta de precios de transferencias, según las normativas vigentes que rigen en la República Dominicana.....	34
Figura 6. Consideración del contribuyente de los retos asumidos como consecuencia de la crisis del COVID-19	35
Figura 7. Consideración del contribuyente de los riesgos asumidos desde y durante la crisis del COVID-19	36
Figura 8. Contribución o asistencia recibida por parte del Gobierno Dominicano	37
Figura 9. Conocimiento de lineamientos o reglamentos para mitigar efectos del COVID-19 por parte de la DGII.....	38
Figura 10. Medidas implementadas por el contribuyente para enfrentar las consecuencias de la crisis del COVID-19.....	39

INTRODUCCIÓN

En la República Dominicana, los grupos empresariales se han sumergido en otro desafío para dar cumplimiento en conformidad con algunas normativas nacionales e internacionales; dígase el artículo 281 del Código Tributario Dominicano modificado por el artículo 26 de Ley 253-12 y el Reglamento 78-14 sobre Precios de Transferencia, vigentes para el ejercicio fiscal 2020. Y en marco internacional, deben de considerar las Guías de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales (“Guías de la OCDE”), previamente publicadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (“OCDE”) en el año 1995, y sus respectivas actualizaciones posteriores a su creación.

Estas normativas y guías están afianzadas, en el mero fin de velar por los resultados pactados de una transición entre una entidad y su relacionada, es decir, que sean similares o idénticas a los montos que hubiesen pactado con otras entidades independientes, bajo circunstancias similares o comparables. Pero de no pactarse con estas premisas, deberá de revisar y ajustar sus precios por servicios o productos transados, para evitar ser objeto de fiscalización, y posteriormente ser sancionada.

En la República Dominicana, se formaliza tratar las transacciones entre vinculadas cuando se crea el código Tributario de la República Dominicana en el año 1992, en el artículo 281. Por lo que se puede apreciar que todavía es un tema fiscal que esta enumerado con múltiples oportunidades para el buen desenvolvimiento y transparencia de las transacciones entre relacionadas.

Es interesante destacar que mencionar el concepto de precio de transferencia se trata sobre el valor asignado a las transacciones realizadas entre dos empresas relacionadas o vinculadas. Estas transacciones pueden presentarse como prestaciones de servicios, compra y/o ventas de bienes, otorgaciones de préstamos, entre otras operaciones que se puedan realizar Inter

compañía, que al concluir el periodo fiscal se puede crear un ajuste que afecten los beneficios de las entidades y por tanto aumenta el pago de los impuestos.

Siendo el objetivo principal de precios de transferencia es, evitar estrategias tendientes a administrar las ganancias o pérdidas generadas en un país hacia otro para gozar de beneficios impositivos en países donde las alícuotas son más elevadas.

Otro desafío que han presentado las multinacionales, en particular las empresas pertenecientes a grupos empresariales en la República Dominicana han sido desde inicios del periodo fiscal 2020, lidiar con la aparición sorpresiva de la pandemia COVID-19.

Actualmente, el impacto que ha surgido producto de la crisis sanitaria COVID-19, no solamente ha afectado al sector salud en todo su contexto; más bien, ha creado trastornos en la economía mundial, y por supuesto su detrimento financiero en mercados y en empresas.

Aunque la mayoría de los gobiernos de los países del mundo, han actuado realizando medidas para mitigar los estragos provocados por el COVID-19, no han podido contener dichos efectos, que han acarreado a mantener una economía incierta sin precedentes.

Dentro de las posibles consecuencias generales de lo antes mencionado, se tiene el deterioro financiero de alguna empresa perteneciente a un grupo empresarial, afectando la rentabilidad financiera, y por supuesto el efecto indirecto de la disminución de recaudaciones fiscales por ajuste precios de transferencia, dado que los costos operativos que se vieron forzados y vulnerables a los efectos del COVID, principalmente el capital humano, que no debe de transferido para el cálculo de ajustes de precios de transferencia, por tanto, las empresas se ven obligados a seguir trabajando de forma continua, aumentando la posibilidad de cerrar su ejercicio fiscal en pérdidas.

Mediante la presente investigación se pretende observar, analizar e identificar los aspectos del impacto de la crisis sanitaria COVID-19; produciendo de esta manera, un aporte que corresponda al debido cumplimiento de las normativas establecidas en materia de precios de transferencia, sirviendo de adecuación para mitigar los riesgos que pudiesen enfrentar las empresas que se encuentren envueltas en circunstancias de fuerza mayor, y a su vez. motivar a reforzar sus controles financieros.

Estas serán algunas de las alternativas que podrían resolver a los impedimentos o inconvenientes que se presentan bajo los efectos que ha provocado el COVID-19, proporcionado de esta manera motivos suficientes para realizar este análisis.

Si se adecua medidas para la evaluación de los precios de transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana, en la crisis sanitaria COVID-19; se lograría evitar errores en cálculos de los precios pactados entre relacionadas, evitando posteriormente posibles sanciones.

Es importante destacar, que la significación más relevante de esta investigación se justifica en dar a conocer los efectos que podrían causar la crisis sanitaria COVID-19, enfocada a precios de transferencia; y que esto se refleje en el debido cumplimiento de las normativas existentes en la materia en cuestión.

Esta investigación va a dirigida a los grupos empresariales de la República Dominicana, ya que ellos son los llamados a cumplir acerca de las disposiciones que establece las normas nacionales e internacionales sobre Precios de Transferencia. Asimismo, irá dirigida a los entes reguladores, que están encargados a supervisar, ya que a través de esta investigación los mismos podrán conocer los aspectos afectados por el COVID-19, que a su vez impactan al debido cumplimiento desde la función que desempeñan.

El análisis serviría de parámetro para los contribuyentes fiscales, implicando a los mismos adecuar e implementar en sus actividades, algunas de las recomendaciones que apliquen según la repercusión de estas.

Esta investigación busca servir de guía, aportando información para aquellos interesados en seguir las mejores prácticas de Precios de Transferencia. Considerando así, la correcta valoración de los servicios y productos pactados entre relacionadas, renovando sus políticas internas sobre actuaciones frente circunstancias de fuerza mayor y Precios de Transferencia.

En cuanto a su sustentante, servirá para poner en práctica el intelecto adquirido durante la maestría que compete, a otros colegas y lectores, interesados en el tema para referencias en venideras investigaciones, y a la sociedad en general, por constituir un valorado aporte en cuanto a las medidas y aspectos a considerar en las empresas que deseen ser dinámicas y proactivas en el mercado existente.

Durante el trabajo de investigación y con el objetivo de trabajar la información, con procedimientos claros y definidos para obtener resultados ordenados y confiables, se utilizarán los siguientes métodos:

a) Método Analítico: A través del cual se identifican los componentes del problema objeto de estudio y se estudian cada uno de manera individual de modo que se pueda evaluar su incidencia en los resultados obtenidos a través de la valoración de los Precio de transferencia en tiempo de pandemia, año 2020.

b) Método Sintético: A través del cual se relacionan entre si cada uno de los factores analizados para ver como cada factor influye de manera individual y colectivamente en el problema. A través de este procedimiento se busca elaborar conclusiones precisas.

Las técnicas de investigación utilizadas para recopilar los datos, estas fueron análisis documental, entrevista y encuestas. Una vez recopilados los datos, se procederá a su organización en formato de texto explicativo en un lenguaje ameno y sencillo, de forma que faciliten la comprensión, el resumen y la síntesis, así mismo se expondrán datos estadísticos de manera gráfica con el objetivo de facilitar su comprensión.

Dentro de los contenidos tratados en el trabajo de investigación se encuentran los siguientes:

En el Capítulo I, se podrán apreciar algunos conceptos que pertenecen al marco referencial, permitiendo el fácil entendimiento de las medidas de adecuación de los precios de transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020, tales como: aspectos generales acerca de precios de transferencia, entre otras definiciones relevantes para el contenido y conocimiento de la investigación.

Dentro de este mismo capítulo, se manifestarán algunas consideraciones básicas de la aplicación precios de transferencia en la República Dominicana, tales como marco legal y normativo de precios de transferencia en la República Dominicana, sanciones por incumplimiento a las normativas nacionales vigentes, conocimiento sobre el ente regulador de precios de transferencia en la República Dominicana, métodos de valoración de precios de transferencia, proporcionando datos que ayudarán a tener una idea generalizada.

El Capítulo II, abarcará la presentación y análisis de los resultados obtenidos en el levantamiento de información realizado a contribuyentes fiscales, así como breves interrogantes a experto en precio de transferencia, e identificando a través del análisis probables debilidades que se ha manifestado para el cálculo de precios de transferencia a raíz de los efectos del COVID-19, que permitirán las posibles medidas para adecuación de precios de transferencia.

Finalmente, el Capítulo III mostrará las medidas para mejorar el cumplimiento de las normativas existentes sobre precios de transferencia en la República Dominicana, que incluirá las posibles soluciones a las debilidades evidenciadas en el Capítulo anterior, según fue expuesto.

Capítulo I.

ASPECTOS GENERALES SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Capítulo I. Aspectos generales sobre precios de transferencia

En este capítulo se enfoca en conocer los aspectos generales acerca de precios de transferencia; la aplicación de los Precios de Transferencia en la República Dominicana y las funciones de su ente regulador. Así como especificar las sanciones por incumplimiento a las normativas sobre Precios de Transferencia en la República Dominicana.

La globalización ha traído consigo en los últimos años cambios imprevisibles, obligando todas las organizaciones a ser ágiles y flexibles; convirtiéndose en vanguardista, ya que es la única forma de prevalecer en el mercado tan competitivo de hoy en día.

Una de las obligaciones que las empresas que pertenecen a un grupo económico, y que tienen cualquier tipo de operaciones con los integrantes de dicho grupo, es la necesidad de documentar legal y fiscalmente que estas operaciones, llamadas operaciones intercompañía, que se encuentran pactadas y evaluadas dentro del valor del mercado.

Los principales aspectos de precios de transferencia consisten en conocer los primordiales componentes relativos. Dentro de los aspectos que se deben considerar antes de hablar de precios de transferencia es conocer los siguientes componentes:

Empresas vinculadas: Según (DGII, Dirección General de Impuesto Internos, 2021), *“Se entiende por empresas vinculadas o relacionadas todas aquellas que cumplan con al menos uno de los supuestos de vinculación establecidos en los párrafos I y IV del artículo 281 del Código Tributario modificado por la Ley No. 253-12 sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible”.*

Terceros independientes: se considera terceros independientes a transacciones pactadas con entidades no vinculadas, en sentido general, con condiciones de libre comercio.

Precio fijado para un producto o servicio: las entidades empresariales pueden fijar las empresas fijan sus precios dependiendo de sus costos operativos y del grado de competencia que se puedan enfrentar. La OCDE recomienda utilizar el precio de plena competencia (arms-length price), es decir el precio al cual, productos o servicios similares se ofrecen en el mercado.

Términos contractuales: es el documento que establece tácitamente la forma en que las partes relacionadas y vinculada, realizarán sus transacciones y, a su vez, indicará como se distribuirán las responsabilidades, riesgos y beneficios.

El efecto fiscal: se conoce como el impacto que tiene el impuesto sobre el beneficio en la rentabilidad financiera de las empresas.

1.1 Generales y antecedentes históricos de Precios de Transferencia

La historia data sobre los cambios de precios de transferencias poco después del siglo XX, específicamente durante la Primera Guerra Mundial. Donde en la medida en que las empresas internacionales empezaron a desarrollar sus estrategias para aumentar sus beneficios y minimizar sus riesgos por medio de la diversificación de sus actividades productivas, comerciales y financieras, fueron surgiendo las técnicas para manejar los precios de transferencia entre las distintas empresas que conformaban un mismo grupo multinacional o tenían algún tipo de vinculación entre ellas.

Se conoce como los primeros países en dar indicios legislaciones en materia de precios de transferencia, dígame a Estados Unidos y a Gran Bretaña, este último se le atribuye la primera jurisdicción fiscal que promulgó una norma interna para combatir la manipulación de precios de transferencia en el año 1915. representando al continente europeo. A través de la Ley de Finanzas de 1915, se establecía que en el supuesto de que una entidad no residente llevara a cabo

actividades económicas con una empresa residente en el Reino Unido y la empresa no residente tuviera una estrecha conexión y ejerciera un control sustancial sobre la empresa residente en la jurisdicción fiscal inglesa; sí como consecuencia de esto, el negocio realizado entre las dos producía en la empresa residente un beneficio menor que el que se habría esperado, la entidad no residente debía tributar en el Reino Unido como agente de la empresa residente por los beneficios desviados hacia ella en la operación vinculada (Sala Galvañ, 2003).

Luego de dos años de haberse implementados las medidas de Reino Unido, los Estados Unidos incorporaron la regulación complementaria a la Sección 1331 de la War Revenue Act; la cual exigía la realización de declaraciones consolidadas a las compañías asociadas en el impuesto sobre la renta de sociedades. Como resultado de la doctrina política de la época, la problemática de la manipulación de los precios de transferencia en los Estados Unidos se presentó inicialmente entre los diferentes estados que lo conformaban.

No fue hasta el año 1979, que OCDE¹, emitió por primera vez lineamientos sobre precios de transferencias denominados “Transfer Pricing Guidelines” basados en la normativa y experiencia de Estados Unidos. Este estudio, se marcó como precedente, dado que con el cual se pretendía realizar un análisis de los problemas que se deben tomar en cuenta, así como de mostrar los métodos y las mejores prácticas para determinar las operaciones sujetas a precios de transferencia.

En 1984, la OCDE realiza otro informe: “Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales tres cuestiones fiscales” el cual presenta la manera en que las empresas se manejan impositivamente alrededor del mundo. En 1987, esta organización, publica el informe titulado “Capitalización Delgada o

¹ La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos es un organismo de cooperación internacional, compuesto por 37 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. La OCDE fue fundada en 1961 y su sede central se encuentra en el Château de la Muette en París.

Subcapitalización”, con el cual se aborda la problemática de la evasión fiscal. Ya para el 1994, realiza el “Acuerdo sobre Ingresos y Capital del Modelo Fiscal”, el cual es empleado entre dos países al momento de pactar un convenio, donde se describe el procedimiento específico que deberán tener las operaciones efectuadas entre compañías de dos países; las cuales se encuentren vinculadas por medio del capital, el control o la administración.

En 2014 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE elaboró el proyecto BEPS (La erosión de las bases y la transferencia de beneficios), el cual es un problema mundial que requiere soluciones globales, lo anterior se hace necesario debido a que se han establecido debilidades en las normas impositivas que producen una doble exención o una imposición inferior a la ordinaria.

El término BEPS se refiere a las estrategias de planificación fiscal utilizadas, por las empresas aprovechando las discrepancias e inconsistencias existentes entre los sistemas fiscales nacionales, cambiando artificiosamente los beneficios a lugares de escasa o nula tributación, donde la empresa apenas realiza actividad económica alguna, lo que le permite eludir casi por completo el impuesto de sociedades.

La baja o nula imposición no son per se causa de preocupación, pero sí lo son cuando están asociadas a prácticas que disocian artificiosamente la base imponible de las actividades que la generaron. El proyecto BEPS es especialmente importante para los países en desarrollo porque dependen en mayor medida de los ingresos por impuestos societarios, sobre todo las de las empresas multinacionales, (Félix, 2017)

Dado que en la actualidad el crecimiento de empresas multinacionales ha traído consigo una economía globalizada, los diferentes organismos de control buscan solucionar los problemas existentes sobre la valoración de las operaciones internacionales entre empresas asociadas, subsidiarias y otras relacionadas.

En tal sentido, las operaciones intercompañía se convierten en un mecanismo habitual en todos los países para su economía, el establecimiento de precios al que se transfieren bienes, servicios (intangibles), operaciones financieras son instrumento de crecimiento y desarrollo para grupos multinacionales, por lo que los precios de transferencia constituyen el aspecto fiscal más importante en el mundo.

Para la República Dominicana, se formaliza tratar las transacciones entre vinculadas cuando se crea el código Tributario de la República Dominicana en el año 1992, en el artículo 281: *“Los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y una persona física o jurídica domiciliada en el exterior, que directa o indirectamente la controle, serán considerados, en principio, efectuados entre partes independientes cuando sus disposiciones se ajusten a las practicas normales del mercado entre entes independientes”* (Ley No. 11-92, 1992).

1.1.2. Concepto general de precios de transferencia

Existen varios conceptos y definiciones sobre precios de transferencia, pero se podría decir, que este término es utilizado para referirse a los precios que pactan unidades o filiales de un mismo grupo empresarial para prestar servicios o transferir productos entre sí.

Según la OCDE: *“precio de transferencia en economía de los negocios se refiere al monto cobrado por un segmento de una organización por un producto o servicio que el mismo provee a otro segmento de la misma organización”*.

Para la DGII²: *“los precios de transferencia pueden definirse como el valor asignado a las transacciones realizadas entre dos empresas relacionadas. Estas transacciones incluyen la transferencia de bienes físicos, servicios y propiedad intangible”*.

² Dirección General De Impuestos Internos de la República Dominicana.

1.1.3. Objetivo de precios de transferencia

El objetivo principal de precios de transferencia es evitar estrategias tendientes a administrar las ganancias o pérdidas generadas en un país hacia otro para gozar de beneficios impositivos en países donde las alícuotas son más elevadas.

1.1.4. Importancia de precios de transferencia

La importancia de las transacciones entre empresas vinculadas se explica de la siguiente manera:

Desde la óptica fiscal: los precios de transferencia adquieren significativa importancia en la actualidad, dado para las administradoras tributarias deben velar y verificar que las transacciones se realicen mediante bajos precios de plena competencia y con base imponible justificable, para que no alegue manipulación sobre los precios pactados, de manera que sus gastos o deducciones aumenten o disminuyan sus ingresos en perjuicio de la recaudación impositiva del país.

Desde el punto de vista financiero: sirve como parámetro para medir y evaluar situación presente de las empresas de cara a nivel mundial con otras empresas similares y de este modo, tomar decisiones en relación con los márgenes que presentan en sus diferentes operaciones.

1.1.5. Información financiera para revelar según la Norma Internacional de Contabilidad (NIC), sobre transacciones entre partes financieras

A Nivel de información contable, las transacciones entre vinculadas están obligadas bajo la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 24), a revelar según el punto 1 (NIC-24, IFRS): *“El objetivo de esta norma es la necesidad de asegurar que los estados financieros contengan información a revelar necesaria para ponerse manifiesto la posibilidad de que su situación financiera y resultados del*

periodo puedan haberse visto afectados por la existencia de partes relacionadas, transacciones y saldos pendientes”.

Esta norma vigente fue aprobada, por primera vez, en junio de 1979, tras su exposición en borrador de marzo de 1983, siendo de aplicación a partir del 1 de enero de 1986. La norma fue reformada en 1994 y, posteriormente en diciembre del 2003. Finalmente, en diciembre del 2004 fue modificada con entrada en funcionamiento el 1 de enero del 2005, (Foundation, 2021).

1.2 Aplicación de Precios de transferencia en la República Dominicana

En la República Dominicana y basados en las directrices que son determinadas por la DGII, la aplicación de precios de transferencia se origina desde el mismo momento que acontece un intercambio de productos y/o servicios entre empresas que tienen algún tipo de relación o vinculación.

1.2.1. Consideraciones básicas sobre precios de transferencia en la República Dominicana

Dentro de las consideraciones básicas sobre precios de transferencia en la República Dominicana, están:

“Conocer los sujetos alcanzados, dígase: los residentes que realicen operaciones comerciales o financieras con un relacionado residente, personas físicas, jurídicas o entidades relacionadas del extranjero, personas físicas, jurídicas entidades domiciliadas o ubicadas en Estados o territorios con régimen fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales sean o sean estas últimas relacionadas”. (DGII, Dirección General de Impuesto Internos, 2021)

Tipo de documentación y/o información requerida para Precios de Transferencia (DGII, 2021),

Declaración Informativa de Operaciones entre partes Relacionadas (DIOR), es la declaración donde los contribuyentes alcanzados por la legislación de Precios de Transferencia reportan todas las operaciones de ingresos, costos, gastos, activos y pasivos que hayan tenido con sus relacionadas o vinculadas, el detalle de las informaciones para la valoración de los precios, el método, el rango de precios o contraprestación y el ajuste resultante.

La DIOR deberá presentarse anualmente, dentro de los ciento ochenta (180) días posteriores a la fecha de cierre. La DIOR, debe de contemplar la siguiente información:

1. Identificación del contribuyente.
2. Número de identificación tributaria extranjero, en su caso, o RNC de la relacionada;
3. Nombre o razón social de la persona física, jurídica o entidad extranjera no domiciliada en República Dominicana, cuando corresponda;
4. País de domicilio de la relacionada no domiciliada en República Dominicana (registrada o no)
5. Supuesto de vinculación;
6. Detalle de las siguientes operaciones realizadas con cada relacionada:

a) De las operaciones que constituyen ingresos, sus características o concepto, el valor en pesos dominicanos de cada operación; y la fecha de la operación y liquidación de aduanas en el caso de las exportaciones.

b) De las operaciones que constituyen costos y gastos, sus características o concepto indicando la cantidad de operaciones; valor en pesos dominicanos de las mismas; la fecha del pago; los datos de la liquidación de aduanas cuando aplique; el detalle del financiamiento (plazo, garantía, etcétera); entre otros.

7. El método de valoración y los rangos de precios o márgenes.

Desde los últimos tres periodos, la DIOR es remitida a través de la Oficina Virtual, en el menú "Declaraciones Juradas", seleccionando la opción "DIOR".

Estudio de precios de transferencia (EPT), es un documento a través del cual el contribuyente detalla el proceso de valoración de los precios de transferencia convenidos con sus empresas relacionadas o vinculadas y justifica la aplicación del principio de plena competencia en operaciones vinculadas. Debe contener las informaciones indicadas en el artículo 18, párrafo IV, del Reglamento No. 78-14.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 18, estarán exentos de la obligación de preparación del EPT, los siguientes contribuyentes:

a) Contribuyentes fiscales cuyas operaciones con partes relacionadas no superen en conjunto, en el ejercicio fiscal de que se trate, la suma de once millones ciento cuarenta y cuatro mil novecientos trece de pesos dominicanos RD\$11,144,91320³, ajustado anualmente por inflación, y que no realicen operaciones con residentes en paraísos fiscales o regímenes fiscales preferentes.

b) Los que realicen operaciones con partes relacionadas residentes, por la parte de las operaciones realizadas con estas exclusivamente, y siempre que no se cumpla lo dispuesto en el Párrafo I, del Artículo 1, de este reglamento.

1.2.2. Ente regulador de Precios de transferencia en la República Dominicana

Actualmente, el ente regulador de precios de transferencia en la República Dominicana, se le conoce como Dirección General de Impuestos Internos (DGII), en esencia, es la administración que se encarga de la gestión y recaudación de los principales impuestos y tasas del país.

³ Según Aviso a los contribuyentes de precios de transferencia emitido por la DGII vigente para el ejercicio 2019.

La DGII surge con la promulgación de la Ley 166-97, el 27 de julio de 1997 que fusiona las antiguas Direcciones Generales de Rentas Internas e Impuestos Sobre la Renta. En fecha 19 de junio del año 2006 se promulgó la Ley No. 227-06 que otorga personalidad jurídica y autonomía funcional, presupuestaria, administrativa, técnica y patrimonio propio a la Dirección General de Impuestos Internos (Dirección General de Impuestos Internos, 2021).

La DGII ha venido implantando en los últimos años nuevos mecanismos de recopilación de información nacional e internacional de sus contribuyentes donde el Informe País por País han contribuido a alimentar su ingente volumen de información. Asimismo, de forma paralela ha trabajado en la ordenación y estructuración de esta haciendo un uso intensivo de las tecnologías de la información.

Como consecuencia de ello, está desarrollando diferentes modelos de análisis de riesgos a través de la elaboración de indicadores, índices y modelos con el fin de identificar pautas de alto riesgo fiscal realizadas por los contribuyentes.

En lo que a las actuaciones de comprobación a grupos multinacionales y grandes empresas se refiere, la DGII pretende una colaboración con las Administraciones de otros países ya sea a través de la realización de controles simultáneos e inspecciones coordinadas como de los procedimientos amistosos. Esta línea de actuación supone (al menos sobre el papel) que, si bien habrá grupos multinacionales que se enfrentarán a inspecciones simultáneas en varias jurisdicciones, los inspectores de las mismas estarán coordinados y alineados con el fin de evitar la futura controversia en la doble imposición, así como el menor coste de cumplimiento.

1.2.3. Marco legal y normativo de precios de transferencia en la República Dominicana

La regulación de los precios de transferencia en el ámbito internacional ha tomado un carácter importante en las últimas décadas, hecho demostrable tras observar cómo numerosos Estados a nivel global están adaptando su normativa a la regulación internacional, adaptando éstas cada vez más a los parámetros establecido en las Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sobre precios de transferencia.

Las Directrices de la OCDE no siendo más que unas directrices/referencia para los Estados para establecer su normativa sobre precios de transferencia, cada vez se tienden a ver como una norma a seguir por los Estados.

Debido al aumento de transacciones internacionales y de multinacionales en la segunda mitad del siglo XX, la necesidad de la regulación de los precios de transferencia se hizo más latente. En 1968, el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos publicó un reglamento detallado referido a ciertos tiempos de transacciones intersocietarias. Pero no fue hasta el año 1979 que la OCDE elaboró el informe «Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales». Este informe sólo pretendía hacer un análisis de los problemas a tener en consideración, así como describir los métodos y prácticas aceptables para determinar los precios de transferencia.

El informe, «Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales» de la OCDE, se considera el principal informe de la regulación de precios de transferencia a nivel internacional.

A nivel nacional, para la República Dominicana, los aspectos relativos a los Precios de Transferencia en la República Dominicana están definidos en el artículo 281 del Código Tributario Dominicano (Ley No. 11-92).

Más adelante, el Reglamento No. 139-98 para la Aplicación del Impuesto sobre la Renta en su artículo 4 otorga la potestad a la Administración Tributaria

de determinar si existe vinculación económica entre dos o más empresas y por ende, considerar sus rentas como provenientes de fuente dominicana. Posteriormente, las disposiciones del artículo 15 de la Ley 495-06 de fecha 28 de Diciembre de 2006 de Rectificación Tributaria reforzaron dichas regulaciones, y, finalmente, el Artículo 3 del Decreto No. 408-10 constituyó la más reciente normativa en versar sobre el tema hasta la publicación de la Norma General No. 04-2011 de fecha 2 de junio de 2011 sobre precios de transferencia que establece las reglas aplicables a las operaciones efectuadas entre partes relacionadas o vinculadas. (Pellerano y Herrera, 2011).

El 13 de noviembre de 2012, se promulga la Ley 253-12 sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible (Reforma Fiscal), que modifica el artículo 281 del Código Tributario Dominicano. Esta Ley amplía el alcance establecido previamente del ámbito de aplicación de las Reglas de Precios de Transferencias.

El 6 de marzo de 2014 se estableció el Reglamento de Transferencia 78-14, el cual deroga expresamente la Norma General 04-2011 y amplía las disposiciones establecidas en la Ley 253-12 sobre precios de transferencia, incluyendo, entre otras cosas, tratamiento a distribuirse exclusivos, Acuerdos de Repartos de Costos, Acuerdos de Precios Anticipados (APAs) y detalles sobre requerimientos de documentación e información.

El artículo 281 del Código Tributario establece que las operaciones realizadas entre un residente y una Persona Física, Jurídica o entidad relacionada deben ser pactadas de acuerdo con los precios o montos que habrían sido acordados entre partes independientes, en operaciones comparables y bajo iguales o similares circunstancias, a lo cual se le llama Principio de Libre Competencia o Arm's Length.

Hay que tomar en cuenta la normativa de precios de transferencia para definir o modificar la estructura corporativa y el esquema de negocios de las empresas. Cuando se tienen sucursales que son entes sin independencia jurídica

propia en el país en que son constituidas, o bien subsidiarias que son entes independientes pero constituidos con capital de una empresa localizada en el exterior que normalmente se le conoce como casa matriz o casa central existe la obligación de que la transacción entre la casa matriz y la empresa dominicana se realice en las mismas condiciones que si fuera con una empresa sin vinculación o sin relación con ella, es decir como si fuera totalmente independiente, y en tal sentido las operaciones deben reunir dos requisitos: cumplir con el principio de plena competencia y además debe de presentar la DIOR.

En el caso de la creación de sociedades diferentes con el fin de concentrar ciertas actividades en una empresa separadas de otra del mismo grupo, o bien sea para mantener activos separados en cada una de ellas como medida de protección también hay que tener en cuenta la Norma 04-2011. En este tipo de organización o estructuras, es decir con empresas que aparentan ser independientes, se debe contemplar en dos cosas: en primer lugar la preparación de la DIOR con la información requerida sobre cada una de las transacciones realizadas con partes relacionadas así como la respectiva documentación que lo sustente; y en segundo lugar reflexionar si la estructura dada la normativa vigente en la actualidad es la más eficiente no solo para efectos de precios de transferencia sino también tributariamente.

Para dar continuidad a las normas que dictan las transacciones entre relacionadas, es útil considerar la Ley 173-66 sobre Protección a los Agentes Importadores de Mercaderías y Productos, en vista de que esta ley establece directrices sobre las operaciones que se hagan dentro del marco de relaciones comerciales contractuales o de hechos, como agente, distribuidor o concesionario, cuando una de las partes goce de una exclusividad, sea ésta para la compraventa de bienes, servicios o derechos, que a su vez, repercuta sobre precios de transferencias en cuestión.

1.2.4. Sanciones por incumplimiento a las normativas sobre precios de transferencia en la República Dominicana

Según el Código Tributario de República Dominicana establece en el Artículo No. 250: “La infracción por evasión tributaria será sancionada con una pena pecuniaria de hasta dos (2) veces el importe del tributo omitido, sin perjuicio de la sanción de clausura, si hubiere lugar”.

En materia de precios de transferencia se establece que la sanción puede ser hasta el triple de lo estipulado en el Artículo No. 250 del Código Tributario, según el Artículo No. 281 establece: “Si un contribuyente no cumple con las disposiciones de la parte capital de este artículo, relativas a la documentación de sus precios de transferencia dentro del plazo establecido, y se confirma un ajuste, se le impondrán las sanciones previstas en el Artículo No. 250 de este Código, en adición al impuesto debido”.

Dentro de las obligaciones de los contribuyentes sobre precios de transferencia esta la presentación de la Declaración Informativa de Operaciones entre partes Relacionadas (DIOR), la no presentación de esta declaración constituye un incumplimiento del deber formal de remisión de información, el cual conllevaría las siguientes multas y penalidades a requerir por la DGII, las cuales están establecidas en el Artículo 257 del Código Tributario Dominicano:

- Multas entre 5 y 30 salarios mínimos nacionales y
- 0.25% de los ingresos brutos declarados en el ejercicio fiscal anterior.

Estas sanciones son independientes de las sanciones accesorias de suspensión de concesiones, privilegios, prerrogativas y ejercicio de actividades o clausura de locales, según se establezcan las circunstancias agravantes en el caso, que pudieran ser aplicadas por las autoridades fiscales dominicanas en adición a las mencionadas anteriormente.

En adición a lo anterior, si en el proceso de evaluar la determinar de los precios pactados entre relacionadas la Administración Tributaria determina que los precios no fueron realizados de acuerdo con el valor del mercado, tiene la potestad de accionar realizando ajustes de: Ajuste primario, ajuste correlativo y ajuste secundario.

Prescripción

Las obligaciones tributarias pueden extinguirse por pago, compensación, confusión y la prescripción. Según el Artículo No. 21 del Código Tributario de República Dominicana: “De la Prescripción. Prescriben a los tres años, (Ceara, 2018):

1. Las acciones del Fisco para exigir las declaraciones juradas, impugnar las efectuadas, requerir el pago del impuesto y practicar la estimación de oficio.
2. Las acciones por violación a este Código o a las Leyes Tributarias.
3. Las acciones contra el Fisco en repetición del impuesto”

1.3 Métodos de valoración de precios de transferencia utilizados en la República Dominicana

En la República Dominicana, la determinación de los Precios de Transferencia se realiza de acuerdo con los factores de comparabilidad, contenidos en el párrafo 6 del artículo 281 del Código Tributario, tales como:

- a) Las características del bien o servicio objeto de las operaciones.
- b) Las funciones ejercidas, considerando los activos utilizados y riesgos asumidos de cada una de las partes involucradas en la operación.
- c) Los términos contractuales de las operaciones.
- d) Las circunstancias económicas o de mercado en las que se llevan a cabo las operaciones.
- e) Las estrategias de negocios.

Luego se de aplicar algunos de los siguientes métodos de valoración más apropiados establecidos al párrafo 7 del mismo artículo, estos son (DGII, Dirección General de Impuesto Internos, 2021):

- a) Método del Precio Comparable No Controlado.
- b) Método del Precio de Reventa.
- c) Método del Costo Adicionado.
- d) Método de la Partición de Utilidades.
- e) Método del Margen Neto de la Transacción.

Según dispone la DGII: *“en los casos de operaciones de importación y exportación de bienes con cotización conocida, se aplicará el valor de la cotización conocida del bien en el mercado transparente del día de la declaración del despacho o carga de la mercancía, cualquiera que sea el medio de transporte utilizado”*.

Según indica la OCDE se permiten otros métodos, aparte de los mencionados anteriormente, para evaluar el carácter arm's length de las transferencias de dominio o de servicios. Las Guías de la OCDE reconocen que: *"las empresas multinacionales] tienen libertad para aplicar métodos no descritos en el presente estudio a fin de determinar precios, siempre que esos precios satisfagan el principio del valor de mercado de acuerdo a las Guías de la OCDE. Sin embargo, los contribuyentes deben mantener documentación acerca de cómo fueron establecidos sus precios de transferencia, y estar dispuestos a exhibirla"*.

Para la elección del mejor método según las transacciones pactadas, se debe de evaluar la confiabilidad de este, mediante la recaudación de hechos y circunstancias, siendo el mejor estimado del precio entre empresas pertenecientes a un mismo grupo empresarial, para ello debe de contemplar al menos los siguientes datos:

- La existencia de comparables operacionales.
- La calidad de la información disponible.

- Transacciones comparables con no controladas y controladas, por lo menos contar con términos contractuales que definan la operación pactada.

1.3.1 Método del Precio Comparable No controlado

El método de precio comparable no controlado (MPC o CUP por sus siglas en inglés), es conocido por ser el método predilecto por la autoridad fiscal, dígase la DGII, y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) como el medio más directo y confiable para aplicar el principio de valor de mercado (arm's length) para las operaciones celebradas entre partes relacionadas.

Este método es utilizado por la DGII para comparar el precio facturado por bienes y servicios que se transfieren en una operación realizada entre vinculados, con el precio que pactan partes independientes para la transferencia de bienes y servicios en circunstancias comparables con las compañías vinculadas.

El MPC compara el precio de los bienes o servicios en una transacción intercompañía (transacción controlada) con el precio de las transacciones entre partes independientes en circunstancias comparables (transacción no controlada). La principal diferencia entre el MPC y el resto de los métodos de precios de transferencia radica en que el enfoque del MPC es en el precio de la transacción y los otros métodos se centran en el margen de utilidad obtenidos en la operación.

Una operación comparable no vinculada es aquella que ocurre entre dos partes independientes y que es comparable a la operación vinculada objeto de examen. Puede tratarse bien de una operación comparable entre una parte de la operación vinculada y una parte independiente (comparables internos), o entre

dos empresas independientes, ninguna de las cuales es parte de la operación vinculada (comparables externos)⁴.

1.3.2 Método del Precio de Reventa

Definido en el glosario de las Directrices de la OCDE como el método basado en el precio al que se vende un producto a una empresa independiente, previamente adquirido a una empresa asociada (El margen del precio de reventa se detrae del precio de reventa), siendo el resultado obtenido una vez deducido el margen del precio de reventa puede considerarse, tras el ajuste que corresponda por razón de otros costes asociados a la adquisición del producto (por ejemplo, los derechos de aduana) como un precio de plena competencia de la transmisión inicial del bien entre las empresas asociadas. En pocas palabras y a efectos prácticos, estos métodos hacen una comparación de la rentabilidad a nivel de utilidad bruta obtenida en la transacción controlada o relacionada con respecto al resultado de una transacción entre partes independientes, siendo esta rentabilidad calculada basada en costos para el caso del CP y basada en las ventas en el caso del RPM. La fórmula para utilizar este método es la siguiente:

$$\text{Precio de adquisición} = \text{Precio de Reventa} \times (1 - \text{Margen de la utilidad Bruta}^*)$$

$$*\text{Margen de la utilidad bruta} = \text{utilidad Bruta} / \text{Ventas}$$

Este método compara funciones y riesgos similares más no la similitud de productos. No es recomendable utilizar este método si uno de los comparables posea un valor agregado intangible que lo difiere de otro.

⁴ Guías de la OCDE, párrafo 3.24 sobre Operaciones no vinculadas comparables.

1.3.3 Método del Costo Adicionado

El método del Costo adicionado o Costo Plus, se analiza el valor de las funciones realizadas y es generalmente apropiado en dos situaciones: (i) la prestación de servicios y (ii) la fabricación de bienes tangibles. Este método se utiliza el margen de utilidad bruta y este es sensible a las diferencias en los criterios contables para clasificar de los costos gastos de una compañía, lo cual tiene un efecto directo en su determinación.

Este método utiliza la siguiente fórmula para determinar el precio, que no es más que incrementar el costo de adquisición con el margen de utilidad bruta en costo, es decir:

$$\text{Precio de Venta} = \text{Costo de adquisición} \times (1 - \text{Margen de la utilidad Bruta}^*)$$

$$^*\text{Margen de la utilidad bruta} = \text{utilidad Bruta} / \text{Costos}$$

1.3.4 Método de la Partición de Utilidades

El método de la Participación de Utilidades consiste en asignar, a cada parte relacionada que realice de forma conjunta una o varias operaciones, la parte del resultado común derivado de dicha operación y operaciones. Esta asignación se hará en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habría suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares.

En general, este método se aplica para analizar transacciones que involucren la propiedad de activos intangibles no rutinarios o bien cuando las operaciones entre partes relacionadas están estrechamente interrelacionadas y por lo cual no es preciso segmentar la información financiera y analizarlas de manera separada.

1.3.5 Método del Margen Neto de la Transacción

Este método se conoce como el TNMM, y consiste en determinar la utilidad de operación que hubieran obtenido comparables o partes no relacionadas en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos y/o flujos de efectivo. El grado de comparabilidad requerida para obtener un resultado confiable bajo el TNMM es en general menos exigente que el requerido bajo otros métodos, las compañías independientes comparables solo necesitan ser similares a grandes rasgos y se acepta cierta diversidad de servicios, productos, y funciones. Cabe destacar que este método se encuentra establecido en el Reglamento 78-14 sobre Precios de Transferencia y en las Guías de la OCDE.

Capitulo II.

ASPECTOS A CONSIDERAR PARA EL CALCULO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA AFECTADOS POR COVID-19

Capítulo II. Aspectos a considerar para el cálculo de precios de transferencia afectados por el COVID-19

En este capítulo abarcará los aspectos a considerar para el cálculo de precios de transferencia afectados por el COVID-19 y a su vez, la presentación resultados obtenidos en el levantamiento de información realizado con contribuyentes fiscales pertenecientes a grupo empresariales de la República Dominicana, e identificando a través del análisis probables debilidades que se han manifestado para el cálculo de precios de transferencia a raíz de los efectos del COVID-19, que permitirán las posibles medidas para adecuación de precios de transferencia.

2.1 Aspectos a considerar para la determinación del cálculo de precios de transferencia afectados por COVID-19

Para enfrentar las repercusiones ocasionadas para la pandemia COVID-19 sobre precios de transferencias, el 18 de diciembre de 2020, la OCDE publicó *“la guía para afrontar las implicaciones de precios de transferencia originadas por la pandemia COVID-19”*. Esta guía representa la opinión de consenso de los 137 miembros del Marco Inclusivo sobre BEPS con respecto a la aplicación del principio de plena competencia y las Directrices de precios de transferencia de la OCDE a cuestiones que puedan surgir o agravarse en el contexto de la pandemia de COVID-19. (Pricewaterhousecoopers, 2021)

La guía es útil para los contribuyentes a la hora de informar sobre los periodos financieros afectados por la pandemia como para las administraciones tributarias al evaluar la implementación de las políticas de precios de transferencia de los contribuyentes. Esta guía está enfocada en presentar comentarios aclaratorios a cuatro pilares fundamentales, entre estos están:

- A) Análisis de comparabilidad
- B) Perdidas y asignación de costos específicos de COVID-19
- C) Programas de asistencia gubernamental
- D) Acuerdos de precios anticipados

2.2 Informaciones obtenidas del levantamiento realizado con contribuyentes fiscales pertenecientes a grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020

Se presenta en las próximas líneas los resultados producto del levantamiento realizado con los contribuyentes fiscales a los que se le aplicó un cuestionario mixto con preguntas dicotómicas (SI-NO) y de opción múltiple. Asimismo, las opiniones de un experto mediante una entrevista.

2.2.1. Información de las empresas y los grupos empresariales a los que pertenecen

Debe acotarse que la investigación se realizó sobre un grupo de empresas ubicadas en Santo Domingo, cuyos representantes accedieron a realizar la encuesta bajo el perfil de anónimo, por lo cual no se menciona información relacionada sobre estas ni a los grupos empresariales a los que pertenecen. A su vez, se presenta una entrevista realizada a un experto en Precios de Transferencia bajo la misma condición anónima

2.2.2. Presentación de resultados

A continuación, se presentarán las informaciones obtenidas a través la encuesta realizadas a 40 empresas, de las cuales solo se consideraron 30, dado que estos son contribuyentes fiscales que pertenecen a grupos empresariales de la República Dominicana, como parte de un estudio orientado para adecuar los precios de transferencia:

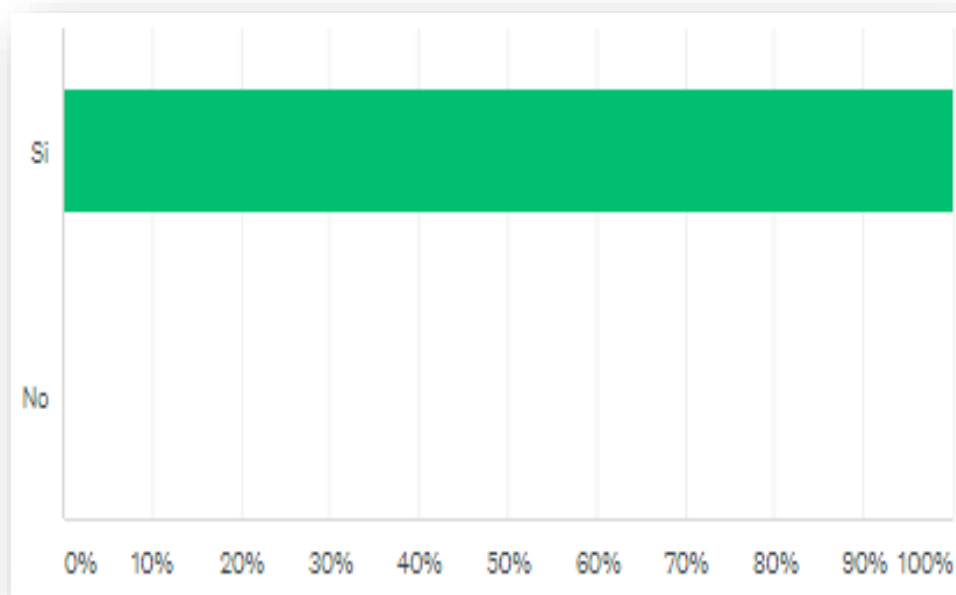
ENCUESTA

Tabla 1. Empresa perteneciente a grupo empresarial de la República Dominicana

Respuestas	Frecuencia	%
Sí	30	100%
No	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, marzo 2021.

Figura 1. Empresa perteneciente a grupo empresarial de la Rep. Dom.



Fuente: Tabla 3

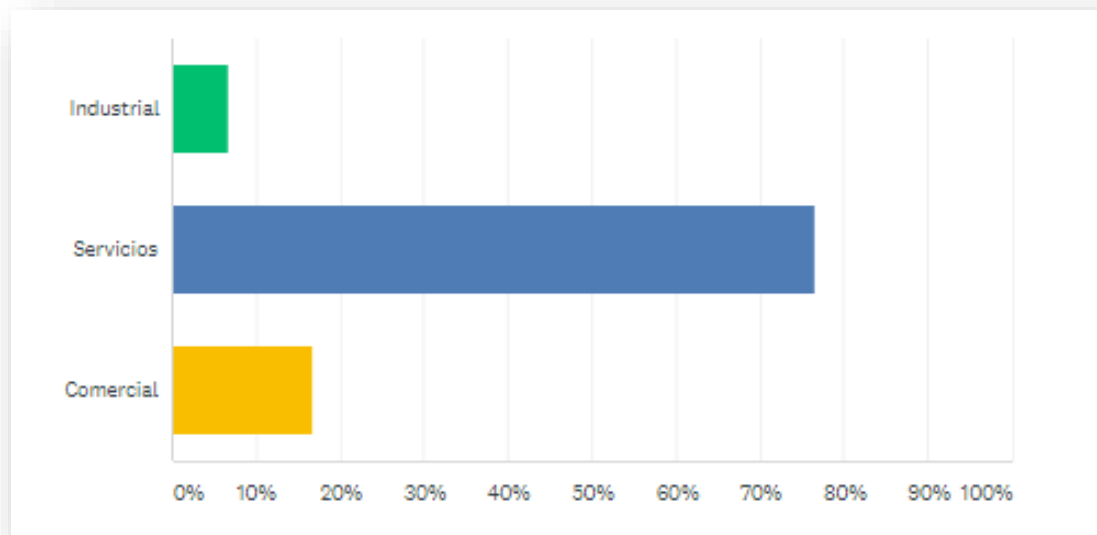
El total de los contribuyentes fiscales indicaron que pertenecen a Grupos Empresariales de la República Dominicana, representando así el 100%.

Tabla 2. Actividad de las empresas

Respuestas	Frecuencia	%
Industrial	2	7%
Servicios	23	76%
Comercial	5	17%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, marzo 2021.

Figura 2. Actividad económica de la empresa



Fuente: Tabla 1

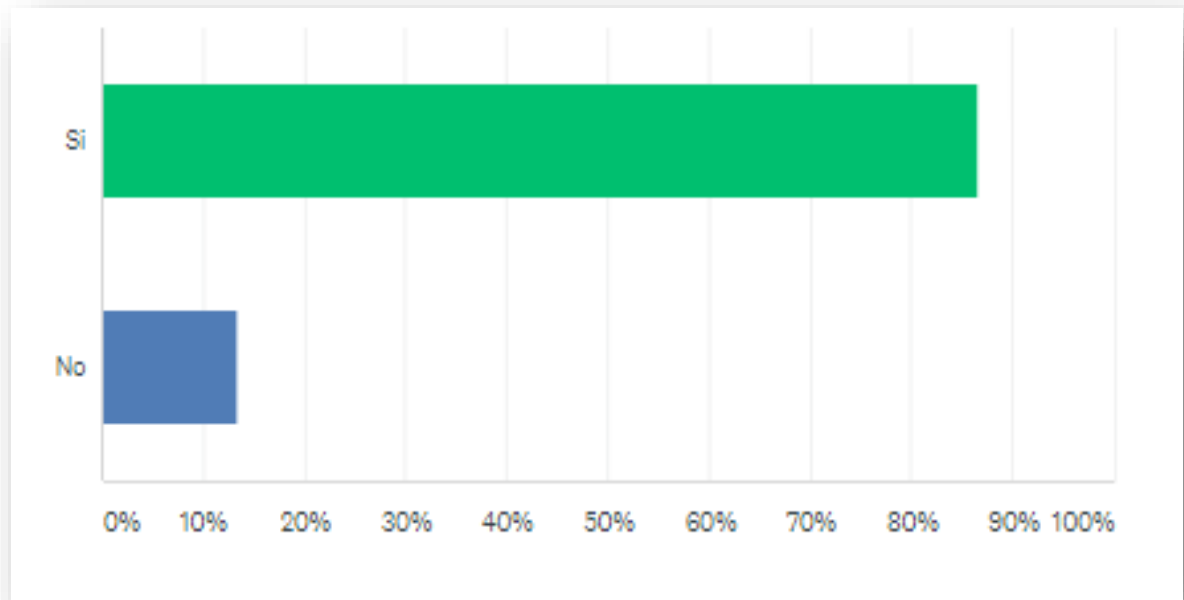
Del total de los contribuyentes fiscales encuestados, indicaron que el 76% pertenece a empresas de servicios, mientras que 17% indicó que su actividad económica es comercial, y un 7% señaló actividad industrial.

Tabla 3. Conocimiento como concepto de precio de transferencia

Respuestas	Frecuencia	%
Sí	26	87%
No	4	13%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, marzo 2021.

Figura 3. Conocimiento como concepto de precios de transferencia



Fuente: Tabla. 2

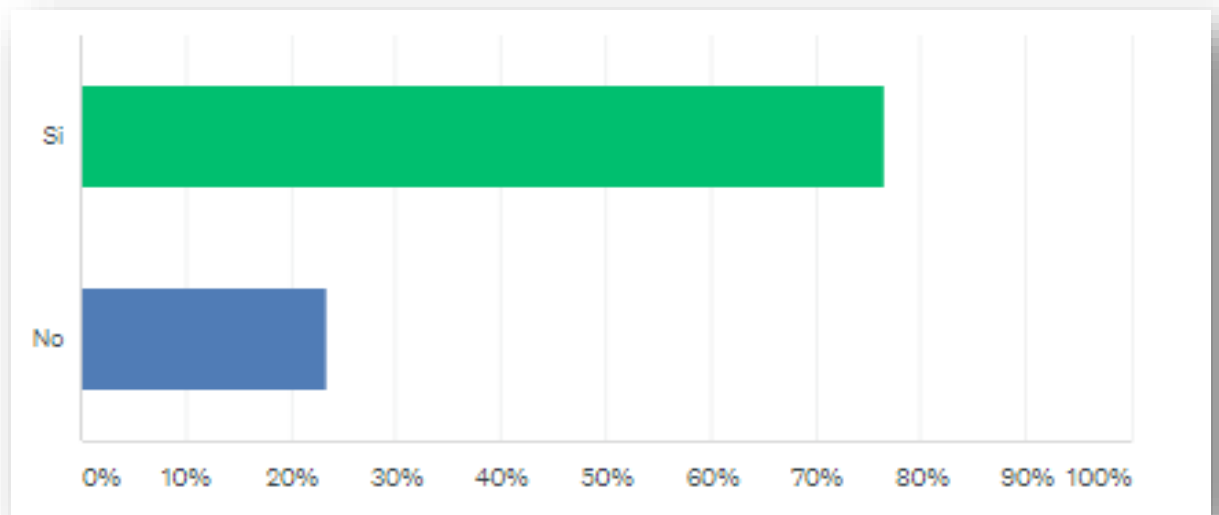
El 87% de los contribuyentes manifestó que, si conocían el concepto de precios de transferencia, mientras que el 13% indicó que desconocían este concepto.

Tabla 4. Cumplimiento de las normativas dominicanas vigentes sobre reporte de precios de transferencia

Respuestas	Frecuencia	%
Sí	23	77%
No	7	23%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, marzo 2021.

Figura 4. Cumplimiento de las normativas dominicanas vigentes sobre reportes de precios de transferencia



Fuente: Tabla 4

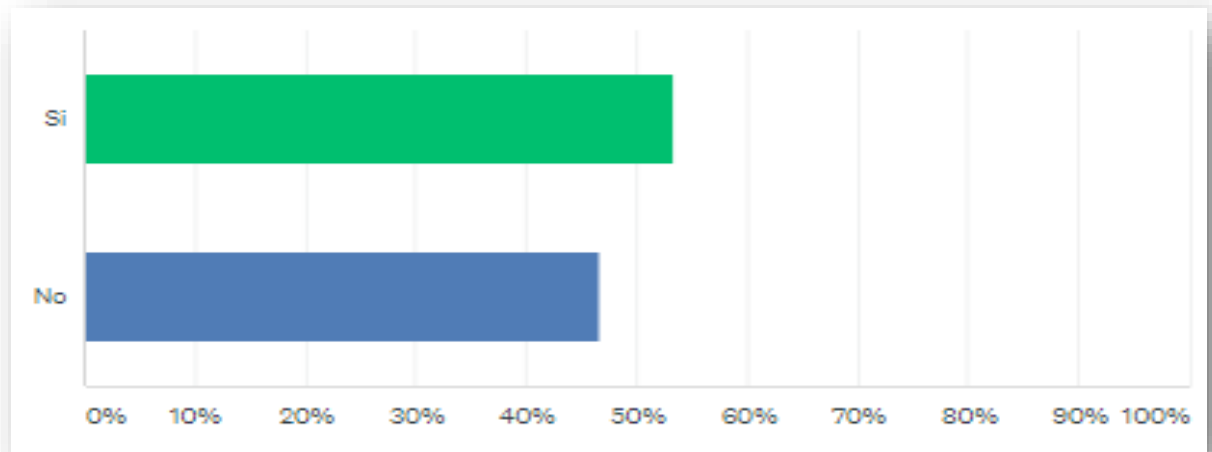
Según se observa, el 77% de los contribuyentes fiscales encuestados manifestaron que cumplen con las normativas vigentes dominicanas y presentan reportes de precios de transferencia, mientras que el 23% indicó que no lo hace.

Tabla 5. Existencia de manual para la aplicación correcta de precios de transferencia según normativas vigentes que rigen en la República Dominicana

Respuestas	Frecuencia	%
Sí	16	53%
No	14	47%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, marzo 2021.

Figura 5. Existencia de manual para la aplicación correcta de precios de transferencias, según las normativas vigentes que rigen en la República Dominicana



Fuente: Tabla 5

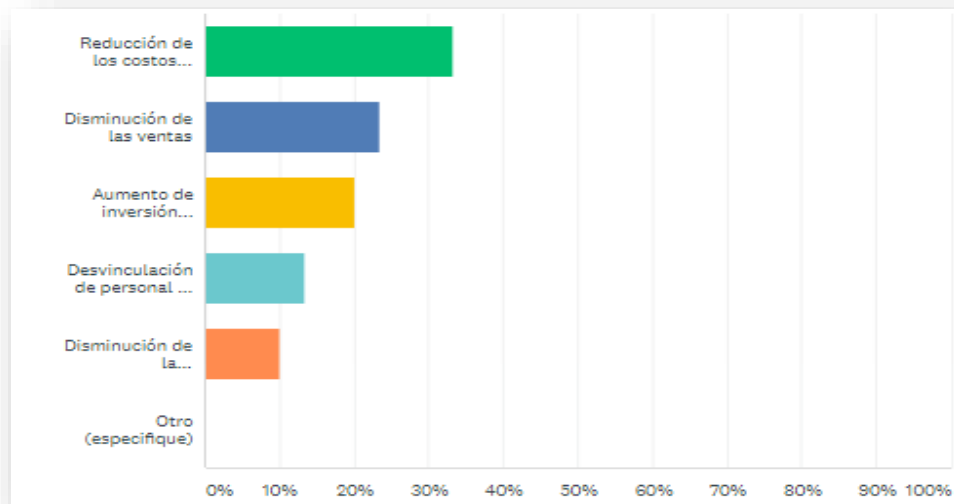
Según se aprecia, el 53% de los contribuyentes fiscales encuestados manifestaron que, si disponen de manual para aplicación de precios de transferencias, mientras que el 47% indicó que no.

Tabla 6. Consideración del contribuyente de los retos asumidos como consecuencia de la crisis del Covid-19

Respuestas	Frecuencia	%
Reducción de los costos operacionales	10	33%
Disminución de las ventas	7	24%
Aumento de inversión tecnológica para adecuar teletrabajo	6	20%
Desvinculación de personal por ser recursos vulnerables al virus	4	13%
Disminución de la productividad debido al trabajo remoto	3	10%
Otro (especifique)	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, marzo 2021.

Figura 6. Consideración del contribuyente de los retos asumidos como consecuencia de la crisis del COVID-19



Fuente: Tablas 6

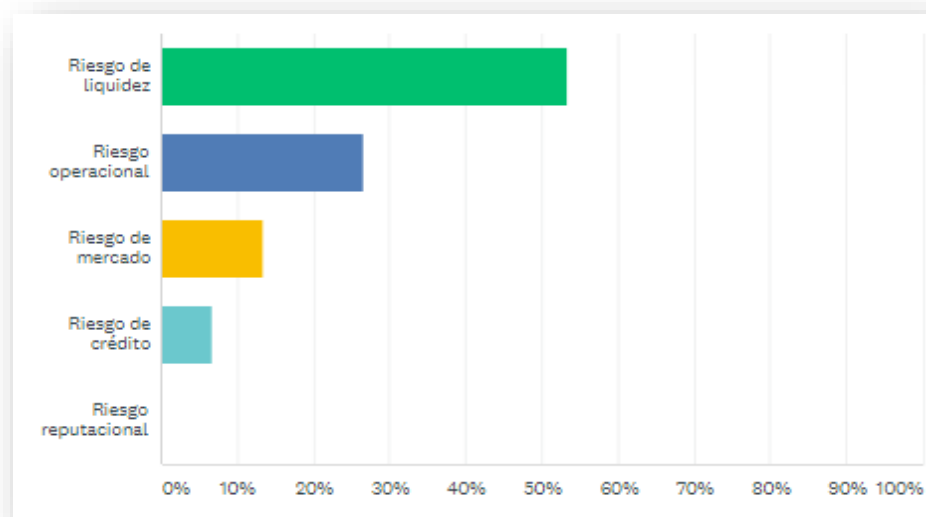
Según los datos arrojados por la encuesta a los contribuyentes fiscales, muestra que el 33%, respondió que ha sumido retos de reducción de costos de operacionales como consecuencia de la pandemia COVID-19, el 24% ha tenido disminución en las ventas, el 20% requirió un aumento de inversión tecnológica para adecuar teletrabajo, el 13% manifestó la desvinculación de personal por ser recursos vulnerables al virus mientras que el 10% de los contribuyentes, indicó que han manifestado retos de disminución de la productividad debido al trabajo remoto.

Tabla 7. Consideración del contribuyente de los riesgos asumidos desde y durante la crisis del COVID-19

Respuestas	Frecuencia	%
Riesgo de liquidez	16	53%
Riesgo operacional	8	27%
Riesgo de mercado	4	13%
Riesgo de crédito	2	7%
Riesgo reputacional	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-1

Figura 7. Consideración del contribuyente de los riesgos asumidos desde y durante la crisis del COVID-19



Fuente: Tabla 7

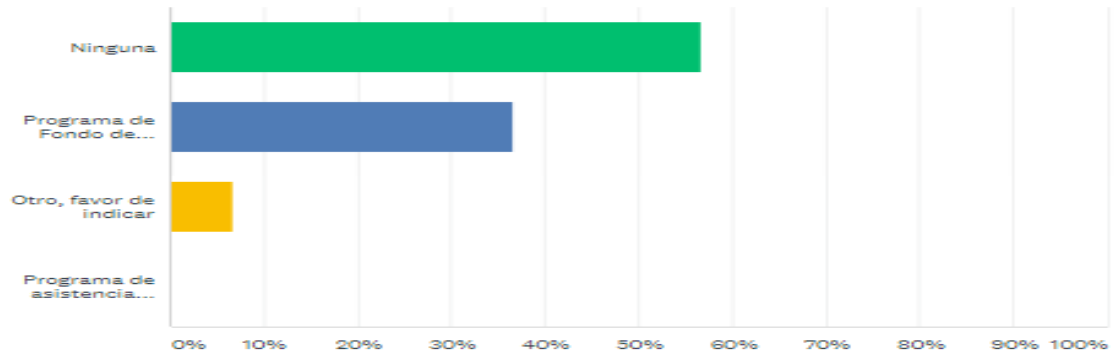
Según los datos arrojados por la encuesta a los contribuyentes fiscales, muestra que el 53%, respondió que se ha expuesto a riesgo de liquidez como consecuencia de la pandemia COVID-19, el 27% a riesgo operacional, el 13% riesgo de mercado, mientras que el 7% de los contribuyentes, indicó que han manifestado riesgos de créditos. A su vez, ninguna de los contribuyentes se expuso a riesgo reputacional

Tabla 8. Contribución o asistencia recibida por parte del Gobierno Dominicano

Respuestas	Frecuencia	%
Ninguna	17	56%
Programa de Fondo de Asistencia Solidaria a Empleados (FASE)	11	37%
Otro, favor de indicar	2	7%
Programa de asistencia financiera y técnica para el sector agropecuario	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, marzo 2021.

Figura 8. Contribución o asistencia recibida por parte del Gobierno Dominicano



Fuente: Tabla 8

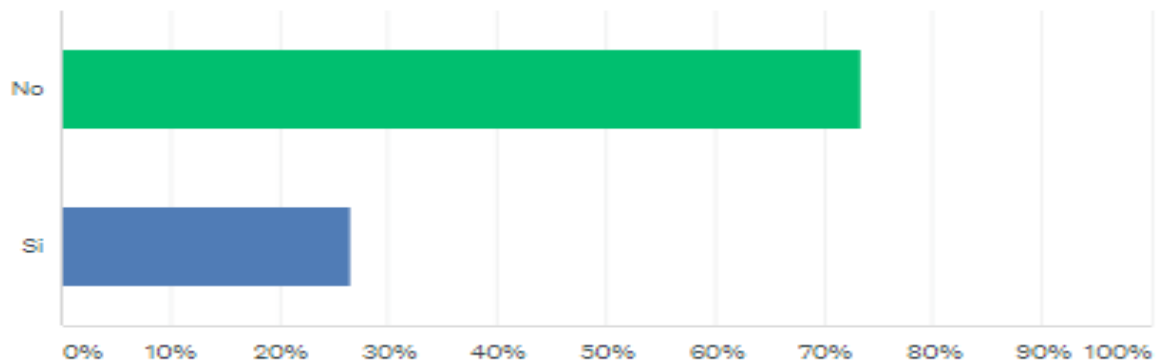
En este aspecto, el 56%, respondió que no ha recibido asistencia por parte del Gobierno Dominicano, así mismo, el 37% de los contribuyentes afectados indicaron que si recibieron contribución mediante el Programa de Fondo de Asistencia Solidaria a Empleados (FASE), ninguna empresa recibió Programa de asistencia financiera y técnica para el sector agropecuario, mientras que el 7% de los contribuyentes, señaló haber recibido otro tipo de asistencia.

Tabla 9. Conocimiento de lineamientos o reglamentos para mitigar los efectos del COVID-19 en materia de precios de transferencia por parte del regulador (DGII)

Respuestas	Frecuencia	%
No	22	73%
Si	8	27%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, marzo 2021.

Figura 9. Conocimiento de lineamientos o reglamentos para mitigar efectos del COVID-19 por parte de la DGII



Fuente: Tabla 9

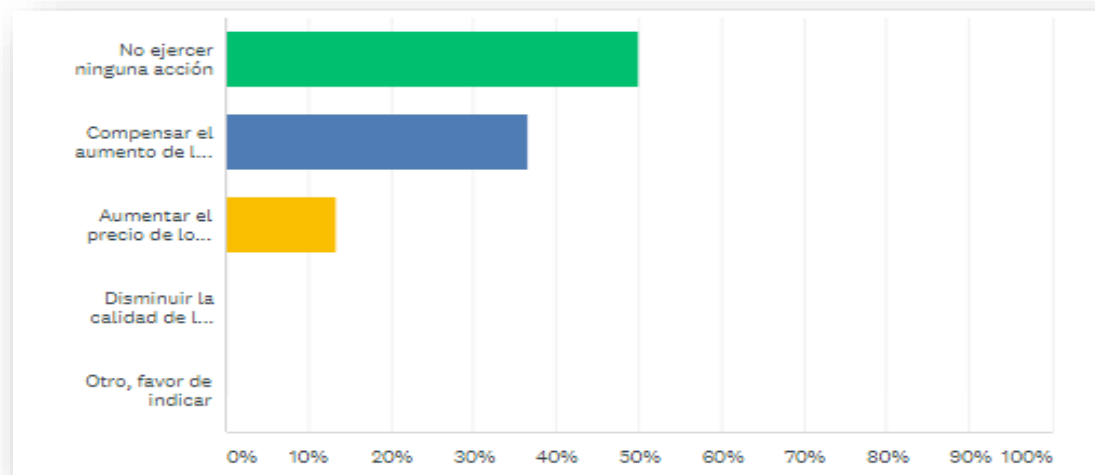
Según se puede apreciar, el 73% de los contribuyentes fiscales, indicaron desconocer sobre lineamientos dispuestos sobre precios de transferencias por efectos del COVID-19, mientras que el 27% indicó que si los conoce.

Tabla 10. Medidas implementadas por el contribuyente para enfrentar las consecuencias de la crisis del COVID-19

Respuestas	Frecuencia	%
No ejercer ninguna acción	16	50%
Compensar el aumento de los costos con su margen de utilidad	11	37%
Aumentar el precio de los productos y/o servicios que ofrece sin honrar los lineamientos contractuales	4	13%
Disminuir la calidad de los productos o servicios que ofrece a los fines de disminuir costos operativos	0	0%
Otro, favor de indicar	0	0%
Total	30	100%

Fuente: Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, marzo 2021.

Figura 10. Medidas implementadas por el contribuyente para enfrentar las consecuencias de la crisis del COVID-19



Fuente: Tabla 10

En cuanto a las medidas utilizadas para enfrentar los efectos del COVID-19, el 50% respondió que no ejerció ninguna acción al respecto, mientras que el 37% decidió compensar el aumento de los costos con su margen de utilidad y solo un 13% aumentó el precio de los productos y/o servicios que ofrece sin honrar los lineamientos contractuales y ninguna empresa optó por disminuir la calidad de los productos o servicios que ofrece a los fines de disminuir costos operativos u otra alternativa.

Entrevista. PwC | Transfer Pricing Senior Manager para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020

A continuación, se presentan una serie de preguntas en relación con los Precios de Transferencia en la República Dominicana a causa la crisis sanitaria COVID-19, año 2020; como parte de un estudio orientado para adecuar los precios de transferencia, por tanto, se requiere conteste con la mayor precisión posible.

1. En diciembre de año 2020, la OCDE emitió una guía acerca de las implicaciones del COVID-19 en materia de Precios de Transferencia. ¿Podría por favor indicar su opinión acerca de ello?

R. Las guías para afrontar las implicaciones de PT originadas por la pandemia, da a las empresas y a los asesores fiscales un panorama más amplio sobre cuatro puntos fundamentales: comparabilidad, pérdidas, asistencia gubernamental y APAs. Los primeros dos temas son muy importantes dado que en adición a los análisis que se realizan, un nuevo análisis debe de tomarse en cuenta y es el factor COVID-19. En la práctica, nos hemos apoyado en estos lineamientos para los casos en donde por esta crisis sanitaria, los resultados de las entidades no son favorables y directamente atribuibles al COVID-19. Se han implementado análisis económicos utilizando información prospectiva en unos casos, comparables con situaciones similares de negocio e información multianual de la parte analizada.

2. ¿Podría considerar favorable la postura otorgada por el ente regulador (DGII), para hacer frente a los efectos de COVID-19, en materia de Precios de Transferencia?

R. Favorable fue en su momento la extensión de plazo de la DIOR para aquellos contribuyentes cuyos ejercicios fiscales cerraron en septiembre 2019 y diciembre 2019, la cual consistió en otorgar 30 días adicionales para presentar la DIOR.

3. Según su criterio, ¿cuáles serían las medidas más apropiadas para la adecuación de Precios de Transferencia en la República Dominicana a razón de los efectos ocasionados por el COVID-19?

R. Para las declaraciones del 2020, continuar con las prórrogas para la presentación de la DIOR. Al ser un ejercicio muy particular, en caso de una fiscalización y en caso de que la empresa utilice comparables con pérdidas, que la autoridad fiscal no las rechace por el simple hecho de presentar pruebas, si no que más bien, esas entidades son comparables de acuerdo con el perfil funcional de la empresa. Asimismo, evaluar el uso de información financiera promedio de tres ejercicios (por ejemplo) de la parte analizada y no solo el del ejercicio fiscal en cuestión. Este tipo de medidas pudieran ser propias para los efectos de documentación en pleno COVID-19.

2.3 Análisis de los resultados de la investigación

Según las informaciones obtenidas de las distintas fuentes de levantamiento utilizadas, y según ha sido indicado en los contenidos anteriores de este Capítulo, a continuación, se presenta el análisis de estas: Sobre el grupo encuestado el cual pertenece en su totalidad a grupos empresariales, en alto porcentaje realizan actividades económicas de servicios (76%), tienen conocimiento sobre precios de transferencia (87%) y cumplen con las normativas dominicanas vigentes (77%).

Esto indica para este grupo que tienen definido su estructura corporativa y el esquema de negocios y están en concordancia con el ejercicio de sus deberes formales. Por su parte, la minoría del grupo por falta de conocimiento del concepto precios de transferencia (13%) se expone a incurrir en sanciones por incumplimiento de sus obligaciones (23%), principalmente en la responsabilidad de presentar la DIOR, dado que con relación a la realización del Estudio de Precio de Transferencia (EPT), si el total de las transacciones pactadas entre empresas

relacionadas no excede el monto establecido, no estaría en riesgo alguno de ser sancionado.

2.3.1 Disponibilidad de manual para la aplicación de precios de transferencia

En cuanto la existencia de manual para la debida aplicación de los precios de transferencia, según la Tabla 5, (Figura 5), en términos casi de igualdad las empresas del grupo tienen posturas opuestas respecto de este aspecto. Se destaca que disponer de manuales y procedimientos, estructura las operaciones entre vinculadas, evita errores que detonen en posteriores consecuencias en la valoración y presentación de las operaciones entre partes relacionadas, dado que no contempla las directrices de como determinar mediante procedimientos establecidos para diferentes escenarios, adecuados según el método, por lo que para el grupo que no lo posee esto representa una desventaja para la aplicación efectiva de precios de transferencia.

2.3.2 Amenazas e implicaciones provocada por efectos de la pandemia COVID-19

Se engloban en este aspecto los retos y riesgos que han debido considerar el grupo encuestado como consecuencia de la crisis del COVID-19. En relación con los retos el de mayor frecuencia es la reducción de sus costos operacionales, esto se asocia con la estrategia aplicada ante la reducción de los ingresos y los costos fijos (alquiler, mantenimiento, e/o). La disminución de las ventas como segundo reto en frecuencia se traduce en caída de la demanda de sus productos o servicios.

Por su lado, el de menor frecuencia el aumento de inversión tecnológica para adecuar teletrabajo necesario para darle continuidad al negocio dando la protección debida a los colaboradores con base a medidas gubernamentales. Se reflejan retos por cambios operativos, inversiones y presupuestos no

contempladas o proyectados a futuro para la administración de los grupos empresariales.

Por otro lado, dentro de los riesgos financieros; ligeramente por encima del 50% estas empresas se han expuesto a riesgo de liquidez lo que podría representar un inconveniente para cumplir con sus obligaciones y el planteamiento de planes como si es necesario la venta de sus activos para cubrir el déficit, con la consecuencia de transacciones a precios inadecuados.

Asimismo, en un menor porcentaje (24%) se han enfrentado a posibles pérdidas por interrupción de procesos operativos, mientras que un grupo reducido (13%) ha tenido riesgo de mercado y en esto puede estar comprometida las ganancias o el valor económico de su capital. Tiene relevancia que solo una minoría (7%) han manifestado riesgos de créditos, viéndose afectado este grupo en su calidad o calificación crediticia.

2.3.3 Asistencia gubernamental recibida

Es de relevancia que un poco más de la mitad (56%), de los contribuyentes no ha recibido asistencia o contribución por parte del Gobierno Dominicano, lo que indica que pese a los esfuerzos del gobierno el alcance del programa FASE es limitado y estos contribuyentes dejan de percibir un beneficio que sirva de soporte a la contingencia generada por la crisis COVID-19, aunque algunas de las empresas encuestadas pudieron haber sido calificadas para acceder a las asistencias establecidas, algunas de estas empresas no accedieron, principalmente por razones que iban de la mano de mantener una imagen reputacional que no afectara al Grupo empresarial a las que estas empresas pertenecen. Sin embargo, al analizar la relevancia económica para los que si recibieron el beneficio (37%) de esta medida gubernamental esto puede ser variable en el sentido de si ello se relaciona con deudas o liquidez para ciertos períodos y de esta manera hay una influencia directa para transacciones

controladas o comparables, y de ser así; esto respalda el estudio en los precios de transferencia.

Tal como se explica en La Sección D.4 del Capítulo I del TPG de la OCDE que *“profundiza en el efecto de las políticas gubernamentales y señala que, como regla general, las intervenciones gubernamentales deben tratarse como condiciones del mercado en el país en particular. Por lo tanto, la recepción de asistencia gubernamental puede ser parte de las circunstancias económicas de las partes y una característica del mercado en el que operan las partes”*.

2.3.4 Disposición para enfrentar efectos COVID-19 por parte del regulador

Hay un alto desconocimiento de los lineamientos o reglamentos para mitigar los efectos del COVID-19 en materia de precios de transferencia por parte del regulador (DGII) de este grupo de empresas y podría señalar la insuficiencia de medidas en esta materia. Cabe destacar que las disposiciones de DGII han sido emitidas en forma de decreto presidenciales, pero no orientadas específicamente en materia de precios de transferencia.

En lo que concierne a la entrevista realizada al experto en PT se reconoce la importancia de las guías OCDE en los lineamientos a seguir por los contribuyentes y especifica la importancia de incluir en la comparabilidad y las pérdidas el factor COVID-19. Asimismo, indica que las medidas del ente regulador fueron favorables en su momento y expresa que en la actualidad como medidas alternas debe considerarse lo particular de la situación, encaminando sus acciones hacia la evaluación de ejercicios fiscales promedios y respaldadas en la documentación.

“Como parte de las facilidades a los contribuyentes, Impuestos Internos dispuso una prórroga para la presentación de la Declaración Informativa de Operaciones Efectuadas con Partes Relacionadas (DIOR), fijando la fecha límite para este cumplimiento al 30 de abril en lugar del 30 de marzo de este año (DGII, 2020)”.

Aunque fue una medida favorable pero tenue, al momento de presentar esta investigación, no se ha encontrado medidas drásticas que prologuen exoneraciones por ajustes o su defecto alguna base de datos para comparables con empresas que obtuvieron pérdidas.

Desde el punto de vista de la investigadora, se debate lo expresado por el experto al indicar como favorables las medidas del ente regulador (DGII) debido a que la flexibilidad en el cumplimiento de la normativa no es relevante si se considera la imagen reputacional del grupo empresarial, y aunque la pandemia por Covid-19 es un punto de quiebre en diferentes esferas, es un momento crucial que pone en evidencia la capacidad de un grupo empresarial para dar respuesta a ello y conservar su reputación sólida por sus acciones ante la incertidumbre de la situación, mostrando que tienen planes para gestionar los riesgos y esto incide en su reputación futura.

2.3.5 Medidas utilizadas para contrarrestar los efectos COVID-19

Las medidas de no ejercer ninguna acción por parte de la mayoría (50%) del grupo encuestado, compensar el aumento de los costos con su margen de utilidad y aumentar el precio de los productos y/o servicios que ofrece sin honrar los lineamientos contractuales para los grupos restante señala un contexto de incertidumbre y de supervivencia, sumado a la falta de información relevante para sustentar un análisis de comparabilidad en el corto plazo debido al cambio en el escenario económico. Denotando de esta manera oportunidades de mejoras en base al conocimiento de los efectos que pueden estar expuestos por la no adecuación a la correcta evaluación de precios de transferencia por causas del COVID-19.

Capítulo III.

MEDIDAS PARA MEJORAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMATIVAS EXISTENTES SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Capítulo III. Medidas para mejorar el cumplimiento de las normativas existentes sobre precios de transferencia en la República Dominicana

En este capítulo, se mostrará las medidas para mejorar el cumplimiento de las normativas existentes sobre precios de transferencia en la República Dominicana.

3.1 Diseño e implementación de un manual de Políticas y

Procedimientos para la aplicación de precios de transferencia

Esto permitiría la estandarización de los procesos y actividades que se realizan en las unidades encargadas de cada contribuyente fiscal, sirviendo como guía a toda el persona que realice cualquier actividad que se relacione a cumplir con las normativas dominicanas vigentes de la República Dominicana, así como de referencia rápida para la administración tributaria para evaluar cada proceso que se utilice para la debida valoración de los precios pactados entre filiales de un mismo grupo económico, reduciendo así el margen de error al momento de su desempeño. El contenido de dicho Manual deberá estar compuesto por las políticas y procedimientos de los distintos procesos que cada unidad de apoyo, y que deben de contener al menos:

- Identificación de partes relacionadas o vinculadas.
- Contratos con cláusulas específicas de fuerza mayor y la responsabilidad entre las partes.
- Detalle de las operaciones pactadas entre las partes relacionadas.
- Elaboración y presentación de análisis de comparabilidad
- Segmentación de unidades de negocios en los estados financieros, si así se necesite.
- Establecer rangos de competencia y determinar el precio de libre competencia.

También deberá incluir la representación gráfica de los procesos antes descritos, y un modelo de los formularios a ser usados en cada actividad a desempeñar según aplique. En adición, dicho Manual debe ser revisado al menos anualmente para fines de su actualización o en un menor intervalo de tiempo si se considera necesario por algún cambio que deba ser incluido o adaptado en el mismo.

Con este fin, los sistemas de evaluación y los modelos de precios de las transferencias utilizados en la organización deben permitir la preparación conjunta de precios, y así teniendo en cuenta que el objetivo de los diferentes mecanismos no es necesariamente la exclusividad; aunque, por el contrario, pueden complementarse. Para ello el diseñar un sistema es muy importante para facilitar la evaluación de objetivos globales en lugar de objetivos individuales. Esto se beneficiará tanto como sea posible de las ventajas de ambos métodos. Al respecto, se sugiere implementar políticas que utilicen como ejes transversales los siguientes factores:

Control y eficacia

En el mismo sistema de control de gestión, será fácil desarrollar un mecanismo que pueda guiar la evaluación del desempeño y la medición de resultados entre varios departamentos para que sea lo más justa y correcta posible. En este sentido, el rol de un gerente incluye dos responsabilidades principales: está relacionado con un área determinada aún bajo su control, y el otro está relacionado con la empresa con la que está relacionado.

En el proceso de toma de decisiones, los gerentes deben tratar de optimizar sus resultados para que las actividades de las que son responsables obtengan el desempeño general de la empresa de manera beneficiosa. Al realizar una tarea, el controlador debe estudiar diferentes recomendaciones basadas en el siguiente concepto: optimizar estos resultados de manera optimizable, porque se pueden maximizar. Es posible que el departamento no pueda garantizar los mejores resultados para toda la empresa o entidad. Principio del formulario los precios de

transferencia utilizados correctamente se convierten en una herramienta muy útil para la medida de esas contribuciones.

Precio de transferencia y decisión

Partiendo del concepto de precios de transferencia, se aplicó por primera vez en el campo de la organización empresarial. La primera se define con base en el valor de costo de un producto o servicio transferido desde un centro productor a otra persona de la misma organización. Sin embargo, los cambios en el entorno internacional van acompañados de una mayor competencia, que obliga a las organizaciones a realizar actividades en un entorno globalizado y aprovechar las ventajas comparativas que brinda operar un entorno más rentable a escala global. Económicamente, ha mejorado la rentabilidad general y, con el desarrollo del concepto de precios de transferencia, también ha experimentado un desarrollo. Una variable importante en la planificación estratégica organizacional.

Por tanto, partiendo de tales principios, se pueden definir los precios de transferencia como la expresión monetaria del movimiento de bienes económicos, sean éstos materias primas, productos por culminar, productos terminados, servicios o derechos intangibles, en una transacción mercantil entre centros productores o unidades de negocio pertenecientes a un mismo grupo económico.

Con base en esta definición, se pueden resumir tres elementos básicos como fijación de precios de transferencia: el concepto de grupos económicos; consultores de orientación de políticas o parámetros; establecimiento de valores. El primer aspecto es importante porque considera las conexiones legales y económicas más básicas entre las partes que implementan la convención. Con el fin de caracterizar la operación comercial de la transacción con base a los estándares establecidos para la transferencia de precios. El siguiente punto está relacionado con el hecho de que ningún buen método es de importancia estratégica, por lo que es imposible desarrollar factores internos y externos para determinar el precio del cambio, por lo que es imposible establecer una jerarquía entre ellos.

A continuación, se sugieren orientaciones para accionar los procesos que llevaran a tal cumplimiento, eficacia y óptimos resultados; para así garantizar el abordaje y control de los precios de las transferencias; como propuestas para acatar desde el grupo empresarial, con un enfoque gerencial, colaborativo y competitivo

Tabla 11. Caracterización organizacional y políticas en función de precios de transferencia

CARACTERÍSTICAS	COOPERATIVA	COMPETITIVA	COLABORADORA
ESTRATEGIA	Estrategia del grupo como un todo (equipo)	Agregado de estrategias de la división (sana competencia corporativa)	Perspectivas empresariales como un todo mutuamente definidas (todos tras un solo objetivo)
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	Funcional	Multidivisional	Matricial
SISTEMAS DE EVALUACIÓN	Costes comparados con presupuestos y con datos históricos	Beneficios, comparado con presupuesto interno y datos externos	Combinaciones de costes, beneficios comparados con el presupuesto
PROCESOS DE NEGOCIACIÓN	De arriba para abajo y negociaciones compartidas	De abajo para arriba y negociaciones repartidas	Interactivos y negociaciones mixtas
MÉTODO DE EVALUACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD DE LOS GERENTES	Puesto que no existe competitividad entre los centros, no hay grandes diferencias entre ellos y se evalúan como centros de costes	Proceso resultante del sistema de evaluación, los gerentes son meros espectadores imparciales	Confianza racional en el proceso o sistema de evaluación
CONTROL DE LA ALTA ADMINISTRACIÓN	A través de estructuras sobre acciones	A través de los sistemas de resultados	A través de procesos por medio del balance de estructuras y sistemas
BASE DE TRANSFERENCIA	Modelos de costes	Valores de mercado	Criterios políticos o económicos

Fuente: Elaboración propia

Esta sistematización comprende estrategias articuladas entre sí; donde se sitúan las áreas administrativas y organizacionales del contribuyente en cuestión, como planificación estratégica junto con la evaluación y seguimiento de los procesos.

Ante estas propuestas de estrategias para mantener los precios de las transferencias y lograr una adecuación óptima de los procesos inmersos, se aprecia necesario estructurar en el grupo empresarial estas acciones de modo organizacional y sistematizarlo juntamente con la categorización siguiente:

Tabla 12. Acciones organizacionales y sistemáticas

EQUIPO DE TRABAJO	IMPLEMENTACIÓN	MONITOREO	EVALUACIÓN	RESULTADOS
Fomentar equipos de trabajo de índole multidisciplinario, con claridad en el objetivo común beneficioso para todos y articular roles y funciones con base a las competencias de cada miembro	Incorporar las herramientas de trabajo colaborativo hacia el rendimiento financiero, previo estudio del contexto real y circunstancial ante la pandemia del COVID-19, previendo los cambios que surgen, alzas y bajas en los vigilantes monetarios, liquidez y planificación estratégica de los constructos bancarios acordes al momento	Control, seguimiento, vigilancia, observación directa, estudio y análisis comparativos de los cambios que emergen, situaciones nuevas o dificultades presentadas y ante tal escenario, plasmar planes de acción, en función del fortalecimiento y balance armonioso de los estándares correctos en los precios de las transferencias	Calificar, valorar, considerar y apreciar con análisis interpretativo, critico reflexivo del avance, balance general y cambios benéficos al cliente	Establecer una retroalimentación, estudio significativo y exhaustivo de resultados; manteniendo comparación con los esperados y los reales. Mantener las fortalezas y adecuar debilidades, ante las oportunidades y amenazas existentes que impidan el manejo de las medidas para el cumplimiento de las tasas óptimas de los precios de las transferencias.

Fuente: Elaboración propia

Cabe agregar la incorporación de permanente formación, analistas críticos reflexivos del contexto financiero, gestión de conocimiento, resiliencia en casos de coyunturas económicas, mayor productividad, proactividad, creatividad estratégica y manejo organizacional con liderazgo participativo que aborden los elementos claves para la gestión de los precios de las transferencias y mantenimiento de niveles adecuados.

3.2 Asistencia gubernamental recibida

A modo introductorio; el precio de transferencia se precisa como el monto al que una o más empresas afiliadas conciertan intercambiar bienes o servicios entre sí.

En tal caso, las principales razones para regular el precio de transferencia son principalmente: La reducción o eliminación de la base nacional que puede verse afectada o disminuida, obedeciendo a las condiciones del acuerdo alcanzado entre una empresa y sus relacionados; en segundo lugar se establece encontrar situaciones que son fáciles de evitar y la evasión fiscal, y por último, las medidas para controlar y reducir estos comportamientos; mediante la promoción del cumplimiento de los contribuyentes con la normativa tributaria.

En este sentido, a nivel gubernamental se infiere que todo el personal que realice transacciones con partes relacionadas debe, en primer lugar, asegurarse de que las transacciones se realicen de acuerdo con el principio de equidad, lo cual simboliza y representa que las transacciones entre empresas deben realizarse en las mismas condiciones que las partes independientes. Asimismo, libremente de que la transacción sea con una empresa local o una filial extranjera, el contribuyente dominicano debe presentar una declaración de actividades comerciales vinculadas y articuladas a través de la oficina virtual del Servicio de Impuestos Internos.

De igual modo, deben proporcionar a las autoridades gubernamentales tributarias información para respaldar y proteger las declaraciones, donde se incluya la información relacionada con los contribuyentes y sus respectivos afiliados, junto a toda la información relevante de las transacciones entre ellos.

Es de relevancia considerar que, a nivel gubernamental, a través de los entes previstos para tal fin; debe haber armonía, monitoreo y contraloría en las reglas de precios de transferencia para definir y modificar la estructura corporativa y el plan de negocios de una empresa. La sociedad dominicana debe realizarse en las mismas condiciones que la empresa vinculada o no vinculada, es decir, plenamente independiente, y en este sentido, deben cumplir con dos requisitos: cumplir con el principio de transacciones independientes, y debe someter DIOR.

Ahora bien, las razones por lo que la asistencia gubernamental representa una medida para mejorar el cumplimiento de las normativas existentes sobre precios de transferencia en la República Dominicana es el análisis sobre las ventajas que puede ofrecer para el beneficiario reflejado en un aumento sobre sus ingresos, reducción de gastos, comparados con aquellos comparables confiables, la transferencia de esos beneficios a terceros como proveedores y clientes.

Por tanto; desde los lineamientos gubernamentales, se invita a direccionar la Norma general 04-11 sobre precios de transferencia, la cual tiene una totalidad de 12 artículos donde se establecen las definiciones a la terminología técnica utilizada para la elaboración de las reglas hasta las sanciones por el no cumplimiento oportuno de sus reglas y la fecha de presentación del gravamen. Los conceptos utilizados en la elaboración de la reglamentación son: Análisis de comparabilidad, Método de costo adicional, Métodos de precios comparables no controlados, Método de margen de transacción neto, Método de distribución de utilidades, Método del precio de reventa

La asistencia gubernamental incluye un programa monetario o no monetario en el que el gobierno u otra agencia pública proporciona beneficios económicos directos o indirectos a: contribuyentes calificados, tales como subvenciones, subsidios, préstamos libres de impuestos, reducciones de impuestos o bonificaciones por inversión. Por ejemplo, el gobierno puede subsidiar los costos laborales incurridos al participar directamente en ciertas actividades, o apoyar indirectamente a las empresas al proporcionar infraestructura local (como parques comerciales).

Por otra parte, el gobierno también ha brindado un apoyo financiero y de liquidez más amplio para garantizar que la empresa pueda continuar operando durante períodos de actividades comerciales reducidas. Estos incluyen: (a) garantía de préstamo; (b) financiamiento directamente de la empresa en condiciones preferenciales; (c) extensión del préstamo; (d) subsidios específicos y (v) desgravación fiscal. Este grado de asistencia del gobierno es una característica donde la relevancia económica puede variar desde la provisión de subsidios salariales, garantías de deuda apoyo gubernamental o de liquidez a corto plazo.

En este caso, la asistencia del gobierno puede tener un impacto directo en transacciones controladas y transacciones comparables entre partes independientes (incluidos sus precios)., específicamente entre transacciones de empresas donde una de ellas haya recibido asistencia y la otra no. La determinación de la relevancia económica del apoyo gubernamental lo ayudará a definir con precisión los efectos de las transacciones controladas y realizar análisis comparables (si los hay). Al respecto, cuando sucede esta situación se convierte la asistencia del gobierno en una característica económicamente relevante, por lo que esta información debe incluirse como parte de la documentación para respaldar el análisis de precios de transferencia.

En el marco de los párrafos anteriores se reconoce la ayuda gubernamental como medida clave, desde la óptica de sus efectos tanto positivos como negativos, lo que medirá su relevancia económica y funcional en los análisis de comparabilidad.

Si bien es cierto, que el gobierno continúa creando planes y otorgando ayudas a las empresas para que de esta manera la economía no se estanque, en futuro inmediato las políticas con atención a precios de transferencia deberán estar más consolidadas. Por tal razón, será primordial distinguir minuciosamente entre los efectos económicos de la pandemia COVID-19 versus los efectos de los riesgos comunes del mercado.

3.3 Monitoreo Disposición para enfrentar efectos COVID-19 por parte del regulador (DGII)

Teniendo en cuenta la importancia y la velocidad del impacto del virus en la economía, el gobierno dominicano ha adoptado respuestas políticas integrales para apoyar la economía y proteger los empleos y los ingresos de las personas. De allí, que una de las respuestas del gobierno al COVID-19, es la implementación del principio de equidad, como se mencionó con anterioridad dado que una pandemia puede causar problemas, la novedad, la complejidad o la gravedad exacerban la aparición de ciertos problemas de precios.

A pesar de estos desafíos potenciales, el valor de la certeza avanzada y la prevención efectiva de disputas a través de acuerdos de precios anticipados es lo aplicado. Varias agencias de administración tributaria y contribuyentes han identificado una variedad de métodos para adaptarse a las prácticas laborales con el fin de superar cualquier obstáculo práctico al funcionamiento de los acuerdos de precios anticipados. Las autoridades fiscales y los contribuyentes deben reconocer que el estricto cumplimiento de las prácticas laborales anteriores a COVID-19 provocará demoras excesivas en las negociaciones de la APA. En

cambio, se deben fomentar métodos innovadores y flexibles para asegurar la colaboración y minimizar los retrasos en la conclusión de las negociaciones del APA. 112.

Se dispone de una gama de soluciones tecnológicas para reemplazar y complementar los métodos tradicionales de comunicación, como las reuniones cara a cara y el intercambio de documentación física, manteniendo al mismo tiempo los requisitos de confidencialidad y seguridad.

En vista de esta situación, puede haber situaciones en las que los métodos flexibles no puedan identificarse fácilmente o adoptarse de manera inapropiada; sin embargo, se debe alentar a las autoridades tributarias y a los contribuyentes a evaluar métodos alternativos basados en circunstancias específicas para mantener el progreso de las discusiones de la APA, en lugar de recurrir a métodos de trabajo históricos. Durante la pandemia de COVID-19, el uso efectivo de la gestión tributaria y los recursos de los contribuyentes es esencial y la experiencia práctica ha demostrado que los siguientes métodos se han utilizado con éxito en algunos casos:

Conferencias virtuales de administración tributaria y de casos de contribuyentes en el lugar de reuniones presenciales por ejemplo, conferencias telefónicas y videoconferencias, entrevistas funcionales virtuales con empleados del contribuyente, visitas virtuales al sitio del contribuyente en el lugar de las visitas físicas; siempre que no se comprometa el desempeño de la debida diligencia adecuada, Intercambio de documentación electrónica a través de correos electrónicos cifrados o plataformas de intercambio electrónico.

3.4 Documentos de admisibilidad de efectos COVID-19

Hay que enfatizar que los administradores tributarios no cuentan con una base de datos para definir cuartiles, y los cuartiles definen rangos como parámetros para definir los precios alcanzados entre empresas relacionadas;

juntamente con la declaración y documentos de precios de transferencia de República Dominicana

Los contribuyentes que se encuentren dentro del alcance aplicable de las reglas de precios de transferencia deben presentar un "Aviso de Información Operativa entre Partes Relacionadas" o DIOR a la Dirección General de Rentas Internas (DGII). Con respecto al contenido de la declaración anterior, se debe especificar la identidad del contribuyente, la información de la parte relacionada, los casos de la parte relacionada, los detalles comerciales con las partes relacionadas y los métodos de valoración de la parte relacionada. La declaración anterior debe presentarse una vez al año y el plazo de presentación es 180 días después de la fecha límite.

Así mismo se sitúa el Estudio Técnico de Precios de Transferencia; el cual evoca tal como señala el párrafo IV, del artículo 18 del Reglamento, aquellos contribuyentes que se encuentren sujetos bajo el régimen de precios de transferencia deberán contar con un estudio o informe que indique el proceso de valoración de los precios pactados entre partes relacionadas. Respecto al plazo de preparación de la documentación, la norma señala que se deberá tener listo al momento de presentación de la declaración informativa.

Con respecto a las multas a República Dominicana por violación de precios de transferencia, de acuerdo con el artículo 281 de la citada Ley Tributaria, si se viola la obligación del asunto dentro del plazo prescrito o en el caso de proporcionar datos falsos, resultará y violará los deberes formales. Las multas se impondrán de acuerdo con las multas previstas en el artículo 257 del citado Código.

Con base a lo anterior, se indica que los contribuyentes en el país deben entregar una documentación sólida sobre precios de transferencia como requisito legal y esta obligación fortalece su cumplimiento, a la vez que facilita al ente regulador el acceso a intervenir en materia de regulación, es decir; analizar cuáles son los contribuyentes y transacciones con el mayor riesgo en relación con los

tributos, así como actuar en favor de operaciones incorrectas. No obstante, las características de esta documentación pueden representar problemáticas entre lo que el ente regulador solicite y grandes costos para el contribuyente, por ello, es necesario definir una documentación efectiva y eficaz en tiempos de COVID-19 que indique que cumplen con las normativas y no hay operaciones indebidas.

Para cumplir con la (NIC-24), sobre transacciones entre partes financieras, enfocada para el periodo fiscal 2020; y en este contexto para salvaguardar la información financiera, se necesita que los contribuyentes memorándum, minutas, análisis financieros que garantice la evaluación del cálculo, ingresos y costos extraordinarios efectuados por COVID-19, así como también identificar los costos operativos no adheridos o transferidos por tomas de decisiones administrativas a intragrupo un ejemplo de ello sería, atribuirle a la empresa A la decisión de la empresa B, de acogerse a la amnistía fiscal realizada bajo la Ley No. 46-20 sobre Transparencia y Revalorización Patrimonial, establece facilidades para la regularización fiscal, el pago de deudas tributarias y cierre de períodos fiscales para los contribuyentes. (Deloitte, 2020).

Para afianzar esta la documentación e información financiera recaudada para delimitar el cálculo de precios de transferencia se debe de realizar, al menos los siguientes análisis y aspectos claves:

Análisis de comparabilidad, donde se pueda apreciar la descripción de los procesos por los cuales se obtuvo la identificación de las comparables fiables, dígame: determinación de los ejercicios analizar, en este caso ejercicio fiscal 2020, presentación de escenarios en base a las circunstancias planteadas por el contribuyente fiscal por efectos del COVID-19, precisar posibles ajustes de comparabilidad, si esto corresponda.

Análisis funcional, considerar los factores para analizar actividades económicamente importantes llevadas por las partes de la transacción y considerar los riesgos asumidos y los recursos empleados al tiempo que se

realizan esas actividades. Es de vital importancia establecer los riesgos asumidos por efectos COVID-19 entre entidades relacionadas o vinculadas.

Estrategias de negocios, que indiquen que la empresa seguirá en marcha aun con pérdidas operacionales, a razón de costos operativos asumidos por efectos de COVID-19, si así se requiere.

Uso de base de datos confiables, siendo el ejercicio 2020 un año con escenarios de espirales financieros, con picos altos de ingresos extraordinarios y bajos con costos de operación extraordinarios, es un reto para cada contribuyente adherirse de fuentes de información fidedignas que se pueda comparar las transacciones pactadas entre relacionadas.

A su vez, es necesario la revisión de los contratos internos, y políticas establecidas para ello, específicamente condiciones de pago.

CONCLUSIÓN

Realizada la investigación sobre la Adecuación de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020 mediante los métodos y técnicas seleccionados para tal efecto, la investigadora llega a las siguientes conclusiones:

En primer lugar, sin duda alguna; el Covid-19 ha causado un impacto en todas las esferas a nivel mundial, y los precios de transferencia no son la excepción, de allí que los grupos empresariales han enfrentado retos y desafíos. Ante esto, el OCDE como rector en la materia ha dictaminado lineamientos con la finalidad de orientar a estos grupos sobre las acciones más apropiadas. A su vez, en el plano nacional, en República Dominicana la institución (DGII) encargada mediante medidas gubernamentales flexibilizaron el sistema tributario mediante plazos para la entrega de la DIOR. Sin embargo, cobra relevancia que cada grupo empresarial tiene sus propias políticas organizacionales que en esta situación muestra si realmente contaban con planes estratégicos para enfrentar riesgos y mitigarlos, tomando en cuenta el objetivo final de todo negocio como es maximizar las ganancias.

En segundo lugar, los grupos empresariales de República Dominicana no tienen otra opción que acogerse a las directrices internacionales proporcionadas por el ODCE, ante la falta de medidas nacionales de mayor efectividad que una prórroga para la entrega de la DIOR, se concluye al respecto que además de la prórroga pueden orientarse acciones sobre las exigencias de documentos en este período excepcional por COVID-19. Además de la flexibilidad, la innovación se eleva como protagonista no solo ahora sino en período post pandemia.

Finalmente, el escenario no tiene predicción, la incertidumbre de la crisis por COVID-19 demanda para grupos empresariales replantearse sobre sus políticas y estrategias sobre precios de transferencia, en su capacidad y valor corporativo con la implementación de una o varias medidas que le permitan tomar decisiones para adecuar los mismos, teniendo en cuenta que estas medidas pueden tener efectos sobre su reputación y analizando las oportunidades relacionadas. Así mismo, de velar por la debida documentación de la elección del método de valoración de acuerdo con el perfil funcional del contribuyente y el análisis comparabilidad que constituye el eje principal para la determinación del principio de libre competencia.

RECOMENDACIONES

Luego de haber realizado una investigación sobre la adecuación de los precios de transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020, se recomienda a los contribuyentes fiscales que son parte relacionada o vinculada a un grupo económico, lo siguiente:

Realizar un exhaustivo levantamiento de los contratos pactados intragrupo, con el fin de verificar si estos contratos ameritan ser adecuados o anulados; teniendo especial cuidado con las cláusulas de fuerza mayor, es decir, si estos contratos no las tienen, se deberían de incluir y velar por la justa responsabilidad de que ambas entidades asuman riesgos.

Revisar los términos y contratos que dan a lugar a obligaciones con entidades financieras, verificando si existe periodos de gracias de frente a no realizar el pago de intereses durante el tiempo de fuerza mayor.

Determinar las partidas, dígame ingresos o costos extraordinarios efectuados en tiempos de pandemia.

Realizar escenarios financieros de la empresa ejecutando el presupuesto 2020 sin efectos COVID-19, comparándolo con el ejercicio real de periodo 2020 (incluyendo estragos por COVID-19).

Fortalecer la habilidades y capacidades al personal que labora para las áreas de finanzas, enfocado en precios de transferencia.

Para la gestión que realiza la Administración Tributaria en la República Dominicana, se recomienda lo siguiente:

Iniciar de un proceso de data disponible por lo menos con una actividad económica (comercial, servicios, industrial) de los contribuyentes fiscales de la República Dominicana.

Seguir replicando las recomendaciones aplicadas por la OCDE, con especial esmero las enfocadas a mitigar y procesos los efectos realizados por el COVID-19, para poder fortalecer el sistema fiscal nacional.

Realizar campañas publicitarias sobre precios de transferencias, efectos y sanciones de no cumplir con las normativas vigentes.

BIBLIOGRAFÍA

Ceara, H. (21 de 12 de 2018). *Boletín No. 753-2018*. Obtenido de <https://hahnceara.do/wp-content/uploads/Precios-de-Transferencia-en-Rep%C3%BAblica-Dominicana.pdf>

Deloitte. (12 de Octubre de 2020). *Deloitte*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/do/es/pages/tax/articles/tax-flash-201012.html>

DGII. (23 de 03 de 2020). *DGII*. Obtenido de <https://dgii.gov.do/noticias/Paginas/DGII-anuncia-nuevas-facilidades-a-contribuyentes-y-mas-acciones-preventivas-ante-COVID-19.aspx>

DGII. (18 de Enero de 2021). *Dirección General de Impuesto Internos*. Obtenido de Precios de transferencia: <https://dgii.gov.do/publicacionesOficiales/bibliotecaVirtual/contribuyentes/preciosTransferencia/Documents/BrochurePreciosdeTransferencia.pdf>

DGII. (25 de Febrero de 2021). *Dirección General de Impuestos Internos*. Obtenido de <https://dgii.gov.do/static/pages/sobre-nosotros.html#:~:text=La%20DGII%20surge%20con%20la,se%20promulg%C3%B3%20la%20Ley%20No.>

Dominicana, C. T. (1992). *Ley No. 11-92*. Santo Domingo, República Dominicana: Congreso Nacional.

Félix, M. E. (Octubre de 2017). *Precios de transferencia en el Sistema Tributario Guatemalteco*. Obtenido de

de:<http://www.postgrados.cunoc.edu.gt/tesis/b02a265c0401acfa666f9a3fc42794b278d56af8.pdf>

Foundation, N.-2. I. (01 de 03 de 2021). *DELOITTE*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%2024%20-%20Informaci%C3%B3n%20a%20Revelar%20sobre%20Partes%20Relacionadas.pdf>

Herrera, P. y. (18 de 07 de 2011). *Pellerano y Herrera*. Obtenido de <http://www.phlaw.com/es/publicacion/62/norma-general-no-04-2011-sobre-precios-transferencia-en-operaciones-efectuadas-entre-partes-relacionadas-vinculadas>

OCDE. (18 de Diciembre de 2020). Guía para afrontar las implicaciones de precios de transferencia originadas por la pandemia COVID-19.

Pricewaterhousecoopers. (15 de 03 de 2021). *PwC*. Obtenido de <https://www.pwc.com/mx/es/impuestos/novedades-fiscales/ocde-emite-guia-sobre-implicaciones-precios-transferencia-covid-19.html>

Sala Galvañ, G. (2003). *Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario*. España: Editorial Tirant lo Blanch.

ANEXOS

Glosario de Siglas

APAs: Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia

BEPS: (Base Erosion and Profit Shifting). En español Proyecto de Lucha contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios

DGII: Dirección General de Impuestos Internos

DIOR: Declaración Informativa de Operaciones entre partes Relacionadas

EPT: Estudio de Precios de Transferencia

IFRS: International Financial Reporting Standards). En español Normas Internacionales de Información Financiera

MPC: Método de precio comparable no controlado

NIC: Norma Internacional de Contabilidad

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

RPM: (Resale Price Method). En español Método del Precio de Reventa

TNMM: (Transactional Net Margin Method). En español Método del Margen Neto de la Transacción

Encuesta para levantamiento de información acerca de los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020

A continuación, se presentan una serie de preguntas en relación con los Precios de Transferencia pactados entre filiales de grupos empresariales de la República Dominicana en la crisis sanitaria COVID-19, año 2020; como parte de un estudio orientado para adecuar los precios de transferencia, por tanto, se requiere conteste con la mayor precisión posible.

Información sobre su empresa:

¿Qué actividad económica realiza su empresa?

- ☐ Industrial
- ☐ Servicios
- ☐ Comercial

Preguntas sobre precios de transferencias:

1. ¿Conoce usted como concepto de precios de transferencia: “el valor asignado a las transacciones realizadas entre dos empresas relacionadas”?

- ☐ Si
- ☐ No

2. ¿Pertenece su empresa a parte relacionada o vinculada dentro de algún Grupo Empresarial de la República Dominicana?

- ☐ Si
- ☐ No

3. Si su respuesta anterior fue positiva, favor de indicar si su empresa realiza de acuerdo con las normativas vigentes de la República Dominicana, reporte de precios de transferencia.

☐ Si

☐ No

4. Si su respuesta anterior fue positiva, favor indicar si cuenta su empresa con un manual para la aplicación correcta de precios de transferencias, según las normativas vigentes que rigen en la República Dominicana.

☐ Si

☐ No

5. ¿Cuáles de los siguientes retos, su empresa ha experimentado como consecuencia de la crisis del COVID-19?

☐ Reducción de los costos operacionales

☐ Desvinculación de personal por ser recursos vulnerables al virus

☐ Disminución de la productividad debido al trabajo remoto

☐ Aumento de inversión tecnológica para adecuar teletrabajo

☐ Disminución de las ventas

☐ Otros, por favor especificar_____.

6. ¿Cuáles riesgos ha asumido su empresa desde y durante el COVID-19?

☐ Riesgo de liquidez

☐ Riesgo de mercado

☐ Riesgo reputacional

☐ Riesgo de crédito

☐ Riesgo operacional

7. ¿Ha recibido por parte del Gobierno Dominicano, alguna contribución o asistencia durante la pandemia del COVID-19?

- ☐ Programa de Fondo de Asistencia Solidaria a Empleados (FASE)
- ☐ Programa de asistencia financiera y técnica para el sector agropecuario
- ☐ Otro, favor de indicar _____
- ☐ Ninguna

8. ¿Ha visto o conoce si la autoridad competente en la República Dominicana, dígame la (DGII), han establecido lineamientos o reglamentos a mitigar los efectos ocasionados por el COVID-19, en materia de precios de transferencia?

- ☐ Si
- ☐ No

9. ¿Cuáles medidas han implementado en su empresa para contrarrestar los efectos producidos por el COVID-19 en materia de precios de transferencia?

- ☐ Aumentar el precio de los productos y/o servicios que ofrece sin honrar los lineamientos contractuales.
- ☐ Disminuir la calidad de los productos o servicios que ofrece a los fines de disminuir costos operativos.
- ☐ Compensar el aumento de los costos con su margen de utilidad.
- ☐ Otro, favor de indicar _____.
- ☐ No ejercer ninguna acción.