

- Maximizar la liquidez en tiempos inciertos
- Aranceles e incertidumbre comercial: ¿vale la pena el costo?
- CFOs en alerta por la economía de EE. UU.
- Así están invirtiendo las grandes fortunas de América Latina
- Rendimientos financieros de los fondos de inversión, julio 2025

Maximizar la liquidez en tiempos inciertos

Cuando la economía se enfrenta a cambios constantes, la gestión estratégica de la liquidez deja de ser una práctica opcional para convertirse en una necesidad crítica. Las disrupciones recientes, desde cadenas de suministro fracturadas hasta alzas en los costos de financiamiento, han obligado a las empresas a replantearse cómo manejan su efectivo y financiamiento operativo.

Hoy más que nunca, las empresas deben mirar más allá de sus balances y adoptar un enfoque proactivo, ágil y analítico sobre cómo administran su dinero. A continuación, se presentan tres pilares esenciales para fortalecer la estrategia de liquidez en escenarios inciertos:

1. Comprende tus necesidades de financiamiento

En tiempos inciertos, es mejor ser realista. Acumular deuda innecesaria cuando se tiene suficiente liquidez disponible puede aumentar riesgos y costos. A la vez, si los rendimientos de tu exceso de efectivo son bajos, el enfoque debe girar hacia optimizar el capital de trabajo.

Actuar con prisa ante la crisis puede llevar a errores costosos. En lugar de reaccionar, enfócate en construir resiliencia a largo plazo: reduce costos operativos, evalúa riesgos potenciales y mantente abierto a nuevas oportunidades de inversión o expansión.

Preguntas que debes hacerte:

- ¿Cuánto efectivo necesitas para operar diariamente?



- ¿Tienes claridad sobre tus necesidades de financiamiento a corto y largo plazo?
- ¿Has proyectado tus flujos de efectivo con supuestos realistas?
- ¿Estás considerando riesgos como el tipo de cambio o tasas de interés?
- ¿Tienes bien calculadas tus inversiones en CAPEX y obligaciones de deuda?

2. Identifica tus fuentes internas de liquidez

Con mercados crediticios volátiles y costos elevados, aprovechar los fondos internos puede marcar la diferencia. A veces el efectivo está repartido por todos lados: diferentes cuentas, países, y áreas de la empresa, que no se están usando bien. Vale la pena identificar ese dinero “quieto” y ver si se puede usar para pagar deudas, invertir o reforzar la reserva. También hay que revisar si hay fondos que se pueden traer de vuelta desde el extranjero.

El desafío para los directivos financieros será hacer más con menos. Centralizar la liquidez y revisar continuamente los saldos ociosos te permitirá liberar recursos valiosos para operar o invertir.

Maximizar la liquidez en tiempos inciertos

Preguntas que debes hacerte:

- ¿Dónde se encuentra el efectivo dentro de tu organización?
- ¿Cómo optimizas la liquidez entre distintas cuentas o filiales?
- ¿Tienes dinero inactivo que podrías usar estratégicamente?
- ¿Podrías repatriar fondos del extranjero de forma eficiente?

3. Refuerza tu capacidad de pronóstico financiero

Tener visibilidad clara de ingresos y egresos no es fácil cuando todo cambia tan rápido, pero es necesario para tomar decisiones bien fundamentadas. No es suficiente con reportes mensuales: el monitoreo debe ser constante. Hacer seguimiento diario (o incluso varias veces al día si hay una crisis) de tu posición de caja te da una visión más clara. Incorpora datos de proveedores, clientes, cuentas por cobrar y pagar, así como variables macroeconómicas clave.

Preguntas que debes hacerte:

- ¿Quién supervisa tu posición de caja y con qué frecuencia?
- ¿Qué herramientas tecnológicas usas para hacer pronósticos?
- ¿Trabajas con múltiples bancos sin una visión consolidada?
- ¿Con qué frecuencia evalúas tu red de cuentas y proveedores financieros?

La liquidez es poder

Una empresa con buena gestión de liquidez no solo sobrevive a la crisis: está en posición de crecer cuando otros retroceden. La clave está en conocer tus necesidades, aprovechar tus recursos internos y planificar con precisión. En un mundo cada vez más impredecible, quien domine el arte de la liquidez dominará la ventaja competitiva.

Fuente: J. P. Morgan. (2024). *How AI is changing the world of corporate finance and accounting*. J. P. Morgan. Recuperado de <https://www.jpmorgan.com/insights/treasury/liquidity-management/3-tips-to-maximize-liquidity-in-uncertain-times>

Aranceles e incertidumbre comercial: ¿vale la pena el costo?

En los últimos años, los aranceles han vuelto al centro del debate económico global. Pero, ¿realmente benefician a la economía de un país? Un reciente estudio del Fondo Monetario Internacional (FMI) pone en duda esa idea y ofrece conclusiones claras sobre los efectos reales de estas políticas.

Según el análisis, cuando una economía como la de Estados Unidos impone aranceles a las importaciones, el efecto inmediato es el aumento de precios, tanto para las empresas como para los consumidores. Esto genera una caída en la inversión empresarial, una reducción del comercio internacional y, con el tiempo, un freno en el crecimiento económico. Aunque pueda haber una mejora temporal en la balanza comercial, el estudio concluye que el costo en producción y empleo es mucho más alto que cualquier beneficio momentáneo.

Además, la incertidumbre sobre el rumbo de la política comercial, como cambios frecuentes o amenazas de nuevos aranceles, también tiene efectos negativos. Las empresas dudan en invertir, importan menos, y en general se vuelven más conservadoras en sus decisiones. Aunque a veces el dólar se debilita y las exportaciones aumentan, este efecto no compensa del todo las pérdidas.

Lo más llamativo es que el estudio estima que, si se redujeran tanto los aranceles como la incertidumbre comercial a los niveles previos a 2016, el PIB de EE. UU. podría registrar un aumento acumulado del 4% durante los próximos tres años.

La lección es clara: la estabilidad y apertura comercial generan beneficios duraderos. El proteccionismo, en cambio, puede salir caro.

Fuente: Boer, L. & Rieth, M. (2024). *The Macroeconomic Consequences of Import Tariffs and Trade Policy Uncertainty*. International Monetary Fund.



CFOs en alerta por la economía de EE. UU.

Los directores financieros están viendo el 2025 con más dudas que certezas. La última encuesta trimestral de Grant Thornton a CFOs revela un panorama preocupante: las expectativas de ganancias, la confianza en las operaciones básicas y el optimismo económico han registrado sus niveles más bajos en más de tres años.

En el segundo trimestre de 2025, solo el 61% de los CFOs esperan un aumento de las ganancias en los próximos 12 meses, frente a un 78% en el primer trimestre. Esta reducción del 22% representa la caída más abrupta en proyecciones de beneficios desde 2022.

Este retroceso está impulsado por una combinación de factores: inflación persistente, incertidumbre arancelaria, disminución del consumo, y tensión geopolítica (el sondeo fue realizado antes del conflicto entre Israel e Irán). Además, el 46% de los CFOs expresaron una visión negativa sobre la economía estadounidense, el mayor nivel de pesimismo en 15 meses.

La encuesta también muestra un declive en la confianza para alcanzar metas operativas clave: Solo 41% confía en lograr objetivos de crecimiento. 37% cree que podrá cumplir metas de costos. Otro 37% confía en gestionar adecuadamente la cadena de suministro. Estos datos sugieren que los CFOs ya no se sienten preparados para alcanzar los resultados planificados para este año, reflejando un entorno donde la planificación a corto plazo es extremadamente difícil. Los sectores como el manufacturero, bancario y retail están entre los más afectados.

Muchos líderes financieros están teniendo que reaccionar rápido. Según el informe, 46% de los CFOs realizaron ajustes en sus cadenas de suministro, 42% está haciendo escenarios de planificación con alta frecuencia, 35% está subiendo precios para mantener márgenes. Incluso, un 23% ha empezado a trasladar parte de su producción a EE. UU., lo que sugiere que los aranceles podrían cumplir parte de sus objetivos estratégicos.



A pesar de estos esfuerzos, la mayoría sostiene que los efectos negativos superan los beneficios esperados: 79% espera un aumento de precios por los aranceles, 60% anticipa menor consumo, y 43% teme un alza en el desempleo.

Ante la expectativa de una demanda más débil, el 31% de los CFOs planea despidos, mientras que el 28% reducirá la producción. La presión sobre los equipos financieros es alta, ya que deben equilibrar medidas defensivas con estrategias que preserven la competitividad.

Pero no todo es ajuste: también hay una apuesta fuerte por la tecnología. Un 39% está invirtiendo en automatización y herramientas de IA para reducir costos, y lo interesante es que el 77% de quienes miden el Retorno de la Inversión (ROI) de la IA generativa, afirman haber duplicado su inversión.

Además, hay una mayor integración entre finanzas, marketing y áreas comerciales. El 51% considera que la adquisición y retención de clientes es una prioridad clave (vs. 38% en Q1), y eso se nota en un incremento del gasto en marketing y ventas. Estos datos revelan que los CFOs ya no solo se enfocan en la eficiencia, sino también en impulsar ingresos en un mercado contraído.

El informe de Grant Thornton refleja un sentimiento claro: los CFOs están bajo presión para repensar sus operaciones, proteger márgenes y generar valor en un entorno volátil. Si bien la incertidumbre domina el corto plazo, quienes logren integrar tecnología, agilidad operativa y visión estratégica podrán convertir esta crisis en una oportunidad de transformación.

Fuente: Zaki, A. (2025). *CFOs slash profit forecasts by 22% as economy triggers concerns*. CFO. Recuperado de <https://www.cfo.com/news/cfos-slash-profit-forecasts-as-economy-triggers-concern-grant-thornton-2025-q2-cfo-survey-/751036/>



Así están invirtiendo las grandes fortunas de América Latina

Pese a la volatilidad global y los desafíos macroeconómicos, las grandes fortunas latinoamericanas no han frenado su toma de decisiones. Según el más reciente informe de BlackRock, los family offices de la región están ajustando sus estrategias y adaptando sus portafolios con visión de largo plazo, privilegiando la estabilidad, la diversificación y relaciones estructurales con gestores globales.

Una de las conclusiones más contundentes del reporte es el creciente interés por los activos alternativos. A nivel global, la asignación a este tipo de instrumentos subió del 39% al 42%. En América Latina, el promedio alcanza ya el 34%.

Dentro de esta categoría destacan dos vehículos: el crédito privado, favorito por su resiliencia frente a tasas altas, y la infraestructura, con alto potencial de retorno y baja correlación con mercados tradicionales. El 78% de los encuestados ve estos activos como esenciales para el crecimiento de sus carteras, no sólo como herramientas de diversificación. Además, el 44% anticipa aumentar su exposición en los próximos 2 a 3 años.

Las family offices están priorizando portafolios internacionales, independientemente del país donde operan. Buscan así desacoplar sus inversiones del riesgo político y económico local. En infraestructura, por ejemplo, el foco está en EE. UU., Europa y, cada vez más, Asia.

Pese a la debilidad reciente del dólar, no se han registrado cambios relevantes en las estrategias de inversión. La mayoría de estos patrimonios mantiene sus portafolios en dólares, lo que refleja una visión estructural más allá del ruido coyuntural.



También crece la sofisticación interna: el 45% de las oficinas latinoamericanas está institucionalizando sus estructuras operativas, apostando por equipos más profesionales y enfoques más técnicos. Aunque aún incipiente, el uso de inteligencia artificial comienza a ganar espacio. Solo el 5% ya la utiliza, pero el 35% planea adoptarla pronto, principalmente para optimizar portafolios, gestionar riesgos y mejorar eficiencia operativa.

Según Francisco Rosemberg, Head de Wealth y Family Offices para BlackRock en la región, los inversionistas están evolucionando de una relación “transaccional” con los gestores hacia una alianza estratégica. Buscan no sólo productos, sino también asesoría en asignación de activos, tecnología y gestión de riesgos.

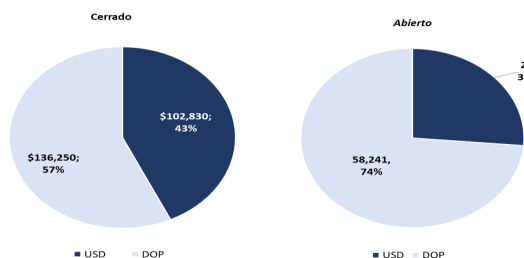
A pesar de los ciclos electorales, la inflación y los retos estructurales, las grandes fortunas latinoamericanas muestran menos pesimismo que sus pares en otras regiones. Esto se debe, en parte, a su experiencia histórica frente a crisis y a un enfoque de inversión que privilegia la estabilidad a largo plazo.

En palabras de Rosemberg: “Las family offices en América Latina entienden los riesgos y no hacen cambios tácticos por noticias de corto plazo. Tienen un horizonte de inversión de muy largo plazo”.

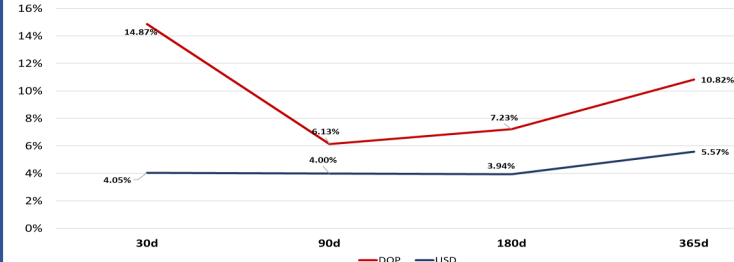
Fuente: Salcedo, C. (2025). *Estos son los activos que atraen a las grandes fortunas de América Latina, según BlackRock*. Bloomberg Línea. Recuperado de <https://www.bloomberglinea.com/mercados/estos-son-los-activos-que-atraen-a-las-grandes-fortunas-de-america-latina-segun-blackrock/>

Rendimientos financieros de los fondos de inversión, julio 2025

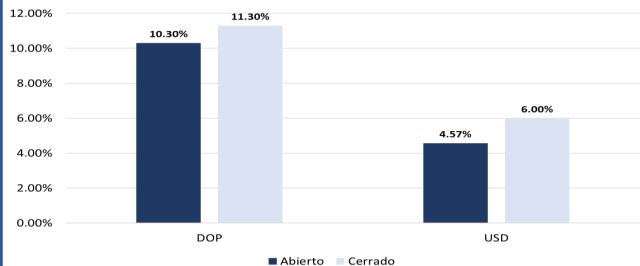
Patrimonio neto en RD\$ millones de fondos



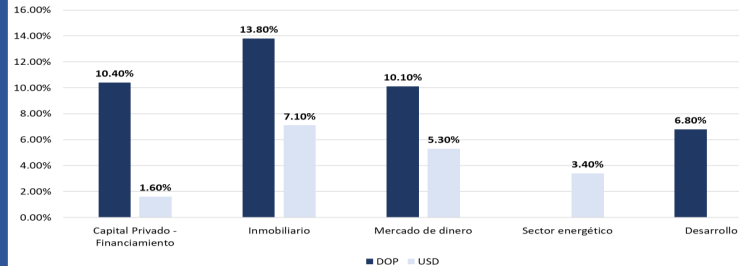
Rendimientos Promedio por Plazo



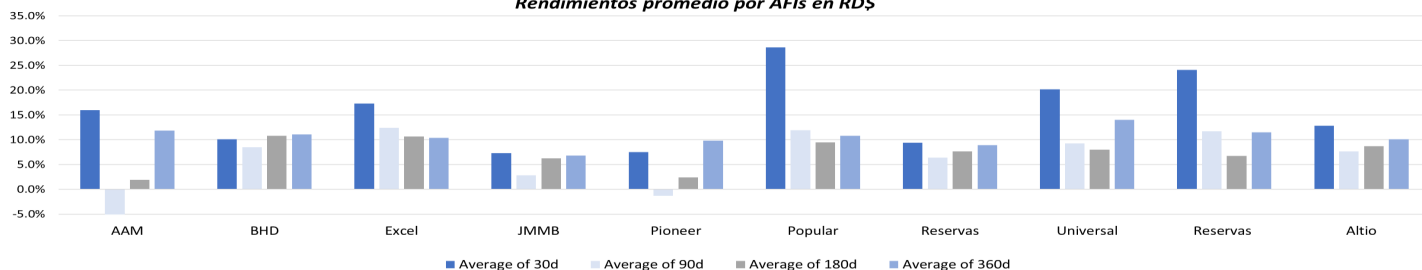
Rendimientos a 360 días



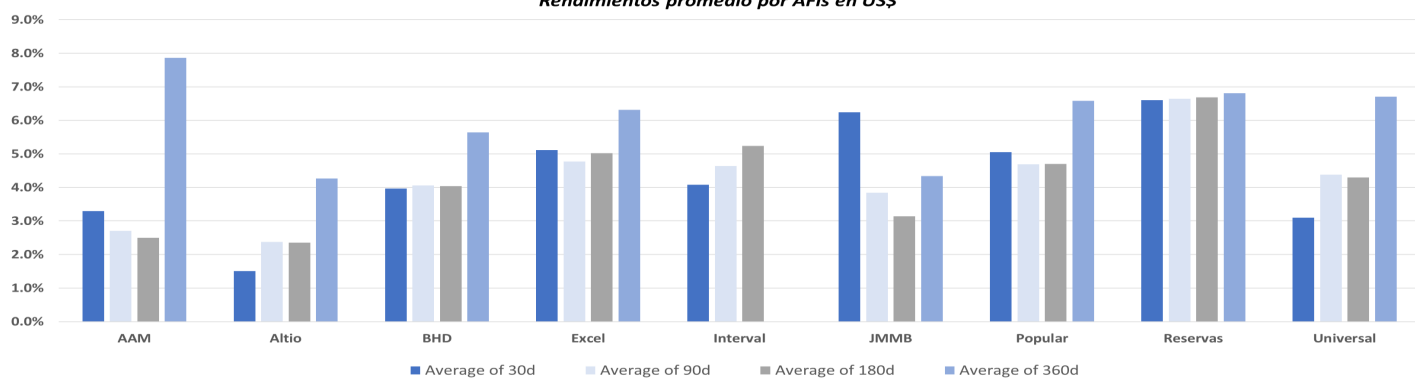
Rendimientos anuales por tipo de actividad



Rendimientos promedio por AFIs en RD\$



Rendimientos promedio por AFIs en US\$



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

