

UNIVERSIDAD APEC



Escuela de Graduados

**Trabajo Final de Investigación para Optar por el Título de Máster en
Administración Financiera en el Programa:**

Maestría en Administración Financiera

Título:

“Análisis de Transacciones Financieras entre Empresas Relacionadas”

Sustentante

Nombre
Nancy Valerio Adames

Matrícula
2012-1465

Tutor:
Dr. Luis Torres E.

Santo Domingo
2014

Página de Aprobación

Este trabajo de investigación fue sometido por Nancy Valerio bajo la asesoría del Dr. Luis Torres E. durante el tiempo que se cursó la asignatura Metodología de la Investigación Contable de la Maestría en Administración Financiera de la Universidad APEC (UNAPEC). El Trabajo de Investigación fue evaluado y aprobado por el Dr. Luis Torres E. en cumplimiento de los requisitos para obtener el grado de Máster en Administración Financiera

_____ Fecha _____
Dr. Luis Torres E.

Reconocimientos

Gracias a Dios que me ha dado la fortaleza para poder permanecer firme y constante en cada proyecto y situación enfrentada durante este trayecto de crecimiento profesional y personal.

Gracias a mi esposo por siempre apoyarme en las decisiones tomadas, por estar siempre ahí dispuesto y soportar largas horas de estudios y sacrificios, por tu amor y amistad que me ayudan a mantenerme mejorando cada día.

A mi asesor de Tesis el Dr. Luis Torres por su disposición de ayuda y enseñanza, por su paciencia, comprensión y empatía, por compartir un poco de sus innumerables conocimientos.

A mis compañeros, Thailandia, Jennfer y Raquel indiscutiblemente sin ustedes este proyecto hubiese sido de un difícil caminar, mas con su compañía, apoyo, ayuda, disposición y entrega hoy podemos juntos ver los resultados de nuestros esfuerzos, un ciclo de aprendizaje concluido.

A mis padres gracias por ser cómplices de mis sueños, espero siempre poder ser motivo de orgullo y satisfacción para ustedes. Gracias por enseñarme el valor de la disciplina y responsabilidad en cada área de la vida.

Resumen

La problemática abordada en esta investigación consiste en que los precios pactados en las transacciones realizadas entre empresas vinculadas pueden ser manipulados por estas a fin de obtener una mayor rentabilidad a nivel global y de disminuir sus bases impositivas tributarias a nivel local. En cambio, cuando las transacciones son realizadas entre empresas no relacionadas, se considera que los precios corresponden a los del mercado donde fueron transadas las operaciones, dado que ambas están en búsqueda de aumentar sus rendimientos de manera independiente.

El propósito de esta investigación fue analizar las posibles transacciones financieras que se pueden realizar entre empresas pertenecientes a un mismo grupo corporativo. Así mismo, analizar la legislación impositiva local respecto a las regulaciones de estas transacciones. Además de identificar los principales países con los cuales se realizan dichas transacciones y sus impactos en la rentabilidad.

Esta investigación es de naturaleza descriptiva. El método de investigación es deductivo. Las técnicas utilizadas fueron documentales y en tanto que en las de campo fueron fundamentadas en entrevistas a expertos en la materia.

Los resultados obtenidos en esta investigación definieron que existe regulación en República Dominicana y un interés particular por parte de las autoridades de verificar que las transacciones realizadas entre empresas vinculadas sean realizadas a precios similares a los pactados entre particulares. Así como, la existencia de un riesgo de manipulación de precios en las transacciones de transferencias de bienes o servicios entre empresas que cumplen con los supuestos de vinculación establecidos en la legislación local. Se determinó que en República Dominicana existen alrededor de 834 grandes contribuyentes sujetos a operaciones con partes vinculadas en el exterior y que un 35% de las operaciones realizadas pertenecen a empresas establecidas en países baja o nula tributación.

Tabla de Contenido

Capítulo 1: Introducción	1
Contexto y Diagnóstico.....	1
Planteamiento del Problema	3
Propósito de la Investigación	4
Preguntas de Investigación	4
Capítulo 2: Revisión de Literatura Relacionada	6
Capítulo 3: Metodología de Investigación	22
Capítulo 4: Resultados de la Investigación	23
Análisis Transacciones Financieras Entre Vinculados	23
Regulación Impositiva Local Sobre Transacciones entre Vinculadas	26
Evaluación de las Transacciones por País de Destino	30
Relación de la Literatura Revisada con los Resultados	32
Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones	36
Conclusiones	36
Recomendaciones	37
Referencias.....	38
Gráficos:	
Gráfico No. 1	
Operaciones Reportadas en DIOR 2011.....	23
Gráfico No. 2	
Principales Operaciones de Activos.....	24
Gráfico No. 3	
Principales Operaciones de Egresos.....	24
Gráfico No. 4	
Principales Operaciones de Ingresos.....	25
Gráfico No. 5	
Principales Operaciones de Egresos.....	25
Cuadros:	
Cuadro No. 1	
Transacciones con Paraísos Fiscales.....	31
Cuadro No. 2	
Principales Países por Tipo de Transacción.....	32

Capítulo 1: Introducción

Contexto y Diagnóstico

Contexto. Según Galván (2003), las nuevas tendencias económicas y empresariales han permitido la apertura de los mercados lo cual ha dado paso a que las empresas puedan incursionar en mercados internacionales y tener presencia en diferentes países, manejando sus operaciones mediante el establecimiento de filiales, subsidiarias, holdings u otras formas de negocio, convirtiéndose en grandes empresas multinacionales e impactando en gran escala la economía mundial. Adicionándose a la idea de que los negocios se realizan con el fin de generar riquezas como unidad económica, la nueva vertiente de que más que generar un beneficio a nivel local, debe ser un beneficio como conjunto económico a nivel global, lo cual da lugar a la esquematización de una planificación estratégica financiera y fiscal donde convergen una serie de transacciones realizadas entre las empresas pertenecientes al mismo grupo multinacional a fin de poder extrapolar los beneficios a las economías con menor carga impositiva, usando en gran medida los denominados instrumentos financieros híbridos.

Marqués & Sanchis (2009), establecen lo siguiente:

Los híbridos comparten algunas características con la deuda (por ej., grado de subordinación en la liquidación) y otras con el capital (por ej., participación en los resultados de la entidad en distintos grados. Estos productos son atractivos tanto para los emisores, porque les permiten optimizar su estructura de financiación (dada la gran flexibilidad de su diseño), como para los inversores, que pueden percibirlos como una manera fácil de alcanzar la

combinación deseada en términos de rentabilidad/riesgo para un horizonte de inversión (s.p).

Dado la diversificación de las operaciones financieras desarrolladas en estos grupos multinacionales han surgido nuevas necesidades, entre las cuales se destaca potencialmente el incremento de los rendimientos de la consolidación de sus operaciones comerciales. Una información importante que debe ser tomado en cuenta y controlado mediante la implementación de normas legales, es que el comercio entre empresas realizadas por grupos multinacionales, juega un rol principal en el planeamiento estratégico de estos grupos empresariales debido a que su gestión a nivel mundial puede ayudarlas a disminuir costos, maximizar la utilización de sus unidades productivas y contribuir en la integración de sus procesos productivos a escala global.

Diagnóstico. De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio, OMC, (2010) muestran que las exportaciones de las filiales extranjeras de las empresas multinacionales representaron el 45% de las exportaciones mundiales. Gran parte de estas exportaciones son destinadas a otras filiales del mismo grupo hecho que ciertamente favorece la adopción de esquemas de planeamiento tributario internacional entre estos grupos económicos a fin de aumentar sus retornos sobre el capital invertido (ROE). Además, se debe considerar que las exportaciones globales de las multinacionales, teniendo en cuenta las filiales y las casas matrices, corresponden al 60% del comercio mundial. Se observa también que el comercio internacional está integrado de la siguiente manera: 80% por el comercio de bienes y 20% por el de servicios.

Según el Atlas de las Corporaciones Multinacionales (2001), había aproximadamente 65,000 empresas multinacionales, que se distribuían en otras 850,000 filiales en el extranjero, responsables de 90 millones de empleos directos y, como ya fue mencionado, controlando el 60% del comercio mundial de bienes y servicios. Por otro lado, en República Dominicana, según la Dirección General de Impuestos Internos, DGII, (2011), existían 834 contribuyentes objeto de operaciones con partes vinculadas en el exterior.

Planteamiento del Problema

El problema consiste en que los precios pactados en las transacciones realizadas entre empresas vinculadas pueden ser manipulados por estas a fin de obtener una mayor rentabilidad a nivel global y de disminuir sus bases impositivas tributarias a nivel local. En cambio, cuando las transacciones son realizadas entre empresas no relacionadas, se considera que los precios corresponden a los del mercado donde fueron transadas las operaciones, dado que ambas están en búsqueda de aumentar sus rendimientos de manera independiente.

Conforme una encuesta realizada por Alvarez y Marsal Taxand, los ejecutivos financieros de más del 30% de los 60 negocios multinacionales con ventas anuales por encima de un billón de dólares reconocieron que los precios de transferencias, como se le conoce en el lenguaje tributario a los precios pactados en transacciones entre empresas vinculadas, es el mayor riesgo que enfrentan en estas operaciones.

Además, los gobiernos a nivel mundial se han dado cuenta de la incidencia directa que puede representar para sus economías estas transacciones. Conocer las estadísticas

que evidencian el gran crecimiento de las corrientes comerciales internacionales en los tres últimos decenios. Dichas estadísticas publicadas por la Organización Mundial del Comercio, OMC, (2013) indican que el valor de las exportaciones mundiales de mercancías pasó de 2,03 billones de dólares EE.UU. en 1980 a 18,26 billones en 2011, es decir que aumentó a un ritmo medio anual del 7,3%, en dólares corrientes. Mayor aún fue el crecimiento del comercio de servicios comerciales durante ese período, de 367.000 millones en 1980 a 4,17 billones en 2011, es decir, el 8,2% anual. Si se considera en volumen (es decir, teniendo en cuenta la evolución de los precios y los tipos de cambio), el comercio mundial de mercancías se cuadruplicó entre 1980 y 2011.

Propósito de la Investigación

El propósito de esta investigación es analizar las posibles transacciones financieras que se pueden realizar entre empresas pertenecientes a un mismo grupo corporativo. Así mismo, analizar la legislación impositiva local respecto a las regulaciones de estas transacciones. Además de identificar los principales países con los cuales se realizan dichas transacciones y sus impactos en la rentabilidad..

Preguntas de Investigación

Del propósito del estudio se desprenden las siguientes preguntas de investigación:

- 1.- ¿Cuáles son las posibles transacciones financieras que se pueden realizar entre empresas pertenecientes a un mismo grupo corporativo?
2. – ¿Cómo regula la legislación impositiva respecto a las transacciones de estos grupos en las bases objeto de impuestos en el mercado local?

3.- ¿Cuáles son los principales países con los que se realizan estas transacciones y el impacto sobre los rendimientos?

Capítulo 2: Revisión de Literatura Relacionada

De acuerdo con Besley & Brigham (2009), una corporación multinacional corresponde a empresas que realizan operaciones en más de dos países, dando origen a inversiones directas en transacciones totalmente integrales, con otras empresas mundiales que a la larga controlan las etapas del proceso de producción, desde la extracción de materias primas hasta la llegada al consumidor final de productos terminados.

Acorde a Del Barrio (2012):

Una manera útil de definir un Grupo Multinacional, GM, sería como una red de transacciones de capital, productos y conocimientos entre unidades situadas en distintos países; como es lógico, no todos los GM triunfan, sino sólo aquellos a los que su gestión y toma de decisiones les permiten alcanzar ciertos objetivos estratégicos y mantenerlos en el tiempo. Estas bases de éxito podrían concretarse en tres fundamentales: sensibilidad local, integración global y aprendizaje organizativo. De modo que, de las capacidades estratégicas germinadas en la adecuada planificación en un GM, deberían colegirse una serie de conocimientos explícitos que otorgan ventajas competitivas; y, finalmente, estos conocimientos se transfieren en el seno del GM a través de una multiplicidad de mecanismos (i. e. cartas, informes, visitas, TIC). Bajo tales considerandos, el conjunto vinculado fiscal sería una suerte de comunidad de intereses con pluralidad de sujetos, en el que el precio de transferencia opera como reflejo del flujo

financiero y fiscal de las empresas asociadas y, asimismo, en ocasiones podría argumentarse que los miembros del GM obtendrían acceso a unas ventajas competitivas (e. g. organización unitaria, economías de escala, poder de mercado, eficiencia operativa) por la mera pertenencia al conjunto vinculado, que aunque en principio no tendrían parangón posible entre empresas independientes, en su tráfico ordinario deben no obstante resultar susceptibles de valoración y contraste con la réplica del mercado, a través del análisis fiscal de precios de transferencia (p.2).

Según el Código Tributario Dominicano, Ley 11-92 y modificaciones, se considera que dos empresas son relacionadas o pertenecen a un mismo grupo empresarial, cuando:

- a) Una de las partes participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de la otra;
- b) Las mismas personas físicas, jurídicas o entidades participen directa o indirectamente en la dirección, el control o capital de dichas partes;
- c) Una persona física, jurídica o entidad cuando posea establecimientos permanentes en el exterior;
- d) Un establecimiento permanente situado en el país que tenga su casa matriz residente en el exterior y otro establecimiento permanente de la misma; o una persona física, jurídica o entidad relacionada con ella;

- e) Una persona física, sociedad o empresa que goce de exclusividad como agente, distribuidor o concesionario para la compraventa de bienes, servicios o derechos por parte de otra;
- f) Una persona física, jurídica o entidad que reciba de o transfiera a otra el cincuenta por ciento (50%) o más de la producción;
- g) Una persona física, jurídica o entidad que se haga cargo de las pérdidas o gastos de otros;
- h) Las personas jurídicas o entidades que constituyan una unidad de decisión. En particular, se presumirá que existe unidad de decisión cuando una sociedad sea socio de otra sociedad y se encuentre, con respecto a esta última, en alguna de las siguientes situaciones:
 - a. Posea la mayoría de los derechos de voto.
 - b. Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
 - c. Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
 - d. Haya designado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
 - e. La mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad controlada sean miembros del órgano de administración o altos

directivos de la sociedad controlante o de otra dominada por ésta. Cuando dos sociedades formen cada una de ellas una unidad de decisión respecto de una tercera sociedad de acuerdo con lo dispuesto en este apartado, todas estas sociedades integrarán una unidad de decisión.

- f. La relación entre dos partes derivada de la condición de que una o más personas físicas actúen como socios o partícipes, consejeros o administradores de ambas partes se extenderá, a los cónyuges o personas unidas a dichas personas físicas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o por afinidad hasta el segundo grado.
- i) Cuando en las relaciones entre dos partes descritas en los numerales anteriores intervenga una persona física, se entenderá que se encuentran en esa misma posición su cónyuge o parientes en línea directa o colateral, por consanguinidad o por afinidad hasta el segundo grado.
- j) Cuando la participación se defina en función del capital social o del control de los derechos de voto, será necesaria en cualquiera de los casos, una participación directa o indirecta de al menos cincuenta por ciento (50%).

La ONU define las EMN, también conocidas como sociedades transnacionales, como empresas que poseen establecimientos en más de dos países, esto es, que tienen al menos una filial en el extranjero. Con diversidad de planteamientos que cabe caracterizar en los puntos siguientes:

- a. Disponibilidad de unidades de producción en más de un país, de forma que ninguna de sus plantas es absolutamente decisiva para los resultados finales.
- b. Carácter multiplanta o multiproducto para penetrar en los más diversos mercados, aprovechando las ventajas que pueda ofrecer cada uno de ellos.
- c. Empleo de forma sistemática y casi exhaustiva de todas las posibilidades en materia de nuevas tecnologías, organización industrial, dirección de personal, gestión de stocks, marketing, publicidad, promoción de ventas, etc.
- d. Fuerte inversión en investigación y desarrollo y en sus aplicaciones, de modo que, la tecnología llegue a convertirse en la base misma de la continua expansión de las EMN.
- e. Política muy agresiva y ágil en la colocación de los recursos líquidos en activos financieros de ámbito mundial.

Por otra parte, las Normas Internacionales de Contabilidad en su NIC 24, hacen referencia a la información a revelar de partes vinculadas, estableciendo que se considerara como tal la entidad si dicha parte:

- a) Directa o indirectamente a través de uno o más intermediarios:
 - a. controla a, es controlada por, o está bajo control común con la entidad (esto incluye dominantes, dependientes y otras dependientes de la misma dominante);
 - b. tiene una participación en la entidad que le otorga influencia significativa sobre la misma; o
 - c. tiene control conjunto sobre la entidad;
- b) Es una asociada (según se define en la NIC 28 Inversiones en entidades asociadas) de la entidad;
- c) Es un negocio conjunto, donde la entidad es uno de los partícipes (véase la NIC 31 Participaciones en negocios conjuntos);
- d) Es personal clave de la dirección de la entidad o de su dominante;
- e) Es un familiar cercano de una persona que se encuentre en los supuestos (a) o (d);
- f) Es una entidad sobre la cual alguna de las personas que se encuentra en los supuestos (d) o (e) ejerce control, control conjunto o influencia significativa, o bien cuenta, directa o indirectamente, con un importante poder de voto; o

- g) Es un plan de prestaciones post-empleo para los trabajadores, ya sean de la propia entidad o de alguna otra que sea parte vinculada de ésta.

Además en las mismas Normas Internacionales de Contabilidad, pero en su NIC 27, hacen referencia a la forma de presentación de estados financieros consolidados y separados de un grupo de entidades bajo el control de una dominante, citando en cuales casos se considerará que existe control por parte de una dominante:

Se presumirá que existe control cuando la dominante posea, directa o indirectamente a través de otras dependientes, más de la mitad del poder de voto de otra entidad, salvo que se den circunstancias excepcionales en las que pueda demostrar claramente que tal posesión no constituye control. También existirá control cuando una dominante, que posea la mitad o menos del poder de voto de otra entidad, disponga de:

- a) Poder sobre más de la mitad de los derechos de voto, en virtud de un acuerdo con otros inversores;
- b) Poder para dirigir las políticas financiera y de explotación de la entidad, según una disposición legal, estatutaria o por algún tipo de acuerdo;
- c) Poder de nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del consejo de administración u órgano de gobierno equivalente, siempre que la entidad esté controlada por el mismo;

- d) Poder para emitir la mayoría de los votos en las reuniones del consejo de administración u órgano de gobierno equivalente, siempre que la entidad esté controlada por el mismo.

Según Esteban (2013),

Una parte relacionada económicamente estaría definida por la vinculación de negocio que pueda existir entre dos sujetos. Por ejemplo: una empresa que actúa como distribuidor exclusivo de otra, mantiene un nivel de relación particular y muy probablemente diferenciado de otra empresa que tan solo vende una proporción pequeña de los productos de su proveedor. Por tanto, las diferentes circunstancias que pueden rodear un negocio, definen o podrían definir de manera especial o particular la relación entre dos empresas. Variables como la exclusividad, disponibilidad y oportunidad, pueden definir las relaciones entre oferentes y demandantes de manera especial. Por ejemplo, una empresa que dispone de una posición única como distribuidor en el mercado, seguramente podría despertar gran interés en otras empresas que desean ingresar a dicho mercado. De esta manera, la empresa distribuidora podría influenciar en la determinación de los precios y en las relaciones entre las partes. Muy distinta sería la situación de una empresa que no disponga de tal particularidad y que resulte ser un distribuidor con una participación baja o moderada en el

mercado. En conclusión, el ejemplo nos muestra que las partes relacionadas también pueden tener una definición o connotación desde el punto de vista de las relaciones comerciales o de negocios (económica) de las partes involucradas. (p.17)

Ahora bien, el universo compuesto por las empresas que cumplen las condiciones citadas anteriormente, en los últimos años ha desarrollado una ventaja comercial frente a las demás utilizando transacciones financieras entre ellas, pudiendo asignar los precios que representen sus ingresos y/o costos a su discreción en función a la rentabilidad deseada en dichas transacciones.

De acuerdo con Besley & Brigham (2009), existen cinco razones principales por las cuales las empresas deciden internacionalizar sus operaciones, citamos:

- a) Búsqueda de nuevos mercados. Cuando una empresa ha saturado su mercado local, los mercados extranjeros les presentan nuevas y mejores oportunidades de crecimiento.
- b) Búsqueda de materia prima. Muchas empresas por ejemplo del sector petróleo, optan por incursionar en otros países a través de subsidiarias para así garantizar acceso continuo a sus recursos primarios necesarios para la producción.
- c) Búsqueda de nuevas tecnologías. Las empresas buscan en todas partes del mundo las ideas tecnológicas que entiendan puedan contribuir a su posicionamiento como líderes en los mercados donde desarrollan sus operaciones.

- d) Búsqueda de eficiencia en la producción. Las empresas en su mejora continua y maximización de beneficios mediante reducción de costos, suelen trasladar sus almacenes de producción a países donde la mano de obra sea más barata, entre otros rubros del costo.
- e) Evitar obstáculos políticos y de regulación. Existen oportunidades latentes en cada país en cuanto a regulaciones y temas políticos que inciden directamente en la operatividad comercial, un ejemplo las cuotas de importaciones o la obtención de licencias en mercados importantes. Así como el uso de ventajas comerciales mediante operaciones financieras realizadas entre empresas ubicadas en diferentes países con legislación disimiles.

Conforme Córdoba (2013), “una operación financiera es aquella en la que dos sujetos económicos intercambian capitales en tiempos distintos, de tal manera que el sujeto que cede el capital adquiere el carácter de acreedor del otro, que actúa como deudor, y los valores de los capitales intercambiados deben ser equivalentes en cada momento del tiempo”. Por su parte, Miranda (2012), hace mención a las Normas Internacionales de Contabilidad, (NIC), en cuanto a los instrumentos financieros definiéndolos como: “cualquier contrato que dé lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad.”

De acuerdo con Lara (2009),

Las empresas participantes en una operación de transferencia encubierta de beneficios pueden o no tener vínculos formales o económicos estables, pero lo que sí siempre presentarán es un interés común, aunque sea eventual, en realizar esa operación por medio de la cual lograrán alguna ventaja tributaria o de otra índole. Los beneficios de una empresa se pueden transferir a otra estipulando precios a sus transacciones que difieren de los reales (sub facturando sus ventas o sobrefacturando sus adquisiciones, o simplemente, registrando y declarando transacciones ficticias). La existencia de estos regímenes ha favorecido la expansión de las políticas de precios de transferencia en los grupos transnacionales, tratando de situar el mayor valor añadido de la cartera de valor de sus negocios, en los países donde menor resulte la tributación (s.p).

Según el Manual de Planificación Tributaria Internacional de la OCDE, (2007),

El aspecto central es que la empresa multinacional, puede verse tentada en realizar sus operaciones intragrupo a un valor distinto del que hubiese correspondido en una situación de libre competencia, con el fin de detraer bases tributarias de las jurisdicciones menos favorables para atraerlas a las más convenientes. Desde el punto de vista tributario, dichas decisiones pueden no estar relacionadas solamente con las tasas efectivas de tributación de un país como ser, por ejemplo, el caso en que se

atribuyen mayores utilidades a una filial o sucursal que las absorbe con quebrantos acumulados. La planificación tributaria que implica a los precios de transferencia tiene por objeto desviar la base imponible a las localidades de menor presión fiscal, resultando en una economía de impuestos, si se considera el resultado global del grupo transnacional. (p.38)

Cada país debe enfocar sus esfuerzos en legislar entorno a la determinación del precio de libre competencia de las operaciones desarrolladas entre empresas asociadas, según lo establece la OCDE (2011), en su propuesta de enfoque para legislación precios de transferencia. En este mismo documento se menciona el hecho de que este tema no solo es una preocupación para países miembros sino también para no miembros de este organismo, especificando que:

El principio de libre competencia y las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia han sido elaborados con el fin de establecer un criterio razonable que permita resolver las controversias entre países de la OCDE relativas a la atribución de los derechos que permiten gravar los beneficios de las empresas multinacionales. Al igual que los países miembros de la OCDE, los países en desarrollo y en transición pueden utilizar el principio de libre competencia y las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia para determinar la parte de los beneficios de las empresas multinacionales sujeta a imposición en su jurisdicción. (p.3)

En un artículo publicado por Neighbour (2002), sobre precios de transferencia se hace especial mención a las Directrices desarrolladas por la OCDE aplicables en este ámbito, las cuales han venido a ser establecer un marco de referencia para las decisiones a tomar frente a la valoración de transacciones desarrolladas entre empresas pertenecientes a un mismo grupo, aplicadas indistintamente por países miembros y no miembros de esta organización. Donde ambas partes, las empresas multinacionales y las autoridades tributarias, deberán colaborar en la medida de sus posibilidades y sin perjuicios en la determinación de un precio de libre competencia para las operaciones analizadas bajo este esquema transaccional. Por un lado las empresas multinacionales se ven beneficiadas en la medida en que el buen empleo de estas directrices trata de evitar la doble imposición y por parte de las administraciones tributarias en el hecho de que se pretende determinar la justa base objeto de impuesto para cada país, en virtud a los activos, riesgos y funciones realizadas por la empresa testada.

En las Directrices sobre Precios de Transferencia de la OCDE (2010), se plantea el hecho de que las operaciones desarrolladas intragrupo debe aplicárseles el criterio de entidades independientes y determinarse los beneficios o rentabilidad de cada integrante del grupo individualmente, aun cuando en la realidad económica de estas operaciones existen condiciones e intereses especiales que san resultados diferentes a las operaciones desarrolladas entre particulares.

Por otra parte, la OCDE también ha desarrollado unas Directrices para Empresas Multinacionales (2011), con el objetivo de “garantizar que las actividades de esas empresas se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad,

contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible”. (p.17).

En dichas directrices también reconoce que las actividades de estas empresas, mediante el comercio y la inversión internacional, han permitido que se fortalezca y se desarrollen lazos entre países y regiones del mundo. Las cuales dan como resultado significativos beneficios para los países de origen como para los países anfitriones de estas empresas. Dicho resultado se formaliza cuando estas suministran a precios competitivos los productos y servicios que los clientes desean comprar y al proporcionar rendimientos justos a los ofertantes de capital. Sus actividades comerciales y de inversión contribuyen al uso eficiente del capital, de la tecnología y de los recursos humanos y naturales. Facilitan la transferencia de tecnología entre las regiones del mundo y el desarrollo de tecnologías adaptadas a las condiciones locales. Las empresas multinacionales también promueven, mediante la capacitación formal y la formación en el trabajo, el desarrollo de capital humano y la creación de oportunidades de empleo en los países anfitriones.

Según Uharte (2012), los altos niveles de rentabilidad que obtienen muchas empresas multinacionales se convierten en parte de los impactos económicos, puesto que estos altos rendimientos son resultados del deterioro del tesoro público y/o de gran parte de la población. Hay múltiples formas para que se produzca esta transmisión de patrimonio de manos públicas a privadas, en ocasiones maniobrando de manera aislada y en otras combinadas. Algunos de estos medios serían los siguientes: desnacionalización de recursos públicos por debajo de su costo, legislaciones permisivas en altos precios del servicio, subsidios públicos y ventajas fiscales (leyes de incentivo), incursionando en

negocios regulados donde el Estado asegura la compra, imposición de salarios bajos, explotación intensiva de la fuerza de trabajo, etc.

Indiscutiblemente, para los altos funcionarios de las empresas multinacionales el tema de las transacciones realizadas entre compañías vinculadas, está siendo de preocupación y así lo señala Salas (2013). En una encuesta realizada en noviembre del 2012 por el Corporate Executive Board (CEB) y publicado en la revista Finance de los Estados Unidos en febrero del 2013, donde los ejecutivos indicaron que este tema ocupa el segundo lugar en la lista de las tres principales preocupaciones que enfrentan al tomar decisiones en relación a sus operaciones.

Los miembros de la OCDE en busca de una solución a esta situación establecieron el uso de métodos para valoración de las transacciones realizadas entre partes relacionadas, publicadas como parte de las Directrices en materia de Precios de Transferencia, estos fueron divididos en:

- Métodos Transaccionales: análisis del precio de la operación.
 - El método de precio de operaciones comparables entre empresas independientes (comparable uncontrolled price method, CUP).
 - El método del precio de reventa (resale price method, RPM).
 - El método del coste o costo incrementado (cost plus method, CPM).
- Métodos basados en los Resultados: análisis de los rendimientos.
 - El método del reparto del beneficio de la transacción (transaction profit splits method, TPSM).

- El método del margen neto de la transacción (transactional net margin method, TNMM).

Así mismo, se propone la realización de un análisis funcional y de comparabilidad de las transacciones y el grupo multinacional a fin de generar juicios de valor suficientes para elegir el método más adecuado y determinar si los precios pactados cumplen con los principios de plena competencia del mercado.

Capítulo 3: Metodología de Investigación

Esta investigación es de naturaleza descriptiva y analítica, dado que se analizaron las posibles operaciones financieras que se pueden realizar entre empresas multinacionales. Se revisaron las legislaciones locales en cuanto a las operaciones realizadas entre entidades vinculadas a fin de conocer el impacto sobre los rendimientos. El método de investigación utilizado ha sido el deductivo, pues se partió de las informaciones generales que existen sobre operaciones financieras y empresas multinacionales y de qué manera las empresas multinacionales se benefician en el diseño y uso de estas operaciones, hasta llegar a los aspectos relevantes e identificar en qué medida en la República Dominicana se están emitiendo regulaciones para este tipo de operaciones y como las mismas impactan en las razones de rentabilidad de las empresas de un grupo multinacional de manera individual.

Las técnicas de investigación utilizadas son la documental y descriptiva, permitió la recopilación de informaciones técnicas relevantes a fin de conocer y afianzar los criterios del tema investigado y la de campo mediante la realización de entrevistas a profesionales de empresas multinacionales y a empleados de la administración tributaria, especializados en empresas multinacionales. Apoyados en documentaciones y fuentes bibliográficas y documentales mediante el uso de la red de internet, los libros de Administración Financiera e Inversión, con fines de relacionar lo que se está haciendo en la institución versus lo que debería hacerse según las mejores prácticas.

Capítulo 4: Resultados de la Investigación

Análisis Transacciones Financieras Entre Vinculados

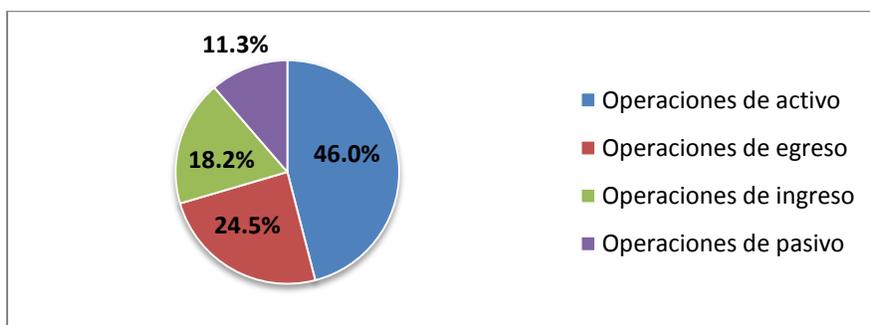
Al analizar las transacciones se puede delimitar el alcance de las operaciones realizadas entre entidades vinculadas, a fin de que sean objeto de estudio. En este sentido, Montero (2014), plantea que las operaciones son diversas e ilimitadas, por lo cual la Administración Tributaria ha optado por clasificarlas en cuatro grandes grupos:

- a) Operaciones que generan ingresos o se constituyen como activos, tales como, exportaciones de bienes, servicios, comisiones, honorarios, asistencia técnica, inversiones, ingresos por intereses y cualquier otro ingreso;
- b) Operaciones de costos y gastos o las que originan pasivos, tales como, importaciones de bienes, productos terminados, insumos o materias primas, intereses por financiamiento, servicios, asistencia técnica, importación de activos y otros egresos.

De acuerdo a DGII (2014), las transacciones realizadas entre empresas que cumplen con los supuestos de vinculación vigentes en la normativa local, en función a la Declaración Informativa de Operaciones con Relacionadas (DIOR), para el período 2011.

Gráfico No. 1

Operaciones Reportadas en DIOR

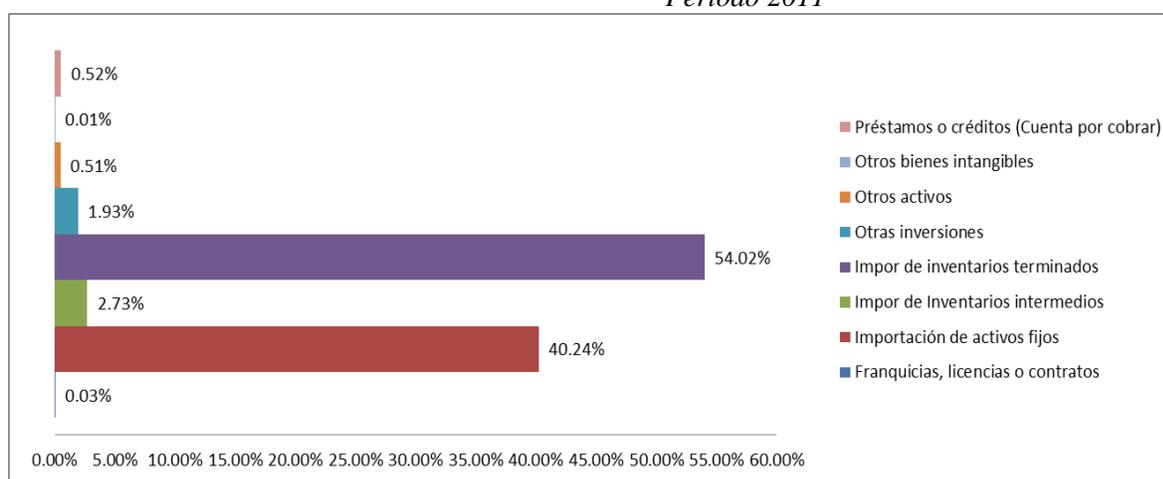


Fuente: DIOR 2011

Como se puede apreciar en la gráfica No. 1, las principales transacciones realizadas entre empresas relacionadas corresponden a operaciones de activos las cuales representan un 46%, seguidas por las operaciones de egreso que representan un 24.5%, luego las operaciones de ingresos con un 18.20% y por último las operaciones de pasivos con un 11.30%. Ahora bien, observe en las gráficas Nos. 2, 3, 4 y 5 los principales conceptos agrupados en estas transacciones.

Gráfico No. 2

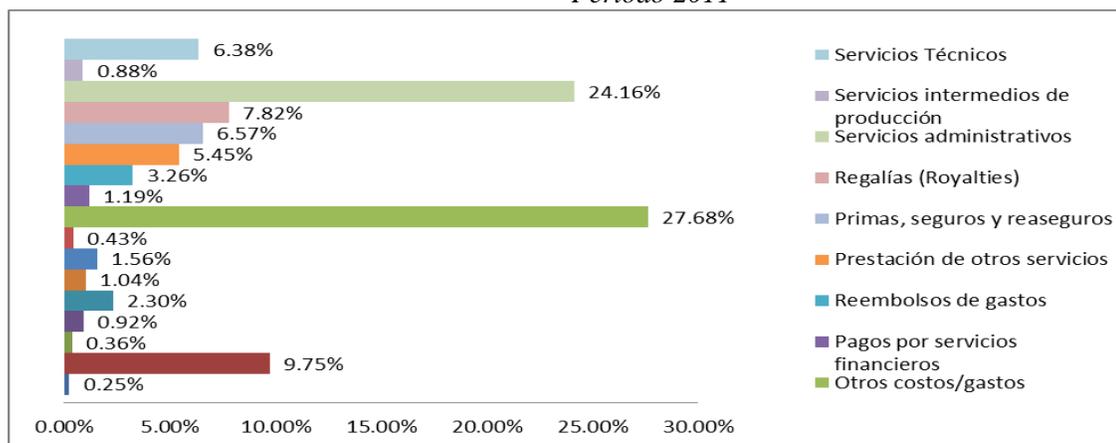
*Principales Operaciones de Activo
Período 2011*



Fuente: DIOR 2011

Gráfico No. 3

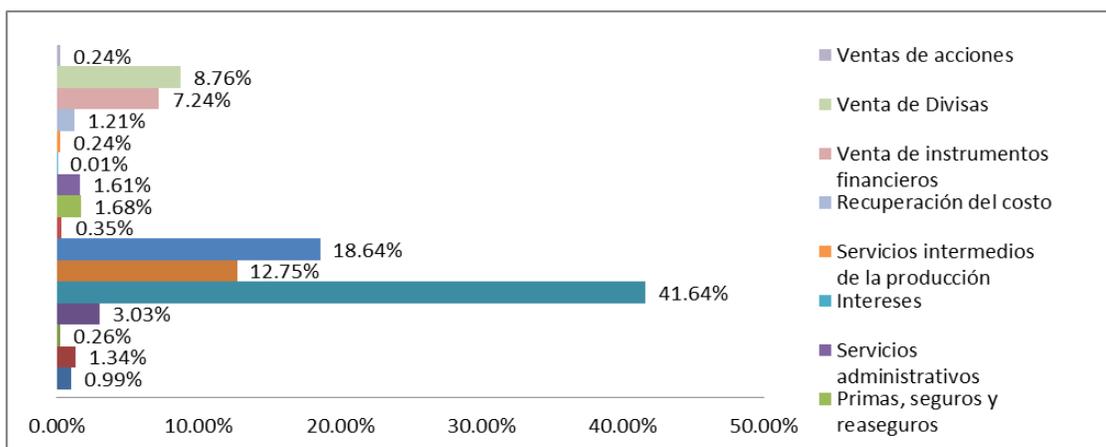
*Principales Operaciones de Egreso
Período 2011*



Fuente: DIOR 2011

Gráfico No. 4

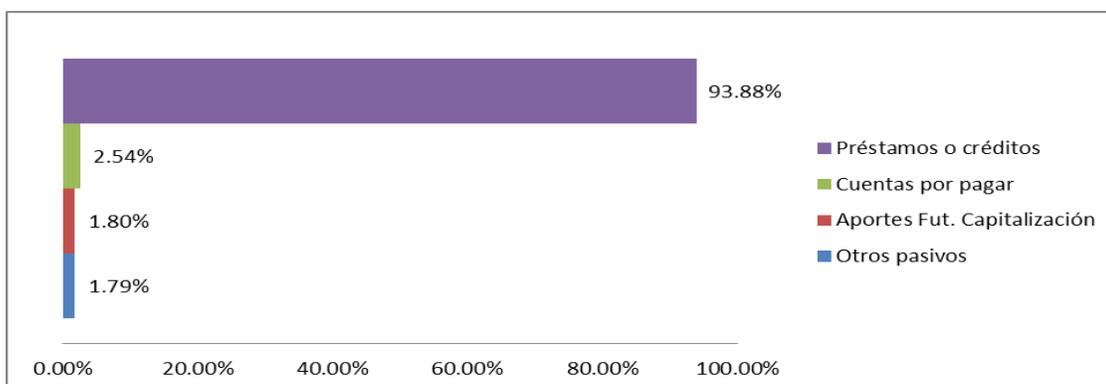
*Principales Operaciones de Ingreso
Período 2011*



Fuente: DIOR 2011

Gráfico No. 5

*Principales Operaciones de Pasivo
Período 2011*



Fuente: DIOR 2011

Al analizar detenidamente estos datos, resulta necesario resaltar que las principales transacciones realizadas son operaciones de activos cuyos principales conceptos corresponden a importaciones de productos terminados, importaciones de activos fijos e importaciones de intermedios de la producción (materia prima), los cuales pasaran a formar parte de los costos y gastos en la medida en que sean utilizados, afectando directamente las utilidades obtenidas por las transacciones desarrolladas en el mercado local. En esto radica la vulnerabilidad de los precios pactados en la realización de las mismas.

Regulación Impositiva Local Sobre Transacciones entre Vinculadas

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, ha realizado múltiples publicaciones de informaciones sobre este tipo de transacciones, destacándose las *“Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencias a Empresas Multinacionales”*, Julio 2010, estas han sido utilizadas tanto por países miembros como no miembros de esta organización como referentes para el diseño de su normativa interna en esta materia y República Dominicana no ha sido la excepción, a pesar de que la normativa local desde 1992 hacía mención a las transacciones entre vinculadas no fue hasta Junio 2011, cuando la Dirección General de Impuestos Internos, DGII, emitió la Norma 04-2011 *“Sobre Precios de Transferencias”*, en la cual estableció de forma más detallada los supuestos de vinculación, el análisis de comparabilidad, métodos de valoración apropiado, forma de registro y publicó la primera lista de países considerados paraísos fiscales.

De esta forma se creó en la Administración Tributaria local un departamento de Precios de Transferencias cuyos objetivos principales son controlar, regular, inspeccionar, verificar, investigar y fiscalizar las operaciones realizadas entre empresas nacionales y sus relacionadas del exterior o con empresas vinculadas nacionales que operen bajo el régimen de Zonas Francas y con empresas ubicadas en paraísos fiscales o países de baja o nula tributación.

A inicios del mes de marzo de 2014, considerando que en el ámbito internacional existe una tendencia de adoptar normas específicas que regulen los precios de transferencia, en cuanto a sus principios básicos, metodología y procedimientos, con el objetivo de mejorar la recaudación y lograr mayor justicia tributaria. Además de que es

una necesidad la implementación de normas y de procedimientos claros, con el fin de contribuir a la seguridad jurídica de la Administración Tributaria y, especialmente, de los contribuyentes, fue promulgado el Reglamento No. 78-2014, constituyéndose en el primer Reglamento Sobre Precios de Transferencias en República Dominicana.

Se establece en el artículo 18 del Reglamento las obligaciones de información y documentación por parte del contribuyente ante la DGII, estableciendo el envío de la Declaración Informativa de Operaciones entre Partes Relacionadas (DIOR) y las informaciones que esta debe contener. Así como los criterios para la realización de un Estudio de Precios de Transferencia:

- a) Estructura organizacional del grupo y de las personas jurídicas o entidades que lo integran a nivel nacional y/o internacional;
- b) Identificación de los sujetos relacionados a los que se realizaron las transacciones que se declaran;
- c) Detalle y cuantificación de las transacciones realizadas con partes relacionadas;
- d) Acuerdos o contratos que rigen las relaciones entre partes relacionadas;
- e) Intangibles involucrados, trascendencia económica y propiedad de los mismos;
- f) Análisis de comparabilidad;
- g) Actividades y funciones desarrolladas por el contribuyente;
- h) Riesgos asumidos y activos utilizados por el contribuyente en la realización de dichas actividades y funciones;

- i) Detalle de los elementos, documentación, circunstancias y hechos valorados para la justificación de los precios o montos entre partes relacionadas;
- j) Criterios y justificación de la elección del método;
- k) Justificación y cálculo de los ajustes realizados;
- l) Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia;
- m) Determinación del precio de mercado;
- n) Copia de los Estados Financieros auditados y sus notas explicativas.

Se establece también dentro de la normativa los métodos de valoración de transacciones aceptados, por orden de prelación, dentro de los cuales deberá ser elegido el método más apropiado atendiendo al tipo de transacción realizada y análisis funcional y de comparabilidad realizados previamente.

- a) Método del Precio Comparable No Controlado (CUP): consiste en comparar el precio facturado por bienes o servicios transferidos en una operación entre partes relacionadas, con el precio facturado por bienes o servicios iguales o similares, transmitidos en una operación con o entre independientes en circunstancias comparables;
- b) Método del Precio de Reventa (PR): consiste en restar del precio de venta de un bien o de un servicio a una parte independiente, el margen de utilidad bruta aplicado con o entre partes independientes en operaciones comparables, para obtener el costo de adquisición en condiciones de libre competencia. $\text{Precio} = \text{Precio de Reventa} * (1 - \text{Margen de Utilidad Bruta})$. Es fundamentalmente aplicable en operaciones de compra,

distribución, comercialización o adquisición de bienes para la reventa, que no han sufrido una alteración o modificación sustantiva o a las cuales no se les ha agregado un valor significativo;

- c) Método del Costo Adicionado (CA): consiste en incrementar al valor de adquisición o costo de producción de un bien o de la prestación de un servicio, en una transacción con o entre partes relacionadas, el margen de utilidad bruta que se obtenga en operaciones idénticas o similares con o entre partes independientes. Es aplicable en operaciones de ventas de bienes y servicios sobre los cuales existen márgenes de utilidad bruta comparables. $\text{Precio} = \text{Costo} * (1 + \text{Margen de Utilidad Bruta})$;
- d) Método de la Partición de Utilidades (PU): 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 u operaciones. Esta asignación se hará en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares. Para la selección del criterio más adecuado, se podrán considerar los activos, ventas, gastos, costos específicos u otras variables que reflejen adecuadamente lo dispuesto en este inciso;
- e) Método Residual de la Partición de Utilidades (RPU): Cuando sea posible asignar, de acuerdo con alguno de los métodos anteriores, una utilidad mínima a cada parte en base a las funciones realizadas, el método de partición de utilidades se aplicará sobre la base de la utilidad residual

conjunta que resulte una vez efectuada esta primera asignación. La utilidad residual se asignará en atención a un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas independientes en circunstancias similares teniendo en cuenta lo dispuesto en la parte capital de este inciso;

- f) Método del Margen Neto de la Transacción (MNT): consiste en fijar el precio a través del margen de utilidad neta que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables. El margen de utilidad neta puede ser obtenido con base a variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo. Es aplicable cuando se realicen operaciones en las que existen prestaciones o transacciones desarrolladas por las partes relacionadas, cuando no puedan identificarse los márgenes brutos de las operaciones o cuando sea difícil obtener información confiable sobre precios de alguna de las partes involucradas en la transacción.

Evaluación de las Transacciones por País de Destino

Para evaluar los efectos sobre los rendimientos es de suma importancia conocer los principales países donde se encuentran las partes relacionadas de las empresas locales. Según DGII (2014) en el Cuadro No. 1 se puede apreciar una lista de países considerados como países de menor imposición o paraísos fiscales, con los cuales se realizaron un 35% del total de operaciones declaradas en la DIOR 2011.

Cuadro No. 1

Transacciones con Paraísos Fiscales
Período 2011

País	Operaciones de activo	Operaciones de egreso	Operaciones de ingreso	Operaciones de pasivo	%
Barbados	X	X	X	X	10.751%
Panamá	X	X	X	X	7.467%
Bahamas	X	X	X		5.678%
Costa Rica	X	X	X	X	4.891%
Islas Caimán	X	X	X	X	2.755%
Suiza	X	X	X		1.715%
Irlanda		X	X	X	0.884%
Guatemala	X	X	X	X	0.514%
Luxemburgo		X	X		0.478%
Uruguay	X	X	X		0.248%
Chile	X	X	X		0.169%
Austria	X	X	X		0.027%
Singapur	X	X	X		0.010%
Aruba		X	X		0.008%
Filipinas		X	X		0.002%
Antigua y Barbuda		X	X		0.001%
Anguila		X	X		0.000%
Granada			X		0.000%
Dominica			X		0.000%
Chipre			X		0.000%
GRAND TOTAL					35.60%

Fuente: DIOR 2011

En el cuadro No.2, se muestra una lista del 60% de las operaciones realizadas representadas en 18 países con los cuales se realizaron el restante del total de transacciones reportadas, encabezadas por Estados Unidos y Canadá.

Cuadro No. 2

*Principales Países por Tipo Transacción
Período 2011*

País	Operaciones de activo	Operaciones de egreso	Operaciones de ingreso	Operaciones de pasivo	%
Estados Unidos	X	X	X	X	34.84%
Canada	X	X	X	X	3.90%
Islas Vírgenes Británica		X	X	X	3.64%
Francia	X	X	X		3.43%
España	X	X	X	X	2.97%
Reino Unido	X	X	X		2.65%
Brasil	X	X	X	X	1.25%
Países Bajos	X	X	X	X	1.16%
Santa Lucía	X	X	X		1.13%
México	X	X	X	X	1.12%
Puerto Rico	X	X	X	X	0.89%
Colombia	X	X	X		0.65%
Curazao	X	X	X	X	0.56%
Haití	X	X	X		0.53%
Antillas Holandesas	X	X	X		0.52%
Trinidad y Tobago	X	X	X		0.37%
Hong Kong		X	X	X	0.36%
Alemania	X	X	X		0.31%
GRAND TOTAL					60.29%

Fuente: DIOR 2011

Bajo estas condiciones queda evidenciado el hecho de la existencia de un beneficio directo en las transacciones realizadas entre vinculadas que va más allá de la rentabilidad de la operación, dado por el beneficio del uso de la planificación estratégica y fiscal con relacionadas establecidas en países de baja o nula tributación. En múltiples ocasiones las empresas multinacionales se aprovechan de esta situación para trasladar renta originada de fuente dominicana a otros países, considerando como parte de sus beneficios el impuesto dejado de pagar localmente. Las rentabilidades son afectadas directamente por las tasas de los impuestos por lo cual a menor tributación mayores niveles de rentabilidad.

Relación de la Literatura Revisada con los Resultados

De acuerdo con Besley & Brigham (2009), existen cinco razones principales por las cuales las empresas deciden internacionalizar sus operaciones:

- a) Búsqueda de nuevos mercados. Cuando una empresa ha saturado su mercado local, los mercados extranjeros les presentan nuevas y mejores oportunidades de crecimiento.
- b) Búsqueda de materia prima. Muchas empresas por ejemplo del sector petróleo, optan por incursionar en otros países a través de subsidiarias para así garantizar acceso continuo a sus recursos primarios necesarios para la producción.
- c) Búsqueda de nuevas tecnologías. Las empresas buscan en todas partes del mundo las ideas tecnológicas que entiendan puedan contribuir a su posicionamiento como líderes en los mercados donde desarrollan sus operaciones.
- d) Búsqueda de eficiencia en la producción. Las empresas en su mejora continua y maximización de beneficios mediante reducción de costos, suelen trasladar sus almacenes de producción a países donde la mano de obra sea más barata, entre otros rubros del costo.
- e) Evitar obstáculos políticos y de regulación. Existen oportunidades latentes en cada país en cuanto a regulaciones y temas políticos que inciden directamente en la operatividad comercial, un ejemplo las cuotas de

importaciones o la obtención de licencias en mercados importantes. Así como el uso de ventajas comerciales mediante operaciones financieras realizadas entre empresas ubicadas en diferentes países con legislación disimiles.

En el análisis de las transacciones correspondientes a la primera pregunta de investigación se observa que la diversificación de las transacciones y la forma de estas ser agrupadas se corresponde directamente con estas cinco razones por las cuales las empresas deciden internacionalizar sus operaciones. En cuanto a la segunda pregunta de investigación en relación a la legislación local existente, la base utilizada para la elaboración de las normativas se corresponde con las Directrices de la OCDE en materia de Precios de Transferencia, estableciendo los mismos métodos y lineamientos para la valoración y análisis de estas transacciones.

- a) Métodos Transaccionales: análisis del precio de la operación.
 - a. El método de precio de operaciones comparables entre empresas independientes (comparable uncontrolled price method, CUP).
 - b. El método del precio de reventa (resale price method, RPM).
 - c. El método del coste o costo incrementado (cost plus method, CPM).
- a) Métodos basados en los Resultados: análisis de los rendimientos.
 - a. El método del reparto del beneficio de la transacción (transaction profit splits method, TPSM).
 - b. El método del margen neto de la transacción (transactional net margin method, TNMM).

Por último, en la evaluación de las transacciones por país de destino se cumple lo citado por Uharte (2012), los altos niveles de rentabilidad que obtienen muchas empresas multinacionales se convierten en parte de los impactos económicos, puesto que estos altos rendimientos son resultados del deterioro del tesoro público y/o de gran parte de la población. Hay múltiples formas para que se produzca esta transmisión de patrimonio de manos públicas a privadas, en ocasiones maniobrando de manera aislada y en otras combinadas. Algunos de estos medios serían los siguientes: desnacionalización de recursos públicos por debajo de su costo, legislaciones permisivas en altos precios del servicio, subsidios públicos y ventajas fiscales (leyes de incentivo), incursionando en negocios regulados donde el Estado asegura la compra, imposición de salarios bajos, explotación intensiva de la fuerza de trabajo, etc.

Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Como resultado de la investigación realizada de naturaleza descriptiva en torno al análisis de transacciones entre empresas vinculadas, se proporcionan las siguientes conclusiones:

1. La existencia de un riesgo de manipulación de precios en las transacciones de transferencias de bienes o servicios entre empresas que cumplen con los supuestos de vinculación establecidos en la legislación local.
2. La existencia de regulación en República Dominicana y un interés particular por parte de la Administración Tributaria de verificar que las transacciones realizadas entre empresas vinculadas sean realizadas a precios similares a los pactados entre particulares.
3. Se determinó que en República Dominicana existen alrededor de 834 grandes contribuyentes sujetos a operaciones con partes vinculadas en el exterior y que un 35% de las operaciones realizadas pertenecen a empresas establecidas en países de baja o nula tributación.
4. Que en la actualidad los asesores que se dedican a la preparación de los estudios de precios de transferencias, aunque tienen una buena intención de ofrecer un buen servicio, existe una brecha entre la aplicación de los conocimientos técnicos con la realidad económica que envuelven estas transacciones.

Recomendaciones

Al concluir el proceso de desarrollo del trabajo y el análisis de la investigación, se formulan las siguientes recomendaciones:

1. Considerando la cantidad de contribuyentes que realizan transacciones con empresas relacionadas desde territorio dominicano hacia el exterior, resulta de gran importancia que el estado ponga especial atención a este tema y amplíe las normativas existentes de forma que reduzca la planificación estratégica elusiva.
2. Educar a los asesores financieros y altos ejecutivos de las empresas multinacionales en cuanto a la documentación y evidencia de realización de las transacciones a fin de evitar que se puedan realizar ajustes por parte de la administración tributaria que resulten en disminución de los niveles de rentabilidad por la transacciones desarrolladas en mercado local.
3. Preparar un estudio de precios de transferencia modelo para que pueda ser utilizado como marco de referencia en la preparación de la valoración de las transacciones a precio de mercado.
4. Se deben delimitar las transacciones de servicios y pagos de intangibles realizadas entre empresas vinculadas a un porcentaje en función a la utilidad del periodo objeto de análisis evitando de esta forma la transferencia injustificada de beneficios a otros países.

Referencias

- Brigham, E. & Besley, S. (2009). *Fundamentos de Administración Financiera*. (14va Ed.) México: Cengage Learning
- Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), (2007). *Manual de Planeamiento Tributario*. Desde: <http://www.ciat.org/index.php/cooperacion-internacional/actividades-internacionales/144-grupos-de-trabajo-2010/1116-control-del-planeamiento-tributario-internacional.html>
- Cordoba, M. (2013). Análisis de Operaciones Financieras. Desde: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/operacion-financiera.html>
- Del Barrio, A. (2012). Estudio Sobre Precios de Transferencia y Servicios Intragrupo. Desde: http://www.revistadeloitteneews.com/INC/abrir_pdf.asp?cod=1201/2012_60_a_057.pdf
- Dirección General de Impuestos Internos (DGII). *Ley 11-92 Código Tributario Dominicano y sus modificaciones*. Desde: <http://www.dgii.gov.do/legislacion/codigoTributario/Paginas/codigoTributario.aspx>
- Dirección General de Impuestos Internos (DGII). (2014). Solicitud de informaciones a través de la Oficina de Libre Acceso a la Información Pública.
- Esteban, I. (2013). El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe. Desde: http://www.google.com.do/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&ved=0CC0QFjAB&url=http%3A%2F%2Fwebdms.ciat.org%2Faction.php%3Fkt_path_info%3Dktcore.actions.document.view%26fDocumentId%3D8068&ei=ics1U5GpJOMqsQSc0YC4Bw&usg=AFQjCNFZvM2rZ3YvHhytGMPeujVDdjxyUg&bvm=bv.63808443,d.cWc
- Ferrer, M. (2007). Estudio Rentabilidad Empresas Multinacionales Europeas. Desde: http://www.revistadeloitteneews.com/INC/abrir_pdf.asp?cod=1201/2012_60_a_057.pdf
- Lara, J. (2009). Análisis de la Implementación y Control de Precios de Transferencia como una Generación de Recursos. Desde: <http://repositorio.iaen.edu.ec/handle/24000/189>
- Marqués, J. & Sanchis, A. (2009). Los Instrumentos Híbridos en los Recursos Propios de las Entidades Financieras. Desde: <http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/09/Noviembre/ief0417.pdf>
- Miranda, M. (2012). Uso de Instrumentos Financieros Derivados. Desde: Taller Minería\animacion\pdfs\IFD Mapi 1.pdf
- Montero, W. (2011). Análisis Legislación Operaciones Intragrupo en Latinoamerica. Trabajo de Investigación: Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT).

- Montero, W. (2014). Encargada Dpto. Precios de Transferencia (DGII). Entrevista realizada sobre operaciones entre vinculadas.
- Neighbour, J.(2002). Transfer pricing: Keeping it at arm's length, The OCDE observer. Desde: http://www.oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arms_length.html
- Normas Internacionales de Contabilidad (NIC's). *NIC 24, 27 y 32*. S.f. Desde: <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/>
- OCDE (2007). *Manual de Planeación Tributaria Internacional*. Desde: <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>
- OCDE (2010). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. Desde: http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-2010_9789264202191-es
- OCDE (2011). *Propuesta de Enfoque Legislación Precio de Transferencia*. Desde: <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/48275782.pdf>
- OCDE (2011). *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*. Desde: <http://www.oecd.org/daf/inv/mne/MNEguidelinesESPANOL.pdf>
- OCDE (2013). *Public Consultation: Draft Handbook on Transfer Pricing Risk Assessment*. Desde: <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/Draft-Handbook-TP-Risk-Assessment-ENG.pdf>
- OMC (2013), *Informe sobre el Comercio Mundial – Tendencias del Comercio Internacional*. Desde: http://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr13_s.htm
- Salas, J. (2013). Alerta Sobre Precios de Transferencias. Revista Mercado, (20ma edición), Septiembre 2013.
- Uharte, L. (2012). Las multinacionales en el siglo XXI: Impactos Múltiples. Desde: <http://www.2015ymas.org/centro-de-documentacion/publicaciones/2012/1533/las-multinacionales-en-el-siglo-xxi-impactos-multiples/>
- Tamanes, R & Gonzalez B. (2010). Estructura económica Internacional. Desde: <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/mediterraneo-economico/22/22-440.pdf>