



**Aspectos Relativos al Tratamiento de Precios de Transferencia en la  
Legislación Dominicana**

**I. Introducción**

El precio de transferencia puede definirse como aquella contraprestación pactada en operaciones que se llevan a cabo entre partes relacionadas. Estas operaciones pueden ser: compra-venta de bienes, prestación de servicios, financiamientos y regalías, entre otras<sup>1</sup>.

El precio de transferencia tiene un impacto directo en las utilidades de las empresas. Como resultado, el pago de impuestos también se ve afectado por el precio de transferencia. Si las empresas se ubican en un país diferente, la recaudación que cada país obtenga, está ligada al precio de transferencia. Por lo tanto, si en cada país existe una tasa de impuesto distinta, habría incentivos para mover las utilidades al país que tenga la tasa impositiva menor.

En ese sentido, las autoridades fiscales de diversos países están conscientes de que pueden sufrir una fuga de la base tributaria de un grupo multinacional, a través del precio de transferencia. Para evitar dicha fuga, algunos países han incluido en su legislación fiscal, mecanismos que regulen los precios de transferencia. Estos mecanismos están basados en las Guías de *Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales*, emitidas por Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En lo que respecta al comercio internacional, se instituyen normas aduaneras internacionales sobre valoración de las mercancías comercializadas entre países, estos procedimientos de armonización de la valoración están contenidos en el *Acuerdo Relativo a la Aplicación en el Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles*

---

♦ *Nota:* Las interpretaciones y conclusiones expresadas en este documento son responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan la opinión del Ministerio de Hacienda.

<sup>1</sup> Definición tomada de KPMG

*Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) de 1994, también conocido como Acuerdo sobre Valoración de la Organización Mundial del Comercio (OMC).*

De manera general, estas guías establecen que los precios de transferencia, se deben pactar de manera similar a como lo harían partes independientes en operaciones comparables, en la práctica, esto se conoce como el *principio arm's length o principio de plena competencia*.

En este documento se destacan los aspectos conceptuales relevantes en el entendimiento de los precios de transferencia, incluyendo una breve explicación sobre el Modelo de Legislación sobre Precios de Transferencia elaborado para el COSEFIN, así como el tratamiento a los precios de transferencia en el Código Tributario Dominicano y en la determinación del valor de los bienes importados.

## II. Aspectos Conceptuales

El concepto de precios de transferencia fue aplicado por primera vez en Estados Unidos e Inglaterra durante la Primera Guerra Mundial, en los años 1917 y 1918<sup>2</sup>. Sin embargo, no es hasta el año 1950 con la aplicación del GATT que se disciplina el comercio de mercancías entre los países para evitar que los comerciantes utilicen el intercambio de bienes para transferir utilidades sobrevaloradas o pérdidas a territorios que les proporcionen un mayor beneficio desde el punto de vista fiscal.

No obstante lo anterior, el estudio de los precios de transferencia cobra importancia internacional en la década de 1970 debido a la elusión fiscal que se daba por el arbitraje de las tasas de interés y a problemas generados por la abundancia de petrodólares. En ese sentido, Estados Unidos e Inglaterra crean algunos métodos para evitar la elusión fiscal, así como los demás países que integran la OCDE centran sus esfuerzos en la búsqueda de mecanismos legales tendentes a evitar las prácticas de depredación del fisco<sup>3</sup>.

Finalmente, durante las décadas de los 80's y 90's se desarrollan métodos formales para evitar los precios de transferencia con el fin de que los países puedan aplicar sus impuestos sobre la renta a las empresas exportadoras o importadoras de bienes y servicios; estas metodologías son incorporadas en las legislaciones de los países. En ese contexto, la OCDE elabora un *modelo de legislación sobre precios de transferencia* que da origen a los lineamientos internacionalmente aceptados tendentes al “establecimiento de normas que permitan ajustar los precios de transferencia entre empresas vinculadas a fin de neutralizar el desplazamiento del lugar donde se genera la ganancia imponible”<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Calderón, José Manuel. Precios de Transferencia e Impuesto sobre Sociedades Un análisis de la normativa española desde una perspectiva internacional, comunitaria y constitucional.

<sup>3</sup> Zapata, Martín. Precios de Transferencias

<sup>4</sup> Horlacher, Susana. Precios de Transferencias

Según Susana Horlacher, los precios de transferencia se definen como los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos, intangibles, o proporciona servicios a sus empresas asociadas. La vinculación entre empresas se presenta cuando de manera directa o indirecta estas comparten la administración y control del capital o las mismas personas participan en esta administración y control.

En este contexto, la OCDE recomienda como punto de partida para el tratamiento de precios de transferencias que las autoridades fiscales de los países aplique el Principio de Plena Concurrencia o Libre Competencia (Principio de Arm's Length). Mediante este principio se establece que las entidades vinculadas deban realizar sus operaciones entre ellas en las mismas condiciones que hubieran sido pactadas entre entidades independientes en condiciones de mercado.

El principio de Arm's Length iguala las condiciones de las empresas independientes y las asociadas, a los fines de evitar las ventajas y desventajas fiscales que de otra manera distorsionarían la relativa posición competitiva de las entidades. Es decir, se enfatiza en el tratamiento fiscal a las empresas multinacionales con el propósito de disuadir a estas empresas de trasladar sus rentas hacia países con tratamientos más favorables en la aplicación de los impuestos sobre la renta.

Es importante destacar, que la aplicación de este principio presenta debilidades como el no considerar la posible existencia de economías de escala<sup>5</sup> y la interrelación entre las diversas actividades de un negocio; no toma en cuenta que las empresas relacionadas pueden realizar operaciones entre ellas que las independientes no realizarían, sin tener la intención de evadir impuestos, por lo que no tiene parámetro de medición; pueden generarse problemas para obtener las informaciones que permitan obtener el precio arm's length, entre otros.

En el marco de la apertura comercial y la eliminación de las barreras al comercio que están experimentado los países de Centroamérica<sup>6</sup>, Panamá y República Dominicana; estos se han visto en la necesidad de adecuar sus legislaciones internas con el objetivo de reducir la defraudación fiscal por medio de mecanismos utilizados por las empresas multinacionales como los precios de transferencias. En ese sentido, el Consejo de Secretarios de Hacienda y Ministros de Finanzas de Centroamérica, Panamá y República Dominicana (COSEFIN) encomendó al Grupo de Trabajo de Política Tributaria (GTPT) elaborar un *Modelo de Legislación sobre Precios de Transferencias* basado en los lineamientos establecidos por la OCDE<sup>7</sup>.

---

<sup>5</sup> Empresas que presentan un costo total medio decreciente.

<sup>6</sup> Guatemala, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Costa Rica.

<sup>7</sup> Realizado con el apoyo del Banco Interamericano del Desarrollo (BID) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), así como con la asistencia técnica de la Sra. Montserrat Trapé Viladomat.

En ese contexto, el modelo de legislación se basa en el principio de libre competencia, por lo que contiene los aspectos de *valoración, vinculación y comparación*; los cuales otorgan a la Administración Tributaria la facultad de comprobar cuando dos empresas están vinculadas, y si sus operaciones son comparables con las realizadas entre partes independientes.

Igualmente, este modelo de ley propone cinco métodos para aplicar el principio de libre competencia, siendo aplicado el más adecuado en función de la ley interna de cada país y las circunstancias especiales de cada caso:

1. **Método de precio comparable, no controlado.** Consiste en comparar precios entre relacionados con precios entre independientes.
2. **Método del costo adicionado.** Consiste en incrementar el valor de adquisición o costo de producción de un bien o servicio.
3. **Método del precio de reventa.** Consiste en sustraer del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor.
4. **Método de la partición de utilidades.** Consiste en asignar utilidades a cada parte relacionada que realice de forma una o varias operaciones.
5. **Método del margen neto de la transacción.** Consiste en atribuir a las operaciones realizadas con una persona relacionada el margen neto.

### **III. Tratamiento Precios de Transferencia en la Legislación Dominicana**

#### **1. Código Tributario de República Dominicana**

Aunque República Dominicana no cuenta con una legislación sobre precios de transferencia, como el modelo realizado por el COSEFIN para la región, la Ley 11-92 que establece el Código Tributario Dominicano y sus modificaciones, contiene aspectos que buscan limitar la aplicación de precios de transferencia, con el fin de proteger las rentas de fuente dominicana.

En ese sentido, para determinar las rentas de fuente dominicana la Administración Tributaria tiene la facultad de determinar si existe *vinculación* económica entre empresas del país que transfieran fondos a empresas en el exterior, ya sea directamente o por medio de terceros. Para ello, el Artículo 272 del Código Tributario y el Artículo 4 del Reglamento de Aplicación del Título II del Impuesto sobre la Renta toman en cuenta uno de los siguientes criterios:

1. Cuando las transferencias se realicen entre las personas o entidades señaladas y una de éstas posee o es propietaria, directa o indirectamente, del cincuenta por ciento (50%) o más del capital de la otra, con o sin residencia o domicilio en el país;

2. Cuando las transferencias tienen lugar entre las personas o entidades señaladas cuyo capital pertenezca en un cincuenta por ciento (50%) o más a personas ligadas entre sí por patrimonio o por parentesco hasta el segundo grado de consanguinidad, o el capital de ambas personas pertenezca a una misma persona tenedora de acciones;
3. Cuando las transferencias se realicen entre la persona o entidades señaladas y los administradores, socios, directivos, accionistas u otros entes de carácter similar;
4. Cuando un contribuyente transfiera a una misma persona o a otra vinculada a ésta el cincuenta por ciento (50%) o más de su producción;
5. Cuando una empresa matriz realice transferencia con una sucursal, filial o subsidiaria o de carácter similar, o los hechos gravados que se realicen entre dos personas iguales, habrá vinculación económica si:
  - a) El cincuenta por ciento (50%) o más del capital de la sucursal, filial o subsidiaria, pertenezca a la empresa matriz.
  - b) La empresa matriz, con otra de sus sucursales, filiales o subsidiarias tenga, conjunta o separadamente, el derecho de emitir los votos que constituyen el quórum necesario para designar representante legal o para contratar a nombre de la sucursal, filial o subsidiaria.
  - c) Una empresa matriz participa en el cincuenta por ciento (50%) o más de las utilidades de dos o más personas, entre las cuales exista, a su vez, vinculación económica en los términos del presente artículo.
6. Cuando el cuarenta por ciento (40%) o más de los ingresos operacionales de una entidad financiera provenga de la financiación del hecho gravado realizado entre un contribuyente y sus vinculados económicos.

En cuanto al *tratamiento de precios de transferencia*, el Artículo 273 del Código dispone que las rentas que se deriven de la exportación e importación sean tratadas según las siguientes disposiciones:

- a) Las rentas provenientes de la exportación de mercancías producidas, manufacturadas, semi-manufacturadas, o adquiridas en el país, se reputarán totalmente producidas en la República Dominicana, aunque tales operaciones se realicen por medio de filiales, sucursales, representantes, agentes de compra u otros intermediarios de personas o entidades del extranjero. Cuando no se fijare precio o el declarado fuere inferior al precio de venta al por mayor vigente en el lugar de destino, se reputará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el exportador del país y el importador del exterior. En este caso, a los efectos de determinar el valor de los productos exportados, se tomará por base el *precio al por mayor en el lugar de destino*.

- b) Las rentas que obtienen los exportadores del extranjero por la simple introducción de sus productos en la República Dominicana, se considerarán de fuente extranjera. No se consideran incluidas en la simple introducción de productos, las rentas derivadas del financiamiento de dichas exportaciones. En los casos en que de acuerdo con la disposición anterior, corresponda aplicar el precio al por mayor vigente en el lugar de origen y éste no fuere de público y notorio conocimiento o existieran dudas sobre si corresponde a igual o análoga mercadería que la importada o cualquiera otra circunstancia que dificulte la comparación, se tomarán como base para el cálculo de las utilidades de fuente dominicana, los *coeficientes de resultados obtenidos por empresas independientes que se dediquen a idéntica o similar actividad*. A falta de idéntica o similar actividad la Administración aplicará el porcentaje neto que la misma establezca a base de negocios que presenten analogías con aquél de que se trata.

Igualmente, desde el año 2006 el Código Tributario contiene en su Artículo 281 el *principio de plena concurrencia* para 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. En ese caso, las operaciones entre ambas empresas serán consideradas *efectuados entre partes independientes* según las prácticas normales del mercado entre entes independientes.

Asimismo, en ningún caso se admitirá la deducción de los pagos en concepto de intereses, regalías o asistencia técnica, efectuados por los establecimientos permanentes<sup>8</sup> a su controladora del exterior si no han pagado las *retenciones del veinticinco por ciento (25%)* previsto en los artículos 298 y 305 sobre Establecimientos Permanentes y Pagos al Exterior, respectivamente. Asimismo, para la aplicación del principio de plena concurrencia se consideran los siguientes aspectos:

- a) A los fines de establecer los precios de transferencia entre empresas relacionadas, la renta de fuente dominicana de las sucursales u otras formas de establecimientos permanentes de empresas extranjeras que operan en el país, se determinará sobre la base de los *resultados reales obtenidos* en su gestión en el país.
- b) Cuando los elementos contables de estas empresas no permitan establecer los resultados reales obtenidos, la Dirección General de Impuestos Internos, podrá determinar la renta gravable, aplicando a los ingresos brutos del establecimiento ubicado en el país, la *proporción que guarden entre sí, la renta total de la casa*

---

<sup>8</sup> El Código Tributario Dominicano define establecimiento permanente como un lugar fijo de negocios en el que una empresa, persona o entidad del extranjero, efectúa toda o parte de su actividad, tales como: sede de dirección, oficina, sucursales, taller, mina, pozo de petróleo o de gas, cantera o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales, proyectos de ensamblaje, incluyendo las actividades de supervisión de los mismos, actividades de construcción o supervisión derivadas de la venta de maquinarias o equipos cuando su costo exceda del 10% del precio de venta de dichos bienes, servicios de consultoría empresarial, siempre que excedan de seis meses dentro de un período anual, y representantes o agentes dependientes o independientes, cuando estos últimos realizan todas o casi todas sus actividades en nombre de la empresa.

*matriz y los ingresos brutos del establecimiento ubicado en el país, determinados todos estos valores conforme a las normas del Código Tributario Dominicano. Podrá también fijar la renta gravable, aplicando al activo del establecimiento en el país, la proporción existente entre la renta total de la casa matriz y el activo total de ésta.*

- c) Cuando los precios que la sucursal o establecimiento permanente cobre a su casa matriz o a otra sucursal o empresa relacionada de la casa matriz, no se ajusten a los valores que por operaciones similares se cobren entre empresas independientes, la Administración Tributaria podrá impugnarlos. Igual procedimiento se aplicará respecto de precios pagados o adeudados por bienes o servicios provistos por la casa matriz, sus agencias o empresas relacionadas, cuando dichos precios no se ajusten a *los precios normales de mercado entre partes no relacionadas.*
- d) Cuando la casa matriz, distribuya gastos corporativos a la sucursal o establecimiento en el país, y los mismos no se correspondan con el valor o precio de estos gastos por servicios similares que se cobren entre empresas independientes, la Administración Tributaria podrá impugnarlos. Dichos gastos deberán ser necesarios para mantener y conservar la renta del establecimiento permanente en el país.
- e) La Dirección General de Impuestos Internos podrá impugnar como *gasto no necesario* para producir y conservar la renta, el exceso que determine por las cantidades adeudadas o pagadas por concepto de interés, comisiones y cualquier otro pago, que provenga de operaciones crediticias o financieras celebradas con la matriz o empresa relacionada a ésta. Dicho exceso se determinará verificando el valor en exceso del interés, comisión u otro pago, que provenga de operaciones similares entre empresas independientes y entidades financieras, en el país de la matriz.

Cabe destacar, que para el caso del sector hotelero de todo incluido, cuyo negocio tiene vinculaciones particulares relacionadas con el exterior, la Administración Tributaria tiene la facultad de definir *Acuerdos de Precios Anticipados (APA)* sobre los precios o tarifas que serán reconocidas a partir de parámetros de comparabilidad por zonas, análisis de costos y de otras variables de impacto en el negocio hotelero de todo incluido.

El sector está representado para la firma del APA por la Asociación Nacional de Hoteles y Restaurantes (ASONAHORES). Estos acuerdos deben ser publicados mediante resolución de la Dirección General de Impuestos Internos con una vigencia entre 18 y 36 meses. En los casos en que se haya vencido un Acuerdo de Precios Anticipados (APA) y no existe un nuevo acuerdo, continúa vigente el acuerdo anterior hasta que sea aprobado el nuevo APA.

En ese orden, los precios o tarifas aplicables son utilizados para fines de la liquidación o determinación de los ingresos gravados para el ITBIS y de los ingresos operacionales

para el impuesto sobre la renta. La Administración Tributaria tiene la facultad impugnar a los contribuyentes alcanzados por el APA los valores declarados cuando no se correspondan con los criterios incluidos en el mismo y puede aplicar las penalidades establecidas en el Código Tributario.

El tratamiento de precios anticipados también puede otorgarse a sectores con procesos vinculados al exterior, tales como *Seguros, Energía, Farmacéutico*, entre otros.

## **2. Valoración en Aduanas<sup>9</sup>**

La Dirección General de Aduanas aplica el Código de Valoración Aduanera establecido en el Acuerdo sobre Valoración de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para determinar el valor de mercado de las mercancías importadas. Para llevar a la práctica este Código se dictó en junio de 2001 la *Norma 01-2001 de Aplicación del Formulario de Declaración del Valor en Aduana* y la *Norma 02-2001 para la Aplicación del Rango de Tolerancia y las Pautas para el Manejo de las Garantías por Valores*.

Conforme a lo dispuesto en el Acuerdo sobre Valoración, la Dirección General de Aduanas utiliza los *seis métodos* de valoración de las mercancías, los cuales se aplican en orden de prioridad y de manera sucesiva hasta hallar el que permita determinar el valor del bien importado:

- 1. Valor de Transacción de las Mercancías Importadas.** Es el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación considerando las comisiones y gastos de corretaje, embalaje, seguros, transporte, cargas, cánones, derechos entre otros. Siempre que no existan restricciones a su cesión o utilización; que no dependa de ninguna contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar; que no revierta parte del producto de la reventa o utilización ulterior de las mercancías por el comprador, a menos que se realicen los ajustes de precios mencionados anteriormente; y que no existe vinculación entre el comprador y el vendedor, o que en caso de existir el valor de la transacción sea aceptable y no haya influido en el precio.
- 2. Valor de Transacción de Mercancías Idénticas.** El valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.

---

<sup>9</sup> Elaborado a partir del Acuerdo Relativo a la aplicación del Artículo VII del GATT de 1994



3. **Valor de Transacción de Mercancías Similares.** El valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías similares vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías similares vendidas a un nivel comercial diferente o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.
4. **Método Sustractivo.** El valor en aduana se basará en el precio unitario a que se venda en esas condiciones la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que comprenden dichas mercancías. Al valor resultante se le realiza las siguientes deducciones:
- a) Las comisiones pagadas o convenidas usualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales cargados habitualmente, en relación con las ventas en dicho país de mercancías importadas de la misma especie o clase;
  - b) Los gastos habituales de transporte y de seguros, así como los gastos conexos en que se incurra en el país importador;
  - c) Los costos y gastos para la preparación y el embarque de la mercancía;
  - d) Los derechos de aduana y otros gravámenes nacionales pagaderos en el país importador por la importación o venta de las mercancías.

En caso de no poder obtener el precio unitario del bien importado se podrá utilizar el precio unitario de bienes idénticos o similares, o en su defecto el precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas.

5. **Método del Valor Reconstructivo.** El valor reconstruido será igual a la suma del costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas; una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de la valoración efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación; y el costo o valor de todos los demás gastos que deban tenerse en cuenta para aplicar la opción de valoración elegida.
6. **Método del Último Recurso.** En caso de que el valor en aduana de las mercancías importadas no pueda determinarse por ninguno de los cinco métodos anteriores, dicho valor se determinará según criterios razonables, compatibles con los

principios y las disposiciones generales del Acuerdo de Valoración y el Artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.

El valor en aduana determinado según esta metodología no podrá ser basada en:

- a) El precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país;
- b) Un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles;
- c) El precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador;
- d) Un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6;
- e) El precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación;
- f) Valores en aduana mínimos;
- g) Valores arbitrarios o ficticios.

Es importante destacar, que la Dirección General de Aduanas tiene la facultad de comprobar el valor de las mercancías importadas a través del análisis de toda información, documento o declaración presentadas; así como tiene la potestad de realizar investigaciones con objeto de comprobar si los elementos del valor declarado o presentados son completos y exactos, teniendo el derecho de contar con la plena cooperación de los importadores en esas investigaciones.

#### **IV. Conclusión**

Como se ha destacado, desde la década de 1970 uno de los temas más importantes de fiscalidad internacional ha sido el control de los precios de transferencia. En los últimos 40 años las administraciones tributarias de los países desarrollados han aunado esfuerzos para establecer una metodología para su tratamiento, del cual surgió el *principio de plena concurrencia*, siendo este el instituido en las leyes tributarias de la mayoría de los países.

En cuanto a República Dominicana, aunque el país no cuenta con una ley como el modelo de legislación de precios de transferencia del COSEFIN, se han establecido medidas correctivas para mitigar la aplicación de precios de transferencias, tanto en las aduanas como la administración tributaria. En ese contexto, desde el año 2001 la Dirección General de Aduanas institucionalizó la aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual consta de seis

metodologías que se utilizan en orden ascendente, según no sea posible determinar el valor de la mercancía importada.

A su vez, a través de la Ley 495-06 de Rectificación Tributaria de diciembre de 2006, se incluyó en el Código Tributario la aplicación del *principio de plena concurrencia* (principio de arm's length). En ese sentido, el Artículo 281 faculta a la Dirección General de Impuestos Internos para la utilización de los *métodos de valoración* basados en el precio comparable no controlado, método de participación de utilidades o el método sobre el costo adicional. También, el Artículo 4 del Reglamento de Aplicación del Impuesto Sobre la Renta establece los criterios de vinculación económica entre empresas o personas físicas con domicilio en el país y una empresa del exterior cuando exista dependencia financiera o el capital de ambos sea compartido o pertenezca a una de las entidades.

Además, el Código Tributario incluye herramientas para el control de los precios de transferencias como la posibilidad de firmar Acuerdos de Precio Anticipados (APAs) con sectores económicos que tengan una vinculación importante de sus operaciones con empresas internacionales.

En definitiva, a pesar de que en República Dominicana no existe una normativa que regule los precios de transferencia como tal, la Autoridad Tributaria ha comenzado a implementar las modificaciones necesarias para controlar este tipo de operaciones. Sin embargo, este es sólo el primer paso, el siguiente paso es la elaboración de una normativa de precios de transferencia con un enfoque integral que refuerce la fiscalización de las operaciones entre vinculados, así como la coordinación de la elaboración de políticas de fiscalidad internacional con la aplicación de las mismas por un equipo técnico capacitado en la materia.