



Be
Trust

Fiducia & Negocios



Somos un equipo de profesionales con el conocimiento, la disposición y la experiencia puesta a su servicio, para que pueda llevar a cabo sus ideas de negocio. Expertos en negocios fiduciarios, banca de inversión y marketing estratégico.

Socio Fundador

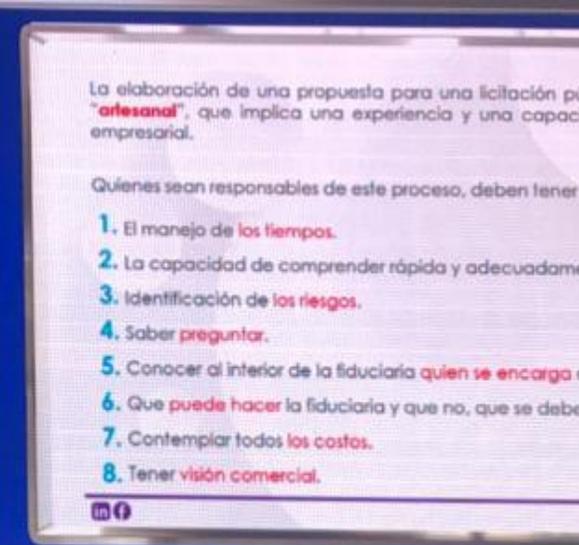
Be
Trust

Andrés Castañeda M. – Socio:

- ✓ Administrador de Empresas de la Universidad Externado de Colombia.
- ✓ Mas de 23 años de experiencia profesional en el sector fiduciario en Colombia.
- ✓ Experiencia en la estructuración y administración de negocios públicos y privados y en el direccionamiento estratégico de sociedades fiduciarias.
- ✓ Vicepresidente de Administración de Fideicomisos en Fiduciaria Bancolombia S.A.
- ✓ Director de Negocios y Operaciones en Fiduagraria S.A.
- ✓ Director de Estructuración de Negocios en Fiduciaria Bogotá S.A.
- ✓ Socio y Gerente asesor en servicios fiduciarios y de negocios en Be Trust SAS.



Hemos asesorado a nuestros clientes en el desarrollo de nuevos productos y servicios fiduciarios



COLAFI 2019

Hemos capacitado a
440 personas

Satisfacción
98,20%

Aporte al desempeño
profesional
98,21%



El **100%** de los negocios asesorados a sociedades fiduciarias en procesos de licitaciones públicas, les han sido adjudicados.





Hemos realizado la revisión y evaluación de procesos operativos, generando mas de 180 recomendaciones de mejora de procesos a nuestros clientes.

Nuestra Línea de Negocio



Formación de los equipos de trabajo



- ✓ El negocio fiduciario es particular y complejo.
- ✓ Se requiere de experiencia en el entendimiento del mismo para el entrenamiento ideal de sus equipos.
- ✓ Determinar y cuantificar la responsabilidad del fiduciario.



Formación



Temas como éstos son parte del proceso de formación

- ✓ Introducción a la Fiducia
- ✓ Conceptos
- ✓ Fiducia en Garantía
- ✓ Fiducia de fuente de pago
- ✓ APP
- ✓ Administración de Garantías Colaterales
- ✓ La responsabilidad del fiduciario
- ✓ Aspectos a tener en cuenta en una fiducia en Garantía
- ✓ Preguntas básicas para estructurar negocios
- ✓ ¿Qué puede salir mal?





Capacitaciones a la medida y consultoría en línea



conoce nuestra

Plataforma de Formación

[Más Información](#)

Cursos Disponibles



**Introducción a la
Fiducia**



Fiducia 360°



**Fiducia por
Capítulos**



Plataforma de Formación en Línea

Herramientas para el liderazgo

Usuario

Contraseña

Olvide mi contraseña

[f](#) [t](#) [in](#)



Cursos

Certificado

Contacto

¡Hola Administrador! [Salir](#)

Curso

Introducción

a la Fiducia

3

Horas

 [Ingresa Aquí](#)



Consultoría



Estructuración de productos o negocios:

Gran cantidad de los negocios fiduciarios se salen del estándar y necesitan un análisis particular, este tipo de negocios tienen costos, operación y riesgos diferentes, por lo que es necesario efectuar un análisis especializado. Nosotros le ayudamos en la estructuración de este tipo de negocios analizando:



- ✓ La estructura operativa.
- ✓ El análisis de riesgos.
- ✓ El costeo.
- ✓ La definición de estrategias.
- ✓ La definición del presupuesto.

Estructuración de negocios y productos

Análisis de mercado, operación y precios

Consultoría

Operación de los fideicomisos:

La gestión de los negocios determina el éxito de la fiduciaria y la experiencia positiva por parte de los clientes, con nuestra experiencia aseguramos que los servicios fiduciarios se presten en forma adecuada brindando:



- ✓ Acompañamiento en la implementación de negocios.
- ✓ Implementación de unidades de gestión.
- ✓ Seguimiento al cumplimiento de obligaciones contractuales.
- ✓ Análisis de los procesos operativos



Montaje de unidades de negocio
Mas de 90 personas, 8 regionales, 50 obligaciones
en 15 días



Análisis de procesos

Be
Trust
Fiducia & Negocios

| # TEM A | TEMA PRIORIZADO | ÁREA DE INTERÉS | SITUACIÓN OBSERVADA | # REC | RECOMENDACIÓN | TIPO DE CAMBIO | PLAZO DE IMPLEMENTACION | IMPACTO | TIPOLOGÍA DEL RIESGO |
|---------|------------------|-----------------|---|-------|--|----------------|-------------------------|---------|---|
| 35 | PAGOS Y RECAUDOS | Pagos | Pérdida de tiempo por parte del profesional contable, quien debe desplazarse a los puestos de los funcionarios que realizan las liquidaciones tributarias, con el fin de validar en sus pantallas si las mismas se realizaron de manera correcta. | 50 | Reforzar la capacitación en temas tributarios a los funcionarios que realizan la preliquidación, con el fin que estos puedan tener el criterio requerido y contar con la autonomía necesaria para desarrollar esta actividad, garantizando la ejecución de manera correcta. (Tener en cuenta, según se propone, que estos funcionarios deben depender de la Gerencia Financiera, no de Operaciones). | PROCEDIMIENTO | CORTO | BAJO | OPERACIONAL |
| 36 | PAGOS Y RECAUDOS | Pagos | Posibilidad de alteración de la información que remite el cliente en las planillas vía correo electrónico, en los casos en los cuales remiten el archivo de pagos sin encriptación. | 51 | Mientras no se automatice el proceso de pagos, reforzar la campaña de seguridad con los clientes, para poder tener el envío de los archivos de pagos encriptados al 100% | PROCEDIMIENTO | CORTO | MEDIO | SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN OPERACIONAL |
| 37 | PAGOS Y RECAUDOS | Pagos | Posibilidad de error en el registro contable generado en las planillas de pago cargadas en el sistema core, considerando que en la planilla de pagos que administran para cargar las operaciones no cuentan con una lista desplegable en el campo de movimiento de pagos que permita seleccionar la opción requerida. | 52 | Desarrollar dentro de las planillas existentes en el sistema core, para el registro de pagos de los fideicomisos, una listas desplegable de movimientos de pagos acorde a la estructura en que se encuentre asociado el fideicomiso. | TECNOLOGÍA | CORTO | MEDIO | OPERACIONAL |
| 38 | PAGOS Y RECAUDOS | Pagos | Posibilidad de fuga de recursos, para aquellos pagos contractuales que se instruyen desde el área de gestión y sobre los cuales no se realiza visación de firmas internas. | 53 | Mientras no se automatice el procedimiento, implementar la toma de tarjetas de firmas autorizadas para los funcionarios de la compañía que tengan esa atribución, generando de igual forma los escalamientos por montos de atribución desde el coordinador hasta la vicepresidencia, y documentando las listas de back up, para su aplicación en los casos en que se requiera. De igual forma se debe considerar la visación de las firmas internas para las operaciones que vienen instruidas por los ordenadores del gasto de los fideicomisos. | PROCEDIMIENTO | CORTO | ALTO | OPERACIONAL |
| 39 | PAGOS Y RECAUDOS | Pagos | Se usa sello de <i>Pago Contractual</i> que debe incluir la cláusula respectiva, para las órdenes generadas por el área de gestión. | 54 | Revaluar el sello contractual, e implementar y visar firmas internas para mitigar el riesgo asociado. | PROCEDIMIENTO | CORTO | MEDIO | OPERACIONAL |
| 40 | PAGOS Y RECAUDOS | Pagos | Posible pérdida de tiempo en el proceso de entrega para el cumplimiento de las operaciones, considerando que después de que el área de legalización y pagos autoriza la operación, arma los grupos de giro, y genera archivo de pagos para el área de cumplimiento. Portales bancarios debe desplazarse hasta cumplimiento para recoger el paquete del pago (con las impresiones internas y todos los sellos inherentes al proceso), por cada uno de los grupos de giro que se autorizan en legalizaciones y pagos. | 55 | Con la automatización del proceso de pagos, el cual inicia con el enrolamiento y autenticación de parte del cliente, toda instrucción que ordene y que cumpla con la pertinencia a la luz del contrato y que esté acompañada de los debidos soportes (facturas o documentos equivalentes), debe ser procesada bancariamente sin que exista la dependencia o necesidad que el área de legalizaciones y pagos le entregue información física a portales bancarios. | TECNOLOGÍA | LARGO | ALTO | OPERACIONAL |
| 41 | PAGOS Y RECAUDOS | Pagos | Posibles inexactitudes o inconsistencias en las declaraciones tributarias, debido a que en el área de confirmación telefónica conservan las instrucciones de pago cuando no encuentran al ordenador telefónicamente, ya que estos no tienen la concepción de las obligaciones con liquidación tributaria que eventualmente pueden pasar en mes a otro, generando incluso la devolución del pago. | 56 | Adelantar procesos de capacitación a los funcionarios del área de visación y pagos, con el fin de darles a conocer las implicaciones de las obligaciones con liquidación tributaria y el manejo que se les debe dar a los mismos, cumpliendo así un cronograma o calendario tributario. | PROCEDIMIENTO | CORTO | MEDIO | OPERACIONAL |
| 42 | PAGOS Y RECAUDOS | Pagos | Posibles reprocesos en la fase de liquidación tributaria por documentación pendiente de remitir de parte de los clientes para soportar los pagos solicitados a la Fiduciaria. | 57 | Cuando se implemente la validación de los pagos 100% en el sistema conocerá si el pago de cada negocio tiene o no liquidación tributaria, en caso de tenerlo realizará cruces y validaciones necesarias para su correcta liquidación. | TECNOLOGÍA | LARGO | ALTO | OPERACIONAL |
| | PAGOS Y RECAUDOS | Pagos | Posibles reprocesos en la fase de liquidación tributaria por documentación pendiente de remitir de parte de los clientes para soportar los pagos solicitados a la Fiduciaria. | 58 | Diseñar y socializar, conjunto con la dirección tributaria, una lista de chequeo a entregar a todo cliente para que, previo a la radicación de un pago, cuente con la información mínima que debe incluir para la exitosa liquidación tributaria de toda orden de pago. | PROCEDIMIENTO | CORTO | BAJO | OPERACIONAL |

Evaluación y recomendaciones

✓ Riesgo operativo

✓ Riesgo reputacional

✓ Riesgo en derechos humanos

✓ Riesgo estratégico

✓ Sarlaft

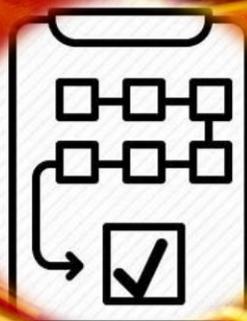
Riesgos



Dimensionamiento



Confianza



Planeación



Disminución de
costos
operacionales y
de comisiones



Administración
de riesgos



Rentabilidad
para los
accionistas



PASSION LED US HERE

Reclutamiento



Desarrollo de habilidades

**MILO
MORENO**
más allá de la pasión

autogestión



Responsabilidad, SOCIAL

Be
Trust



Encuentra en esta sección las descripciones de todos nuestros cursos en fiducia virtuales, cómpralos y accede a nuestra plataforma de formación virtual.



Introducción a la fiducia (Valor en US\$)
\$39.00



Fidencia 360° (Valor en US\$)
\$64.00



Capacitación por módulos (Valor en US\$)
\$18.00



www.betrust.com.co

Fiducia



Andrés Castañeda Monroy
Celular: (+57) 315-8782730
Email: andresc@betrust.com.co

Banca de Inversión



Juan Manuel Castañeda Monroy
Celular: (+57) 310-2427328
Email: juanmanuelc@betrust.com.co

Mercadeo & comunicaciones



Marcela Fernández Ramírez
Celular: (+57) 316-7420116
Email: marcelaf@betrust.com.co

Contacto