

Beneficios de la planificación financiera

La **planificación financiera** es fundamental para las empresas a la hora de manejar sus fondos ya que les permite saber que gastar, como gastar y cuanto gastar. Esto tiene dos objetivos principales:

➤ **La disponibilidad de fondos suficientes:**

La disponibilidad de fondos es útil para cubrir los gastos que poseen las empresas. Además, permite que identifiquen de donde pueden recaudar los fondos cuando sea necesario.

➤ **La buena gestión del flujo de caja:**

Es fundamental contar con la habilidad de gestionar tanto la limitación de recursos como su exceso. La empresa debe llevar a cabo una planificación sólida que le permita tomar decisiones acertadas acerca de la inversión de estos recursos. En este sentido, la planificación financiera adquiere un papel crucial en la operación eficiente de las empresas, ya que posibilita la gestión óptima de su liquidez.

Beneficios de la planificación financiera

Reunir y almacenar la cantidad justa de fondos: La planificación financiera ayuda a reunir el monto necesario de fondos eligiendo el método más conveniente para adquirirlos.

Permite tomar decisiones: La empresa puede tener varias opciones de inversión. Si existe una buena planificación se puede decidir cuál de las opciones es más rentable y genera mayor valor para los accionistas.

Asignar recursos: Las empresas necesitan que sus finanzas fluyan de manera continua para poder desarrollarse sin obstáculos, para esto es necesario una buena planificación donde se asignen los recursos de manera eficiente. Si no se sabe cuanto dinero se asigna a cada actividad no se puede saber si se está excediendo o subestimando. Esto conlleva

A que tomen medidas para corregir cualquier asomo de ineficiencia. De manera que, es importante decidir constantemente que departamentos deben recibir fondos y en que cantidad.

Garantizar reservas: la planificación financiera permite garantizar suficientes reservas que se puedan utilizar como fondo de emergencia en caso de que exista alguna crisis. Estas reservas se deben revisar continuamente.

Fomenta el Crecimiento: La planificación financiera impulsa el crecimiento al considerar cuidadosamente los riesgos, las proyecciones de presupuesto de capital y las oportunidades que posee la empresa. Además, garantiza que los objetivos de crecimiento estén alineados con sus necesidades financieras.

Pasos a seguir para una buena planificación financiera

1. Pronosticar los ingresos por ventas.
2. Estimación de los recursos necesarios para respaldar las ventas.
3. Cálculo de los flujos de efectivo internos.
4. Determinación de financiamiento externo necesario.
5. Búsqueda de fuentes de financiamiento.
6. Evaluación del efecto de los planes sobre los ratios financieros y valor de la empresa.

Seguir estos pasos conduce a una sólida planificación financiera empresarial. En síntesis, la planificación financiera es esencial para todas las empresas, ya que les permite gestionar eficazmente sus recursos financieros. Esta actividad debe llevarse a cabo durante todo el año, adaptándose y ajustándose a medida que la empresa evoluciona.

Fuente: Invensis: "How Financial Planning Can Benefit Organizations" (Ryan Thompson, Julio 2022)

¿Cómo implementar un plan de negocios?

La fase de implementación del **plan de negocios** es esencial, ya que convierte las ideas en acciones con el objetivo de llevar a la empresa hacia el éxito en el futuro. Durante esta etapa, se determinan cuidadosamente los pasos necesarios para garantizar que todos los aspectos del negocio funcionen correctamente, desde la construcción de la empresa en sí hasta su funcionamiento continuo.

La ejecución de un plan de negocios permite:

- **Expresar la visión del propietario:**

El plan de negocios detalla las estrategias que el dueño tiene previstas para aumentar la rentabilidad de la empresa. En este sentido, es fundamental que el propietario comparta su visión a futuro con el equipo de trabajo, fomentando así la colaboración y el trabajo conjunto para alcanzar esa visión empresarial.

- **Desarrollar un calendario de implementación:**

Los planes de negocios contienen tareas específicas que deben cumplirse dentro de un plazo determinado para llevar a cabo la implementación del plan. El propietario debe crear un calendario que permita evaluar si es factible completar todas las tareas requeridas por el plan de negocios dentro de los límites de tiempo establecidos.

- **Establecer metas y asignar responsabilidades:**

Para materializar la visión del propietario para la empresa, es esencial que este establezca objetivos para cada departamento y asigne responsabilidades a las personas correspondientes. Esto se realiza con el propósito de asegurarse de que todos tengan claro cuáles son las metas y los plazos establecidos, y de que comprendan que sus acciones individuales contribuyen al crecimiento de la empresa.



- **Integrar el plan en el sistema contable:**

El pronóstico financiero desempeña un papel fundamental en el plan de negocios, ya que implica la estimación anticipada de los ingresos, gastos y ganancias previstos de la empresa, desglosados mes a mes. Una vez que se disponga de los resultados financieros reales de cada mes, se procede a compararlos con las cifras proyectadas en el pronóstico. Una vez que el propietario de la empresa haya completado y aprobado el pronóstico, el equipo de contabilidad incorpora estos números en el sistema contable y configura el formato necesario para llevar a cabo comparaciones mensuales con los informes proyectados.

- **Medir resultados y hacer ajustes**

El propietario de la empresa debe llevar a cabo revisiones periódicas para evaluar el éxito de la estrategia. Esto implica medir el progreso de la empresa hacia las metas establecidas y determinar si el plan se está ejecutando de manera efectiva. En caso de identificar áreas que requieran mejoras o ajustes, es esencial tomar acciones que conduzcan al crecimiento y la rentabilidad de la empresa.

En resumen, ejecutar un plan de negocios implica traducir la visión en acciones con un enfoque en la colaboración, el seguimiento constante y la adaptación a medida que se avanza hacia los objetivos empresariales. La implementación exitosa requiere una planificación cuidadosa, asignación de responsabilidades y una gestión financiera efectiva.

Fuente: Chron: "How to Put a Business Plan in Motion" (Brian Hill, 2023)

8 claves para construir relaciones bancarias confiables

La gestión de la liquidez es uno de los aspectos fundamentales para las empresas, especialmente para las empresas pequeñas. Uno de los mejores amigos a la hora de las empresas gestionar la liquidez es el banco, por lo tanto, es importante mantener socios bancarios confiables.

¿Por qué es importante mantener relaciones bancarias confiables?

A raíz de la caída del Silicon Valley Bank y los acontecimientos ocurridos en marzo. La Reserva Federal de Estados Unidos informó que los bancos endurecieron los préstamos hacia las empresas pequeñas, lo que indica una falta de confianza entre los bancos y las empresas pequeñas. Esta falta de confianza demuestra que, si no existen relaciones bancarias confiables entre ambos, las empresas pequeñas podrían perder el acceso a préstamos.

Para construir relaciones sólidas con los socios bancarios, es importante adquirir credibilidad a lo largo del tiempo para fomentar una mayor confianza del banco hacia la empresa.

Asimismo, en la construcción de relaciones bancarias sólidas, es esencial que se establezca una base de respeto mutuo. Debe existir una relación fluida y natural en la que el banco demuestre comprender a fondo su negocio y mantenga la confidencialidad de sus conversaciones comerciales. Más allá de ser una mera transacción, el banco debe estar comprometido en ayudarlo, incluso facilitando conexiones con expertos pertinentes, y estar dispuesto a buscar soluciones en lugar de obstáculos. La confianza mutua que se desarrolla con el tiempo es fundamental para que su socio bancario se convierta en su asesor de confianza y apoyo confiable en su camino hacia el éxito financiero.

Si se construyen relaciones sólidas con socios bancarios, esto convierte a los bancos en asesores valiosos que facilitan la resolución de problemas y reducen obstáculos. Además, estas relaciones sólidas pueden ser clave al considerar opciones de financiamiento.

Para cultivar la confianza en las relaciones bancarias, las empresas pueden seguir estos ocho principios clave:

1. **Conocer el banco:** Antes de seleccionar un socio bancario, es importante investigar y evaluar su reputación, así como conocer a las personas detrás de la institución financiera.
2. **Construir relaciones:** Las relaciones bancarias deben nutrirse y desarrollarse con el tiempo. Es importante establecer contactos con socios bancarios potenciales antes

de que sean necesarios.

3. **Desarrollar credibilidad personal:** Como director financiero, debe generar credibilidad personal ante su socio bancario demostrando competencia y cumpliendo con sus compromisos.
4. **Ser honesto, sincero y transparente:** La comunicación abierta y transparente es esencial. Compartir tanto las buenas noticias como las malas es crucial para mantener una relación sólida.
5. **Devolver llamadas:** No guarde silencio con su socio bancario, especialmente si enfrenta problemas financieros. La comunicación constante es clave para abordar las preocupaciones de manera proactiva.
6. **Aprovechar los servicios:** Explore los servicios que ofrece su banco más allá de su necesidad inicial. Puede haber soluciones adicionales que beneficien a su empresa.
7. **No ser una molestia constante:** Mantenga una relación profesional y respetuosa con su banco. Evite ser un cliente difícil y, en su lugar, mantenga una comunicación constructiva.
8. **Mantenerse en contacto:** Mantenga un contacto continuo con su socio bancario, incluso si no necesita nada en ese momento. Esto ayuda a construir una relación de confianza a largo plazo.

En conclusión, es importante hacer del socio bancario un aliado importante, ya que este es un consejero de confianza, el cual le permite a la empresa tomar decisiones de manera más eficaz. Además construir confianza entre los bancos y las empresas ayuda a una mejor resolución de problemas.



Fuente: CFO: "8 Keys to Building Trusted Banking Relationships" (Steve McNally, Junio 2023)

Cuatro consejos para un proceso presupuestario más eficaz

Según el American Productivity & Quality, las empresas de alto rendimiento completan su presupuesto en 28 días o menos. La elaboración del presupuesto suele generar dolores de cabeza para muchas empresas. Sin embargo, esto no tiene por qué ser así. Estas son cuatro prácticas que pueden ayudar a las empresas a evitar procesos presupuestarios prolongados:

1. Facilitar un proceso presupuestario colaborativo:

El proceso de presupuesto no debe convertirse en una lucha entre diferentes áreas de la empresa, sino en una actividad en la que todos tengan un papel. El líder de la organización debe dejar claro desde el principio que este proceso se basará en la comunicación. La colaboración de todos es esencial, ya que las personas suelen respaldar lo que contribuyen a construir, lo que facilita el trabajo en equipo para lograr los objetivos establecidos.

2. Capacitar a las partes interesadas en el proceso

Antes de iniciar el proceso de presupuesto, es fundamental proporcionar capacitación a todas las personas involucradas. Se debe instruir sobre los plazos de entrega, la forma en que deben presentarse los datos y, en caso de utilizar software específico, asegurarse de que los usuarios estén familiarizados con su manejo.

3. Iniciar el proceso de presupuesto más tarde

Aunque parezca paradójico, retrasar el inicio del proceso presupuestario puede tener ventajas. Al esperar un poco más, se pueden tener en cuenta variables y resultados más actualizados, lo que conduce a un presupuesto más preciso y robusto. Gran parte del proceso presupuestario implica esperar aportes y respuestas de diferentes áreas, lo que puede causar retrasos innecesarios en el ciclo completo. Al postergar el inicio, se pueden eliminar estos retrasos que no aportan valor a la empresa.

4. Utilizar herramientas basadas en la nube y mantener una versión única

Por último, en el proceso presupuestario que involucra a múltiples colaboradores, es crucial establecer estándares para respaldar su consistencia y precisión. El uso de herramientas basadas en la nube puede ser invaluable en este sentido, ya que evitan la proliferación de múltiples versiones y aseguran la disponibilidad de datos en tiempo real al mantener la información actualizada de manera automática.

Fuente: CFO: "4 Tips for a Faster and More Effective Budgeting Process: Metric of the Mont" (Perry D. Wiggins, Septiembre 2023)

Fondo Fiduciario para Santo Domingo 2050

El Fondo de Fomento al Ordenamiento Territorial, Planificación y Desarrollo Sostenible de la Provincia Santo Domingo, creado según el artículo 8 del decreto 529-22 tiene como objetivo principal mejorar la productividad de Santo Domingo para el año 2050, la cual es la provincia más grande en términos de población en la República Dominicana.

En suma, este fondo será creado bajo la modalidad de Fideicomiso. Los fideicomisos representan una excelente alternativa para el Estado en proyectos de desarrollo territorial, debido a que son estructuras temporales diseñadas para proyectos específicos, lo que garantiza una gestión más enfocada y eficiente.

Entre los objetivos principales del fondo se encuentra: implementar una serie de medidas y proyectos de infraestructura. Esto contribuirá al desarrollo industrial, de vivienda y de transporte en la ciudad de Santo Domingo. Lo que, a su vez, fomenta la generación de empleo en la ciudad y la inversión privada.

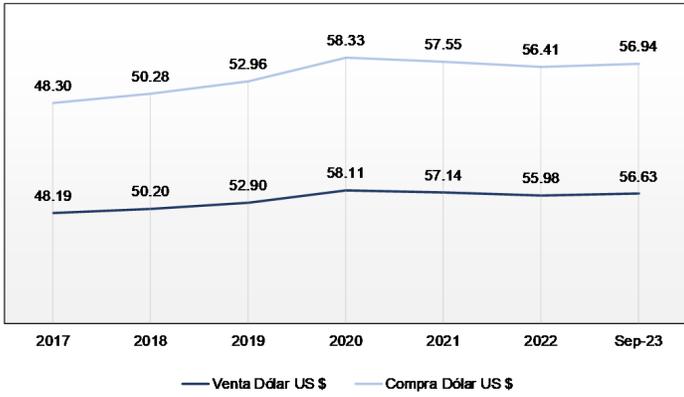
Por ejemplo, el fideicomiso promueve la creación de un Corredor Industrial Sostenible en los alrededores de la Avenida Circunvalación de Santo Domingo. Esta medida es de suma importancia, ya que promueve el establecimiento de industrias amigables con el medio ambiente. Al mismo tiempo tiene un impacto significativo en la economía y en la calidad de vida de los residentes de Santo Domingo, alineándose perfectamente con los objetivos primordiales del fondo.



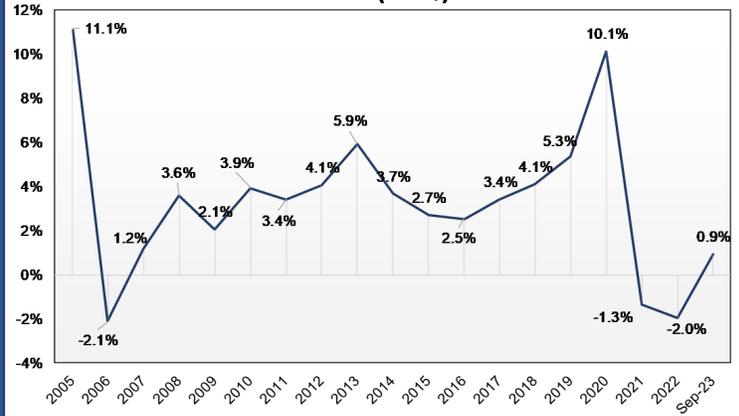
Fuente: Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo de la República Dominicana (MEPYD)

Perspectivas del Sector Financiero

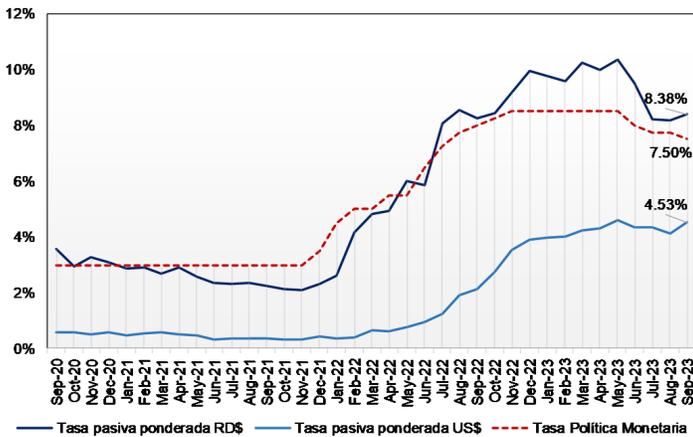
Tasa de Cambio RD\$-USD\$



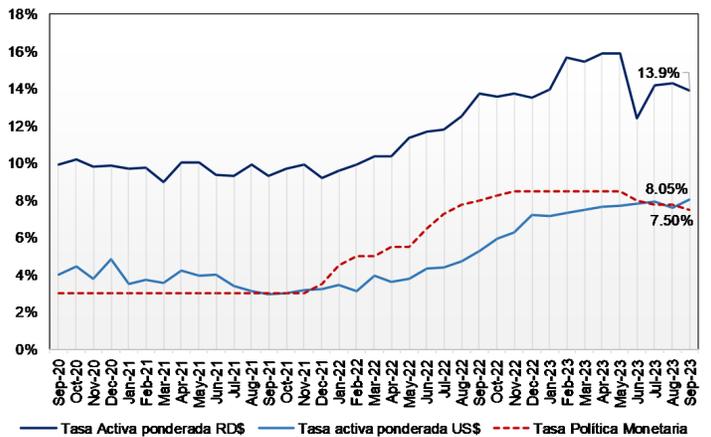
Depreciación del peso dominicano (RD\$) respecto al dólar (USD\$)



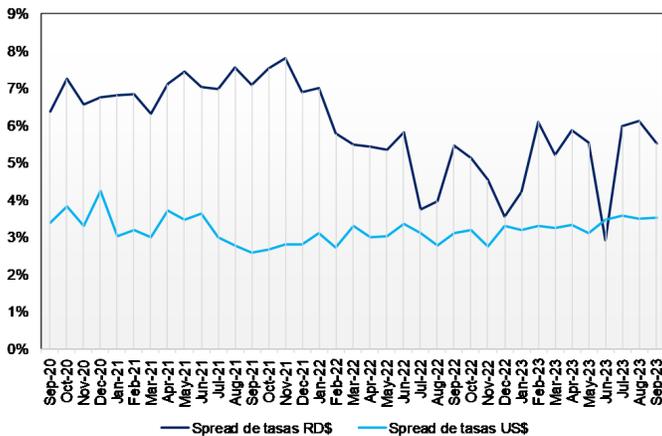
TPP en RD\$ y US\$



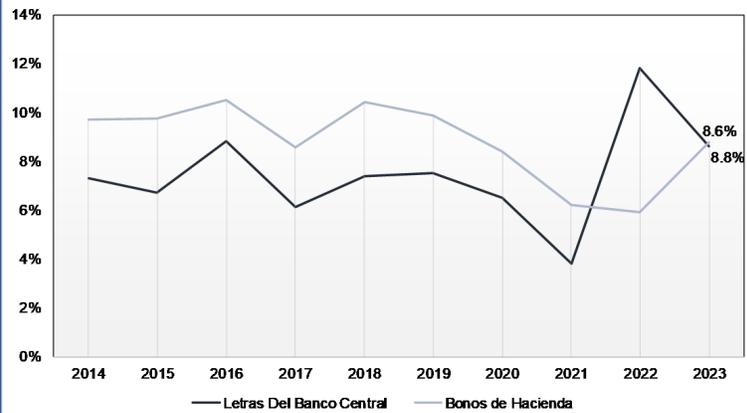
TAP en RD\$ y US\$



Spread entre tasas RD\$ y US\$



Rendimiento de las letras del BCRD y los Bonos de Hacienda



Tasa activa promedio ponderado: Es un indicador que refleja el promedio ponderado de las tasas de interés que un banco cobra por los préstamos que otorga a sus clientes

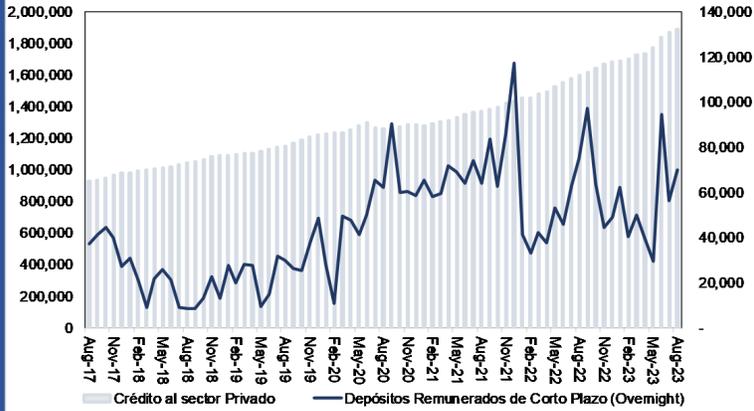
Tasa Pasiva promedio ponderado: Es un indicador que refleja el promedio ponderado de las tasas de interés que un banco paga por los depósitos que recibe de sus clientes y otros pasivos financieros

¿ Por qué se utiliza como indicador del sector monetario y financiero?

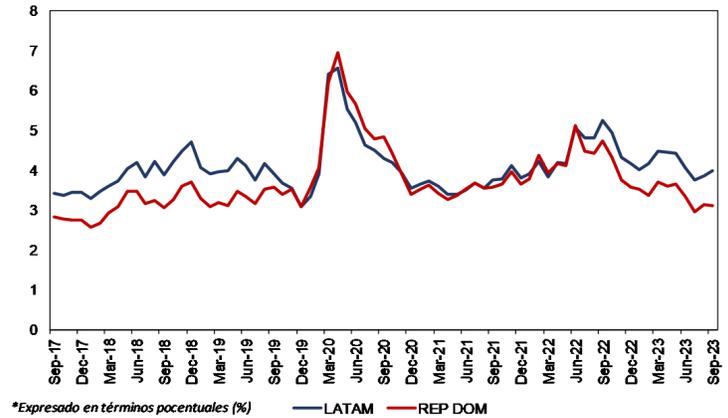
Las tasas de interés se utilizan como indicador, ya que afectan las decisiones financieras de las personas. Pueden incentivar a las personas a tomar préstamos e invertir, o a decidir ahorrar. Estas tasas determinan si las personas prefieren consumir en el presente o en el futuro, lo cual es de gran importancia para la economía. El nivel de las tasas también tiene un impacto en los precios de la economía, por lo que los cambios en las tasas pueden influir en la inflación. Esto lleva a las autoridades a considerar las tasas como un instrumento de política monetaria.

Perspectivas del Sector Financiero

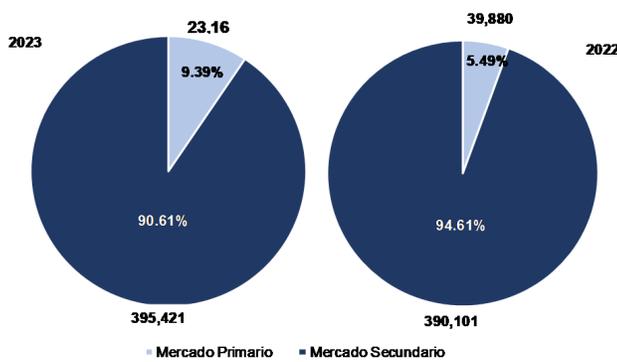
Liquidez del Mercado En millones de RD\$



Emerging Markets Bonds Index (EMBI)



Comparativo Volumen Transado Bursátil por Año y por Mercado YTD 2023 y 2022

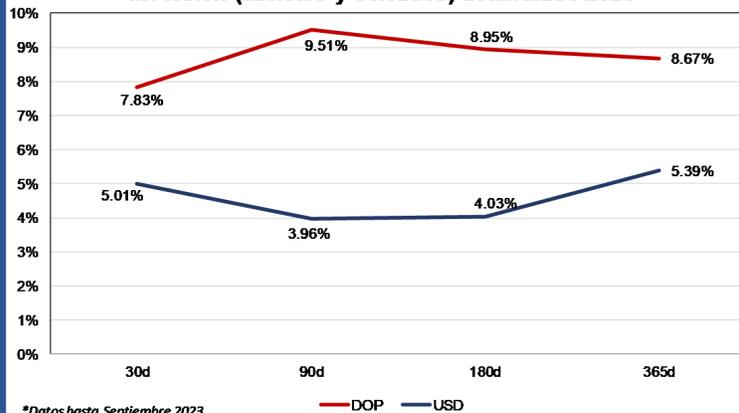


Expresado en términos porcentuales (%) y Millones RD\$

Volumen Transado por nuevas emisiones de mercado primario acumulado en el año 2023 en millones RD\$

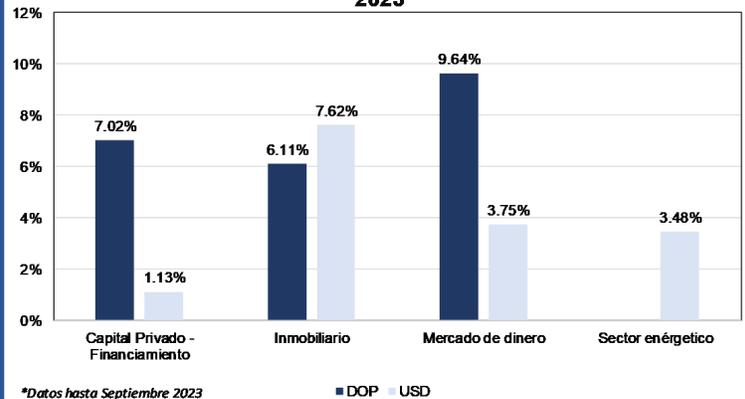
Emisores	Mercado Primario
Fondo Cerrado Inmobiliario Excel II	178
Cesar Iglesias, S.A.	4,948
Fondo Cerrado de Desarrollo Reservas I	6,512
Fondo Cerrado Inmobiliario Reservas I	2,926
Fondo Cerrado de Desarrollo de Sociedades Popular	808
Fondo Cerrado Inmobiliario GAM I	387
Fondo Cerrado Inmobiliario Advanced I	772
Fondo Cerrado de Desarrollo de Sociedades Pioneer II	726
Fondo de Inversion Cerrado de Desarrollo de Viviendas Universal II	500
Fondo Cerrado de Desarrollo de Sociedades Gam Energia	393
Fondo Cerrado de Desarrollo de Viviendas Universal I	290
Fondo Cerrado de Desarrollo BHD Fondos I	235
Fondo Cerrado Pioneer Inmobiliario II	175
JMMB Fondo Cerrado de Desarrollo	75
Fondo Cerrado de Desarrollo De Infraestructura Energeticas I	6
Totales	18,930

Rendimientos Promedio por Plazo de los fondos de inversión (abiertos y cerrados) acumulado 2023



*Datos hasta Septiembre 2023

Rendimientos anuales por tipo de actividad de los fondos de inversión (abiertos y cerrados) acumulado 2023



*Datos hasta Septiembre 2023

FMS TREASURY
ADVISOR

Corporativo 2015
Suite 1103
Calle Filomena de Cova,
casi esquina Gustavo Mejía Ricart
Santo Domingo, República Dominicana

<https://www.fmsfincorp.com/>
tel. 809-920-8019

Contacto:
Ronaldo Pichardo
Director Ejecutivo
✉ rpichardo@fmsfincorp.com

