

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO (CEUTEC)
DE LA UNITEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PROYECTO DE GRADUACIÓN

**EL FIDEICOMISO COMO HERRAMIENTA JURÍDICA TULETAR
PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS BANCARIOS
ORIENTADOS A LA PLANIFICACIÓN PATRIMONIAL NECESARIA
PARA EL RETORNO DEFINITIVO DE MIGRANTES HONDUREÑOS
QUE TRABAJAN EN EL EXTRANJERO.**

SUSTENTADO POR:

ELDER SAÚL MENDOZA MEJÍA

CUENTA NÚMERO:

31111255

CON LA ASESORÍA METODOLÓGICA DE:

ABG.DA ALEJANDRA MARÍA BANEGAS TURCIOS

TEGUCIGALPA, M D C

HONDURAS, C A

Junio 2023

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2023

ELDER SAÚL MENDOZA MEJÍA

Todos los derechos son reservados.

A mi Padre, Madre y Hermano.

A los hondureños que residen o han residido en el extranjero, por motivos
económicos y/o sociales.

A quienes han sido parte de mi aprendizaje sobre fideicomisos.

Tabla de contenido

Índice de Cuadros, Gráficos, Ilustraciones y Abreviaturas	ix
Resumen Ejecutivo	x
Introducción	xii
Contenido del Informe	14
I. Capítulo I: Planteamiento del Problema	14
1.1 Descripción de la Realidad Problemática	14
1.2 Formulación del Problema	19
1.2.1 Problema General	19
1.2.2 Problemas Específicos	19
1.3 Objetivos de la Investigación	20
1.3.1 Objetivo General	20
1.3.2 Objetivos Específicos	20
1.4 Justificación de la Investigación	21
1.5 Limitaciones de la Investigación	21
1.6 Viabilidad de la Investigación	22
II. Capítulo II: Marco Teórico	23
2.1 Antecedentes de la Investigación	23
2.2 Del Fideicomiso	29
2.3 Bases Teóricas	31
2.4 Definiciones Conceptuales	32
Tutelar: Que guía, ampara o defiende (RAE).	34
2.5 Formulación de Hipótesis	35
2.4.1 Hipótesis general	35
2.4.2 Hipótesis específicas	35

2.4.3	Variables.....	36
III.	Capítulo III: Diseño Metodológico.....	37
5.1	Diseño de la investigación.	37
5.2	Población y muestra.	37
5.3	Operacionalización de variables.	38
5.4	Técnicas para la recolección de datos.	40
5.5	Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos.....	40
5.6	Aspectos éticos.....	41
IV.	Capítulo IV: Resultados.....	42
4.1	Resultados de la Encuesta de Opinión (Cuantitativa).....	42
4.1.1	Grado de Aceptación	42
4.1.2	Percepción de los migrantes hondureños respecto de la idea de emigrar nuevamente.....	43
4.2	Resultados de las Entrevistas Cualitativas	45
4.2.1	Idoneidad del Contrato de Fideicomiso.	45
	Los resúmenes de las opiniones obtenidas, pueden ser consultados en el Apéndice 4.	46
4.3	Otros resultados obtenidos de la recolección de datos.....	46
V.	Capítulo V: Propuesta de Mejora.....	52
4.4	Impacto de la propuesta.	57
VI.	Capítulo VI: Discusión, Conclusiones y Recomendaciones.....	59
	Bibliografía	63
	Glosario de Términos.....	65
	Tutelar: Que guía, ampara o defiende.....	67
	Apéndices.....	68
	Apéndice 1: Cuestionario para Entrevista Cualitativa	68

Apéndice 2: Encuesta de Opinión	70
Apéndice 3: Resultados Adicionales Relacionados al Grado de Aceptación de la Planificación Patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso.....	71
Apéndice 4: Respuestas Recolectadas en Entrevista Cualitativas a Expertos en Fideicomiso	73

Índice de Cuadros, Gráficos, Ilustraciones y Abreviaturas

Figura 1 Factores de Origen, Factores de Destino y Obstáculos Intervinientes que inciden en la Decisión de Migrar.....	24
Tabla 1. Operacionalización de Variables.	38
Gráfico 1 Grado de Aceptación de la Planificación Patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso	43
Gráfico 2 Percepción de los migrantes hondureños que trabajan en el extranjero, respecto de la idea de migrar nuevamente, suponiendo que han planificado patrimonialmente su retorno a Honduras a través de un Contrato de Fideicomiso	44
Tabla 2 Comparación sintética de criterios de Expertos en Fideicomiso	46
Gráfico 3 Aspectos patrimoniales susceptibles de planificación antes de volver a Honduras, a través de un contrato de fideicomiso.....	47
Gráfico 4 Comisión pagadera por los servicios recibidos	48
Gráfico 5 País de residencia actual de los encuestados	49
Gráfico 6 Antigüedad de residencia en el extranjero de los encuestados	50
Tabla 3 Género de los encuestados.....	50
Tabla 4 Estado Civil de los encuestados.....	51
Tabla 5 Edad de los encuestados	51
Figura 2 Modelo jurídico y de negocios para la prestación de servicios bancarios, para la planificación patrimonial tutelada a través de un contrato de fideicomiso.....	52

Resumen Ejecutivo

La migración, como fenómeno humano y económico, ha recibido gran atención en los tiempos recientes. Como rasgo característico de Estados *con oportunidades de mejora* en materia económica y social, la emigración (y su *tratamiento*) puede estudiarse desde múltiples perspectivas. Dada la diversidad de los elementos que intervienen en la decisión de migrar, esta movilización geográfica de personas se ofrece como algo sumamente complejo. Y ciertamente lo es.

Empezando por los *Factores Asociados al Estado de Origen*, en Centroamérica -tal como se desarrollará más adelante- la violencia y la inseguridad acentúan los *motivos evidentes que causan la migración*. Estos factores de origen, podrían incluso afectar la decisión de *retornar al Estado de Origen*, de parte de migrantes que ya han alcanzado *ciertos objetivos de índole económico*.

Es sabido el impacto económico producido por las remesas¹, en aquellos Estados que las reciben. Pese a su relevancia, manifiesta en el sostenimiento del *consumo corriente* de dichos Estados, las remesas no han logrado frenar el flujo masivo de personas que se dirige a un Estado extranjero, para radicar en él.

El destino que se da a las remesas, es mayormente *no duradero*. Lo anterior, aunado a la *lenta mejoría* de los *Factores Asociados al Estado de Origen*, se traduce en un ciclo de difícil interrupción: trabajo duro que produce remesas que, a su vez, se destinan al consumo

¹ Recursos económicos enviados por el migrante que vive o trabaja en el exterior, a sus familiares que residen en su país de origen, destinados a satisfacer necesidades básicas de los receptores (Ramos, 2012).

corriente. Este ciclo supone, para quienes envían remesas, escasas posibilidades de retornar definitivamente a su país de origen.

Con una versatilidad amplia y configurable, el contrato de fideicomiso se ofrece como un medio jurídico de posible idoneidad para prestar servicios bancarios tendientes a propiciar dicho retorno definitivo.

A lo largo del presente trabajo de investigación, se perseguirá un acertamiento a la *posible idoneidad* referida y a sus implicancias.

Introducción

Si en este momento quien lee este documento se dispusiera a preguntarle a quien primero se encuentre “¿Conoce usted a alguien que haya emigrado² de Honduras?”, probablemente la frecuencia de los “sí” superaría abrumadoramente a los “no” o a los “en este momento, no lo recuerdo”. Personalmente, usted, apreciable lector, quizás ha tenido una o varias experiencias personales relacionadas con la migración. Quizás un familiar cercano, una amistad muy querida, o incluso su persona, ha pensado en emigrar (o, de hecho, ya emigró).

Son múltiples los factores considerados en una decisión semejante. Si usted ampliara el ejercicio propuesto en el párrafo anterior, y preguntara el *por qué* de la emigración, se subrayarían derivaciones de la *inseguridad* y la *economía*. Aunque la búsqueda de los motivos de la migración no es el objetivo principal de el actual estudio, su exposición y entendimiento conducirán al lector a la realidad problemática objeto de análisis. Este entendimiento, se facilitará a través de la consideración de una teoría icónica sobre la migración que, pese a su antigüedad, todavía se muestra vigente en la actualidad. Para enriquecer y complementar la reflexión teórica, se estimarán estudios investigativos impulsados por entidades especializadas.

La transición entre la realidad problemática y la *propuesta de mejora*, aunque tendrá su origen en el estudio de elementos teóricos y conceptuales, se materializará a través de la identificación de variables y su operacionalización. Luego la recolección de datos, y su

² En el Marco Teórico, se abordarán conceptualmente los términos migratorios (migración, emigración e inmigración).

respectivo procesamiento, será posible concluir la consecución o no de los objetivos aquí planteados.

Concretamente, el autor del presente documento se aventura a profundizar el estudio jurídico del Fideicomiso, como herramienta jurídica tutelar para la planificación patrimonial³ disponible para aquellos hondureños que trabajan en el extranjero, y esperan poder retornar de manera definitiva a la tierra que los vio nacer. Con su lectura, usted se va convirtiendo en parte de dicha travesía.

³ Otro concepto a desarrollar durante el marco teórico.

Contenido del Informe

I. Capítulo I: Planteamiento del Problema

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

Históricamente, la migración ha sido un fenómeno característico de la humanidad, en su camino hacia la organización y sistematización de la supervivencia. La emigración por motivos económicos, hoy en día, podría considerarse como una particularidad de aquellos Estados que ofrecen condiciones insuficientes para el desarrollo pleno de su Población. Sin embargo, en cuanto a la migración se refiere, no solamente habrá que abordar factores propios del Estado en el que se produce la salida de personas, sino que también es debido identificar factores asociados al Estado tenido como destino. De hecho, según Everett S. Lee, en su trabajo *Una Teoría de Migración*⁴, los factores que intervienen en la decisión de migrar y el proceso de migración podrían ser resumidos en cuatro categorías: Factores asociados con el área de origen, Factores asociados con el área de destino, Obstáculos intermedios y Factores Personales (Lee, 1966). Son, entonces, las condiciones insuficientes referidas un *factor asociado con el área de origen*.

En el lustro que precede a la fecha de terminación⁵ del presente trabajo de investigación, ha sido basta la cantidad de información que sobre este desplazamiento geográfico de personas se ha visto expuesta al público, en términos estadísticos y documentales. Lo anterior, posiblemente debido a la atención despertada por las caravanas de migrantes hondureños, cuyos pasos se encaminan hacia los Estados Unidos de América.

⁴ A Theory of Migration.

⁵ Junio, 2023.

Dicha atención ha trascendido las fronteras, convirtiendo la migración de hondureños en el foco de reportajes investigativos de televisoras como Deutsche Welle⁶.

Sin perder de vista las emociones que la envuelven, es importante señalar que la emigración tiene efectos ciertamente favorables para la economía hondureña. Según el informe de Remesas Familiares Corrientes del Banco Central de Honduras (BCH), para 2021, dichas remesas superaron los 7,184 millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD) (BCH, 2023). Comparar esa cifra con el Producto Interno Bruto (PIB), quizás no aporte demasiada perspectiva sobre la materialidad de las remesas. Sin embargo, precisar que dicho monto representa casi el 60%⁷ de los gastos aprobados a la Administración Pública para el Ejercicio Fiscal 2021, por descontado nos da una idea sobre la cuantía de las remesas generadas por hondureños que trabajan en el extranjero.

Pese a los referidos aportes a la economía nacional, las remesas originadas por la migración están lejos de ser la solución a las condiciones adversas causantes, en el Estado de origen, de la salida de hondureños. Más lejano se ve para ellos el sueño de retornar a su hogar de forma segura y definitiva. Aunque no obra en los objetivos del presente estudio, es oportuno acercarse al *por qué* los hondureños que emigraron una vez y lograron generar remesas por un período considerable de tiempo, se ven obligados a volver a salir del país. Los factores económicos y sociales, ciertamente, podrían sobresalir.

⁶ DW o Deutsche Welle, es una cadena informativa pública, financiada con fondos públicos alemanes. En enero de 2023 publicó su documental “Honduras – Escapar de la pobreza y la violencia”.

⁷ Resultado de la siguiente operación: USD 7,184,400,000.00 x L 24.1141 = L 173,245,340,040.00 ; lo cual, al ser dividido entre L 288,871,117,115.00 (Presupuesto de Egresos aprobado según Decreto Legislativo No. 182-2020, y publicado en el Diario Oficial de la República de Honduras, No. 35,468), da como resultado 59.97%.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en un estudio enfocado a Guatemala⁸, *la mayor proporción de las remesas enviadas por los migrantes se utiliza para gasto corriente*. En un estudio bastante más antiguo⁹, orientado a Honduras, la CEPAL identificó que los hogares con remesas que disponían de viviendas con tres o más habitaciones, totalizaban un 81.9%; contrario a los hogares sin remesas, cuya totalización alcanzaba un 56.4%.

“Estas diferencias parecen demostrar que la remesa constituye una fuente de transformación del lugar de residencia y que no se destina exclusivamente a financiar gastos de consumo *no duradero*”. (Perdomo, 1999).

Aunque las remesas no se destinan en su totalidad al *consumo corriente*¹⁰, la porción destinada a ese fin es realmente considerable. Según los resultados de la Encuesta Semestral de Remesas Familiares, realizada por la Subgerencia de Estudios Económicos del BCH, *de los consultados que envían remesas, el 82.5% manifestó que los receptores dirigen dichos recursos -esencialmente- para cubrir necesidades básicas o consumo corriente, como ser: manutención, tratamientos médicos y educación; el 6.9% de los beneficiarios utiliza los ingresos para inversiones de capital fijo: fundamentalmente para la adquisición o mejora de un activo fijo de su propiedad o de sus familiares (vivienda). El 10.6% afirmó no saber (o no respondió sobre) qué destino tienen las remesas enviadas.*

⁸ Estrategias para la inversión de remesas familiares en cadenas de valor | Estudio de caso de la Cadena de Turismo de Sacatepéquez, Guatemala | CEPAL y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) [2014-2017].

⁹ Que data de 1999.

¹⁰ Para efectos del presente trabajo, término utilizado para denominar el gasto cotidiano incurrido para la cobertura de necesidades básicas de una o más personas que reciben remesas.

Es evidente que la migración tiene como objetivo dar cobertura a necesidades básicas. Nadie que sienta plenamente satisfechas sus necesidades básicas decidiría separarse de su familia, y de su acervo cultural, para trasladarse a un Estado ajeno, muchas veces en condición de *irregularidad migratoria*¹¹. En todo caso, una decisión tan sensible, desde el punto de vista humano, debería tener un límite razonable y, por qué no, una retribución equivalente o redituada. El devenir cíclico de las remesas (trabajo duro, envío, recepción y consumo) parece la única opción conocida para quienes las proveen y sus beneficiarios. La posibilidad de retornar al país y encontrar mejoradas sus condiciones y las de sus cercanos, de manera sostenible, y no verse envueltos en la necesidad de volver a partir, parece un sueño imposible para quienes envían remesas.

Las remesas, salvo algunas excepciones, son enviadas en forma de dinero. Dicho envío de sumas dinerarias es canalizado a través de los Bancos, sus Agentes¹² o entidades Remesadoras¹³. Por servir de medio de transferencia, estos intermediarios obtienen una comisión. En algunos casos, el envío de remesas se ve complementado por algunos servicios accesorios, como ser: disponibilidad de billeteras electrónicas, retiro en efectivo directamente en cajeros automáticos, ventanillas corresponsales en pequeños comercios, etc. Sin embargo, el producto no varía: una cantidad de efectivo enviada y recibida, mediando un costo por transferencia. ¿Podrían las Entidades que sirven de canal para envío

¹¹ Según el Portal de Datos sobre Migración (<https://www.migrationdataportal.org>), no existe una definición aceptada universalmente para migración irregular. Sin embargo, cita a la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), que la define como un movimiento de “personas que se desplazan al margen de las normas de los países de origen, de tránsito o de acogida”. Traducción hecha por Migration Data Portal, y que atiende al siguiente texto: *movement of persons that takes place outside the laws, regulations, or international agreements governing the entry into or exit from the State of origin, transit or destination* (recuperada de: <https://www.iom.int/key-migration-terms>).

¹² Toda persona que actúa o realiza trámites por delegación de otra (Marcuse, 2009).

¹³ Término utilizado en el argot bancario-financiero. La RAE, contempla el término remesero(a) para denominar a la *Persona* (jurídica, en el contexto de la cita) *que transporta remesas de dinero (o de valores)*.

de remesas *procurar* un fin *duradero* de estos recursos? ¿Qué beneficios reportaría para los intervinientes en la cadena de envío y recepción de remesas un empleo *duradero* o *no corriente* de las mismas? ¿Podrían crearse medios que permitan un uso más *duradero* de las remesas? O es que, ¿Acaso ya existen medios que permitan tal fin? ¿Podrían dichos medios resultar accesibles, interesantes o comprensibles para los hondureños que trabajan en el extranjero? ¿Qué medio jurídico podría facilitar la tutela de dicho empleo *no corriente* de remesas, a través de la prestación de servicios bancarios?

Las Instituciones del Sistema Financiero, en Honduras, prestan una diversidad de servicios. Quienes pueden permitirse la contratación de servicios como Seguros Médicos y de Vida, sistema de Ahorro e Inversión, Financiamiento, Previsión, etc. Pueden despreocuparse de una variada cantidad de problemas. Por otro lado, los Bancos en Honduras pueden servir de administradores de un Patrimonio Autónomo, a través de un Contrato de Fideicomiso. Siguiendo las disposiciones que ordenan la relación contractual, el Banco Fiduciario pueden destinar los recursos al fin que su Cliente Fideicomitente disponga a bien. Este fin puede ser tan amplio como lo sean los recursos. ¿Podría un hondureño que trabaja en el extranjero destinar parte de los recursos que obtiene a un consumo *duradero* o *sostenible*? ¿Podría trabajar para obtener una vivienda financiada, educar a sus dependientes, invertir en un negocio propio seguro, a la vez que cubre un consumo *corriente* y se prepara para el retiro/retorno? El autor, propone un estudio jurídico, reforzado con conceptos financieros, para responder a estas y otras interrogantes.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿Es idóneo el Contrato Fideicomiso como herramienta jurídica tutelar para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial, necesaria para el retorno definitivo de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero?

1.2.2 Problemas Específicos

¿Las características del Contrato de Fideicomiso podrían hacerlo idóneo como herramienta jurídica tutelar para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial, necesaria para el retorno definitivo de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero?

¿Qué elementos de planificación patrimonial son tutelables a través de la suscripción de un Contrato de Fideicomiso?

¿Tendría aceptación por parte de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero, una planificación patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso?

¿Volvería a emigrar un hondureño que trabajó en el extranjero y regresa a Honduras, habiendo planificado patrimonialmente su retorno a través de un Contrato de Fideicomiso?

¿Cómo podría modificarse la legislación hondureña, para propiciar la idoneidad del Contrato de Fideicomiso, como medio jurídico tutelar para la planificación patrimonial de hondureños que trabajan en el extranjero? O es que acaso ¿La legislación hondureña actual ya propicia tal idoneidad?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar la idoneidad del Contrato de Fideicomiso como herramienta jurídica tutelar para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial, necesaria para el retorno definitivo de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio jurídico minucioso sobre las características del Contrato de Fideicomiso.
- Identificar los elementos de planificación patrimonial tutelables a través de la suscripción de un contrato de fideicomiso.
- Determinar si una planificación patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso, tendría aceptación por parte de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero.
- Determinar si una planificación patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso, evitaría que un migrante hondureño que retorna al país decida emigrar nuevamente.
- Identificar oportunidades de ajuste en el cuerpo normativo hondureño, tendientes a propiciar la idoneidad del Fideicomiso, como medio jurídico tutelar para la planificación patrimonial.
- Elaborar un modelo jurídico y de negocios para la prestación de servicios bancarios para la planificación patrimonial, tutelada a través de un contrato de fideicomiso.

1.4 Justificación de la Investigación

En Honduras la persona humana es el fin supremo de la sociedad y del Estado. Como población de dicho Estado, estamos llamados a promover el desarrollo económico y social en protección de la familia y a su patrimonio¹⁴. Es innegable que el deficiente establecimiento de condiciones básicas para la vida individual y social, es un *factor asociado con el área de origen* que motiva la decisión y proceso migratorio de miles hondureños. Aunque dichos hondureños logren generar cuantiosas remesas, que en suma tendrían la capacidad de mantener funcionando a más de la mitad del aparato Estatal, si no se les ofrecen medios tutelares para procurar un uso duradero de sus recursos, tendiente a planificar su retorno definitivo a *casa*, verán como el tiempo se lleva sus fuerzas y, a cambio, solo les devuelve cansancio, soledad y un sentimiento ininterrumpido de extrañeza.

1.5 Limitaciones de la Investigación

El presente trabajo de investigación se centrará en el estudio sobre el Contrato de Fideicomiso en Honduras, como medio jurídico tutelar para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial necesaria para el retorno definitivo de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero, según sean las características de la mayoría en su condición. Es decir, esta investigación no pretende abordar el estudio jurídico en cuestión, orientado a minorías de migrantes que, por ejemplo, trabajan en el extranjero en materias o profesiones especializadas, *opulentamente* retribuidas.

¹⁴ Artículos 59, 329, 111, 118, Constitucionales.

1.6 Viabilidad de la Investigación

El presente trabajo de investigación es viable, en virtud de ser factible la aplicación de métodos empíricos para lograr la consecución de los objetivos general y específicos planteados por el autor, y que tienen como fin primordial responder las preguntas de investigación causadas por el presente planteamiento del problema.

II. Capítulo II: Marco Teórico

2.1 Antecedentes de la Investigación

Según (Lee, 1966), es posible definir la migración en términos generales como un cambio permanente o semipermanente de residencia. En su ya citado trabajo, *Una Teoría de Migración*, Lee aclara que no todas las clases de movilidad espacial se ven envueltas por esta definición. Por su parte, la Real Academia Española (RAE) concibe la migración como el *desplazamiento geográfico de individuos o grupos, generalmente por causas económicas o sociales*. Por el año en que Lee publicó su teoría, los académicos no se aventuraban a generalizar la relación entre la migración y factores económicos. En todo caso, Lee nos ofrece una definición despojada de juicios, al distinguir la migración solo como un desplazamiento geográfico que conlleva un cambio de domicilio.

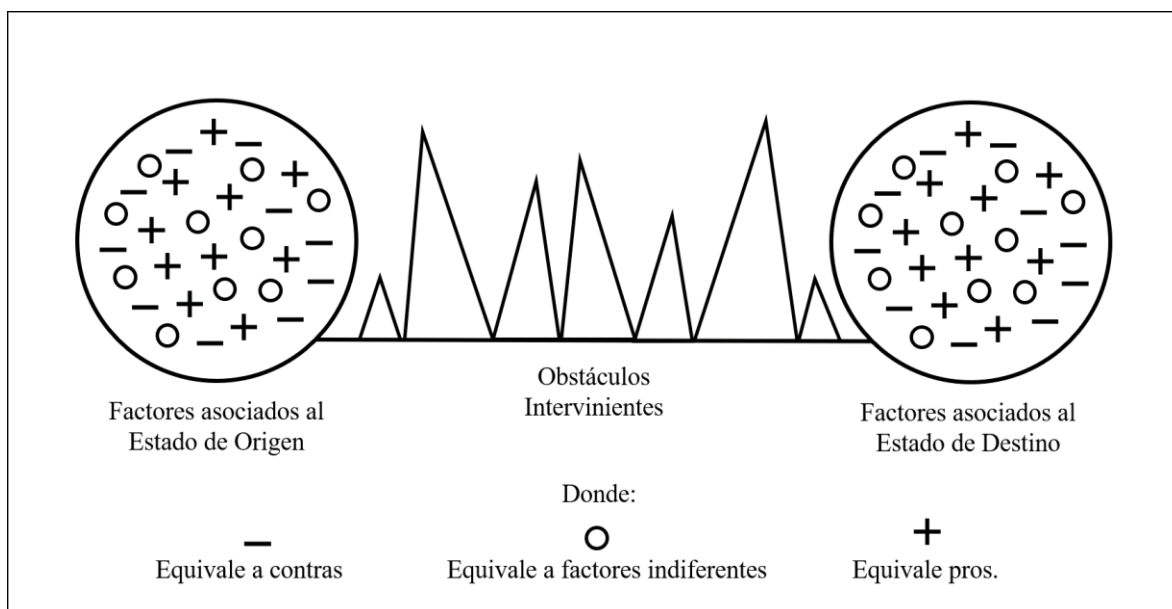
También es posible conceptualizar la migración como aquel:

“Movimiento poblacional que implica el traslado de un lugar a otro, ya sea dentro del territorio nacional o de un país a otro. Así, hay migración interna o externa”. (Morales, 2017)

Teniendo a la vista la noción de migración interna y externa, se vuelve necesario abordar otros dos conceptos: emigrar e inmigrar. Emigrar es abandonar su propio país para establecerse en otro extranjero; mientras que inmigrar es llegar a un país extranjero para radicarse en él (RAE). En consecuencia, la migración es emigración para un país (Estado de origen) e inmigración para otro (Estado de destino). Quizás Lee, al aclarar que no toda movilidad espacial es migración, se refería a que, para convertirse en migración, el desplazamiento geográfico debe implicar el *cambio de residencia* (cambio del lugar en el que se radica).

Retomando el ya relacionado modelo desarrollado por Lee, y particularmente en un ámbito de migración externa, se tiene que el Estado de origen presenta factores estimulantes para que los miembros de su población permanezcan en su territorio (pros) o decidan abandonarlo (contras). También se presentan factores que resultan irrelevantes, indiferentes para quienes toman la decisión de migrar. Tanto los factores estimulantes, como los factores *indiferentes*, se encuentran presentes en el Estado destino (aunque de forma abstracta, como se explicará más adelante). En la figura 1, se ofrece una versión ligeramente reexpresada del modelo elaborado por Lee, para explicar los factores que inciden en la decisión de migrar:

Figura 1 Factores de Origen, Factores de Destino y Obstáculos Intervinientes que inciden en la Decisión de Migrar



Fuente: Basado en *Una Teoría de Migración*, de Everett S. Lee (1966).

Si el lector toma como válida y vigente la teoría de Lee, y le resulta usual la forma en que la definición de la RAE asocia la migración a causas económicas, podría también dar crédito a los siguientes enunciados: 1) *Los factores económicos asociados al Estado de*

Origen deben parecer menos favorables que los del Estado de Destino; 2) Los factores económicos asociados al Estado de Destino, pese a los Obstáculos Intervinientes, se ofrecen más favorables que los del Estado de Origen y los de otros posibles Estados de Destino. Sin embargo, no todo debe verse en forma racional y definitiva. El autor de la teoría referida, advierte que algunos factores asociados al Estado de Origen afectan en la misma manera a algunas personas, mientras que otros factores afectan de forma variada a otros individuos. A esto se añade que las personas que viven en un área tienen un conocimiento de largo plazo sobre ella, lo que les capacita para hacer juicios sin prisas. Por el contrario: el conocimiento sobre el Estado de Destino, es rara vez exacto, y algunas ventajas y desventajas (pros y contras) solo pueden ser percibidas viviendo ahí. En tal sentido, quien migra tiene la certeza de que su condición actual es carente pero no puede estar convencido – al menos, racionalmente- de que al partir se dirige a la inminente superación de sus precariedades.

La migración, y en particular la migración masiva, no solo afecta a Honduras. A nivel de Centroamérica, la migración tiene algo de cotidianeidad. La CEPAL, citando a varios autores, afirma que dentro de los factores desencadenantes de las migraciones, *los determinantes económicos y productivos tienden a ser los más señalados y analizados*. Y es que observando las cifras a 2015, en relación a la migración a Estados Unidos, asegura que:

“(…) la migración parece estar directamente vinculada con los niveles de pobreza e insuficiencia de crecimiento y desarrollo socioeconómico. En concreto, el nivel de pobreza en los países del norte de Centroamérica es significativamente superior al promedio latinoamericano (28%). En

Honduras y Guatemala, la incidencia de la pobreza es del 74% y el 68%, respectivamente (...). En el caso de El Salvador, aunque la pobreza es menor, alcanza al 42% de la población”. (Alejandro I. Canales, 2019)

En la actualidad la relación de la migración con factores económicos es aceptada y está ciertamente comprobada. Los factores desencadenantes, de hecho, podrían estudiarse en relación a una región específica. En el documento recién citado, la CEPAL, basándose en datos del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR)¹⁵ y de la Organización de los Estados Americanos (OEA), expresa que *en la región del norte de Centroamérica hay confluencia de factores que impulsan la migración (...). En las dos últimas décadas, se ha hecho referencia al impacto creciente de la violencia y la inseguridad, que se suman a las ya conocidas y persistentes causas económicas y estructurales*. Sin ahondar en los detalles de estos factores asociados al Estado de Origen, que se suman a las determinantes económicas, se presenta a continuación un extracto del contexto operacional de la ACNUR en Honduras:

“Honduras se caracteriza por una situación de desplazamiento interno prolongado, principalmente causado por el crimen organizado. Pese al reconocimiento que en 2013¹⁶ realizó el Gobierno sobre el desplazamiento (por causa de violencia), las persistentes necesidades de protección en las comunidades de alto riesgo y la débil capacidad gubernamental constituyen desafíos continuos para una adecuada respuesta a la violación de los

¹⁵ También presentada como la Agencia de la ONU para los Refugiados (o UNHCR, por sus siglas en inglés)

¹⁶ PCM-053 de 2013, publicado el 26 de noviembre del 2013, en el Diario Oficial La Gaceta, Número 33,288, mediante el cual, entre otras cosas, se decreta la creación de la Comisión Interinstitucional para la Protección de las Personas desplazadas por la Violencia (CIPPDV).

derechos humanos (...). Grupos armados tales como maras o estructuras traficantes de drogas operan bajo la base de la debilidad institucional, consolidando así sus intereses económicos y ejerciendo control social y territorial sobre la población”. (ACNUR, 2022)

La diversidad de los Estados de Destino, en el proceso de migración de hondureños, ha incrementado de forma natural. Es muy probable que el lector, además de conocer a algún hondureño que vive en Estados Unidos o en España, también sepa de algún otro hondureño que vive en países como Canadá, Italia, Francia o Inglaterra, por mencionar algunos ejemplos. Sin embargo, es innegable la superioridad del volumen de migrantes hondureños que siguen rutas cuyo destino es Estados Unidos o España. Cabe recordar que según el Instituto Nacional de Estadística (INE), para el año 2006, el 91.4% de la población hondureña emigrante internacional residía en Estados Unidos. (INE, 2016). Según el mismo documento, el 90.9% de la población emigró por búsqueda de trabajo.

En resumen, la CEPAL, (Alejandro I. Canales, 2019) plantea que *la pobreza, el subdesarrollo económico y productivo, la situación de violencia y las bajas expectativas de que todo puede mejorar son factores fundamentales para explicar los altos volúmenes de emigración de los países del Norte de Centroamérica (NCA) hacia los Estados Unidos.*

En su publicación *Desarrollo y Migración, Desafíos y oportunidades en los países del norte de Centroamérica*, habiendo analizado datos publicados por *United States Census Bureau*, la CEPAL dio a conocer que entre 2005 y 2017 inmigraron en Estados Unidos un total de 298,814 hondureños. Honduras es el país que ocupa la tercera posición en cuanto se refiere a flujo migratorio cuyo destino es Estados Unidos. Es superado por Guatemala cuyo flujo migratorio, para el mismo período, alcanzó los 396,577. Para el caso de El Salvador,

el flujo ascendió a 458,892. Estos 1,154,283 inmigrantes registraron una edad promedio fluctuante entre los 27.7 y 28.9 años.

Haciendo foco en Honduras, se determinó que el 48.91%¹⁷ del flujo migratorio estuvo integrado por mujeres y el 51.09%¹⁸ por hombres. Categorizando los datos por edad, se observó que un 26.9% del flujo migratorio estuvo integrado por hondureños menores de 20 años. Ampliando el rango de edad se determinó que el 84.22% de los inmigrantes hondureños tenía menos de cuarenta años de edad.

El informe también determinó que, para 2017, la población de hondureños en Estados Unidos tenía los grados de escolaridad siguientes: el 46% tenía estudios secundarios incompletos, el 28% tenía estudios secundarios completos; el 13% tenía estudios universitarios incompletos y un tanto igual había concluido dicha etapa formativa.

Ya se ha resaltado la materialidad de las contribuciones que los migrantes hondureños realizan en forma de remesas. También se esbozó que una porción considerable de dichas remesas se destina al gasto corriente.

Aunque existen estudios más recientes sobre el empleo de las remesas, parecen todavía razonables las conclusiones alcanzadas por la CEPAL, como parte de su estudio en la región, en las postrimerías del Siglo XX. En el *Informe de la Reunión de Expertos sobre uso Productivo de las Remesas en Honduras*, dicho organismo puso de manifiesto que, en primer lugar, *el grueso de los envíos se destina al consumo.*

¹⁷ 146,138 hondureñas.

¹⁸ 152,676 hondureños.

“Las mejoras de vivienda, sus ampliaciones e incluso la construcción o adquisición de una nueva son la segunda prioridad de gasto de las familias receptoras (...). Una tercera opción de gasto, frecuentemente residual, es la inversión productiva”. (Secretaría CEPAL, 1999)

El presente trabajo, podría continuar abundando en el contexto problemático. Sin embargo, es preciso retomar la imagen del Fideicomiso, y su probable idoneidad. Para tal efecto, surge la consulta ¿Mediante la suscripción de un Contrato de Fideicomiso son tutelables usos para las remesas, tales como consumo corriente, mejora o adquisición de vivienda, inversión productiva y, en general, servicios bancarios accesorios?

2.2 Del Fideicomiso

Hablando sobre los antecedentes del Fideicomiso, es posible remontarse al empleo de este contrato, en la construcción y operación de ferrocarriles en México, a finales de los mil ochocientos. Sin embargo, no se ofrece necesario evocar memorias objeto ya de narración por múltiples autores. No huelga mencionar que los usos y configuraciones del Fideicomiso han evolucionado a tal punto que hoy, esta tipología contractual, goza de una versatilidad tan amplia como finalidades lícitas puedan imaginarse.

En Honduras, el Fideicomiso estuvo por mucho tiempo regulado por el Código de Comercio¹⁹. Hace poco más de un lustro, se robusteció el cuerpo normativo aplicable a este negocio jurídico, dada la entrada en vigor de las Normas para la Constitución, Administración y Supervisión de Fideicomisos (en adelante, Las Normas), originadas y aprobadas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS). Con la publicación de

¹⁹ Subsección Cuarta, Fideicomiso, Artículos 1033 en adelante.

Las Normas, en el Diario Oficial La Gaceta, en su edición número 34,287, del 11 de marzo del 2017²⁰, el Fideicomiso vio aún más nítida su denominación como *contrato típico*²¹.

En nuestro medio, el Fideicomiso ha tenido un uso selectivo. Si se examinara la cartera administrada por los Bancos Fiduciarios, se encontraría que gran parte de los Fideicomitentes son en realidad grandes corporaciones e, incluso, el propio Estado. Como medio para la contratación estatal, así como vehículo para la financiación y el desarrollo de concesiones, el Fideicomiso está al servicio de negocios voluminosos. Sin embargo, dado sus cada vez más conocidas bondades, el fideicomiso promete acercarse a arreglos más diversos.

El Fideicomiso ya en la actualidad presenta facilidades para quienes quieran planificar su sucesión e incluso algunos actos *inter vivos*²². El Fideicomiso Testamentario, definido en Las Normas como “*Aquél por el cual el fideicomitente, transmite en vida, bienes y/o derechos de su propiedad a una Entidad Autorizada, con el propósito de que esta los administre de acuerdo con las instrucciones recibidas, en beneficio del propio fideicomitente mientras viva y lo transmita a los fideicomisarios designados al momento de producirse su muerte*” es uno de los usos más comunes que se le da a este tipo de contrato, en cuanto a Personas Naturales se refiere.

El Contrato de Fideicomiso puede ser un contrato accesorio; pero también puede establecerse como un contrato principal, dando nacimiento a la formalización de relaciones subsiguientes. Es así que un fideicomiso testamentario puede contener estipulaciones para

²⁰ Anunciadas previamente a las Entidades Supervisadas, en a través de la Circular CNBS No. 007/2017, de fecha 28 de febrero de 2017.

²¹ Contrato que cuenta con una regulación sustancial en una ley (RAE).

²² Acto jurídico que tiene su causa en relaciones jurídicas realizadas entre personas vivas (RAE).

cumplir con una finalidad más elaborada que la simple disposición de fondos líquidos. Siguiendo con la idea del Fideicomiso Testamentario, el Fideicomitente, futuro causante, puede decidir con anticipación, cómo y cuándo deben pagarse los estudios de su nieta, los créditos de su hijo, la póliza de seguros de su cónyuge, etc.

Para la planificación patrimonial de hondureños que trabajan en el extranjero, podrían aplicarse usos similares. En la propuesta de mejora integrada al presente trabajo, se abordarán con mayor detenimiento aquellos aspectos patrimoniales cuya planificación puede ser tutelada a través de este tipo de contrato.

2.3 Bases Teóricas

Con base en las teorías y estudios relacionados en las líneas antecedentes, un hondureño que emigra por razones económicas, al decir volver, podría encontrar mejorado su entorno cercano, aunque sea de forma temporalmente. Sin embargo, al escasear nuevamente los recursos, el hondureño retornado podría decidir partir nuevamente.

Los estudios de gran envergadura realizados sobre migración y remesas, al estar vinculados a factores económicos (predominantemente), a menudo enriquecen el conocimiento que se tiene sobre sus razones y sus implicancias. Sin embargo, este conocimiento podría quedarse únicamente en manos de la academia, de funcionarios gubernamentales o de entes de cooperación. Todos ellos actuarán únicamente dentro de los límites ofrecidos por los recursos disponibles y la dependencia estructural. Incluso, retomar o profundizar estudios depende de la aprobación de partidas presupuestarias y su resultado puede no ser vinculante. No huelga mencionar que, aunque estos informes estén disponibles para el público en general, la comprensión e implementación de acciones puede

ser limitada para gran parte de los usuarios. Si mañana se emprendiera una campaña intensiva sobre el uso duradero de las remesas, probablemente su efecto sería menos voluminoso que las campañas masivas promovidas para el consumo suntuario.

Aunque se lograra socializar satisfactoriamente los resultados de estudios, en términos inteligibles para la mayoría de los hondureños que trabajan en el extranjero, infinidad de factores podrían inactivar las consecuentes acciones a tomar. Es en este punto donde la intervención de un tercero se vuelve relevante, útil. Un tercero que además del conocimiento, tenga la capacidad técnica para orientar y acompañar a quienes deseen planificar su retorno al país.

2.4 Definiciones Conceptuales²³

Contrato de Fideicomiso: Documento mediante el cual se constituye legalmente el fideicomiso y en donde se establecen los derechos y obligaciones del fideicomitente, fiduciario y fideicomisario (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017).

Emigración: Dicho de una persona: Abandonar su propio país para establecerse en otro extranjero (RAE).

Entidades Autorizadas: Son las entidades bancarias, asociaciones de ahorro y préstamo y el Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda, las cuales, de conformidad a lo dispuesto *en la Ley*, puedan administrar fideicomisos (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017).

²³ Los conceptos tomados de Las Normas, han sido incorporados al presente trabajo de manera literal y no discursiva.

Fideicomiso: Negocio jurídico de confianza, en virtud del cual se atribuye a las Entidades Autorizadas para operar como fiduciario la titularidad dominical sobre ciertos bienes, con la limitación de carácter obligatorio, de realizar solo aquellos actos exigidos para cumplimiento del tal fin lícito y determinado al que se destinen en el contrato. El fideicomiso implica la cesión de los derechos o la traslación del dominio de los bienes a favor del fiduciario (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017).

Fideicomiso Testamentario: Aquél por el cual el fideicomitente, transmite en vida, bienes y/o derechos de su propiedad a una Entidad Autorizada, con el propósito de que esta los administre de acuerdo con las instrucciones recibidas, en beneficio del propio fideicomitente mientras viva y lo transmita a los fideicomisarios designados al momento de producirse su muerte (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017).

Fideicomitente: Persona (s) natural (es) o jurídica (s) que tenga (n) la capacidad necesaria para hacer la transmisión de bienes y/o derechos de su propiedad que el fideicomiso implica (...) (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017).

Fideicomisario: Persona (s) natural (es) o jurídica (s) a favor de quien (es) se constituye el fideicomiso, con la capacidad necesaria para recibir los beneficios derivados del fideicomiso, así como los bienes fideicometidos residuales al vencimiento del término estipulado en el contrato de fideicomiso (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017).

Fiduciario: Institución a quien se le atribuye la titularidad dominical sobre ciertos bienes, para que realice con los mismos, sólo aquellos actos exigidos para el cumplimiento del fin lícito y determinado al que se destinen. Podrán actuar como fiduciarios solamente

las Entidades Autorizadas. El fiduciario nunca podrá ser designado fideicomisario (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017).

Inmigración: Dicho de una persona: Llegar a un país extranjero para radicarse en él (RAE).

Migración: Desplazamiento geográfico de individuos o grupos, generalmente por causas económicas o sociales (RAE).

Patrimonio Fideicometido: Es el patrimonio constituido por los bienes o derechos transferidos en fideicomiso y por los frutos que éstos generen. Dichos bienes o derechos conforman un patrimonio autónomo y por ende distinto e independiente al patrimonio del fideicomitente, del fiduciario, del fideicomisario, así como de cualquier otro patrimonio administrado por el fiduciario en propiedad fiduciaria, sin perjuicio de los derechos que cada una de las partes acá señaladas puedan tener en sus respectivas condiciones (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017).

Titularidad Dominical: Derecho de carácter temporal que otorga al fiduciario las facultades necesarias sobre el patrimonio Fideicometido, para actuar como dueño de dicho patrimonio frente a terceros (...) (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017).

Tutelar²⁴: Que guía, ampara o defiende (RAE).

²⁴ Ver también contexto de la [Propuesta de Mejora](#).

2.5 Formulación de Hipótesis

2.4.1 Hipótesis general

El Contrato de Fideicomiso es idóneo como herramienta jurídica tutelar para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial, necesaria para el retorno definitivo de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero.

2.4.2 Hipótesis específicas

Las características del Contrato de Fideicomiso lo hacen idóneo como herramienta jurídica tutelar para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial, necesaria para el retorno definitivo de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero.

La planificación patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso, tendría aceptación por parte de los migrantes hondureños que trabajan en el extranjero.

Habiendo planificado patrimonialmente su retorno a través de un Contrato de Fideicomiso, un hondureño que retorna al país no se vería obligado a tomar la decisión de volver a emigrar.

2.4.3 Variables

Para la consecución de los objetivos planteados en el presente trabajo de investigación se definirán, conceptual u operacionalmente, las siguientes variables:

*Idoneidad del Contrato de Fideicomiso*²⁵, como herramienta jurídica tutelar para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial, necesaria para el retorno definitivo de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero.

*Grado de aceptación*²⁶ de la planificación patrimonial tutelada a través de un *Contrato de Fideicomiso*, de parte de los migrantes hondureños que trabajan en el extranjero.

*Percepción de los migrantes hondureños que trabajan en el extranjero, respecto de la idea de migrar nuevamente*²⁷, teniendo en consideración el siguiente supuesto: han planificado patrimonialmente su retorno a Honduras, a través de un Contrato de Fideicomiso.

²⁵ En adelante, La Idoneidad del Contrato de Fideicomiso.

²⁶ En adelante, Grado de Aceptación.

²⁷ En adelante, Percepción de la Idea Supuesta.

III. Capítulo III: Diseño Metodológico

5.1 Diseño de la investigación.

El enfoque No Experimental Transversal²⁸ del presente trabajo de investigación, permitirá determinar si el Contrato de Fideicomiso es una herramienta jurídica tutelar idónea para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial, necesaria para el retorno definitivo de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero. El enfoque referido, partirá de un análisis integral sobre las características del Contrato de Fideicomiso, con miras a determinar la idoneidad objeto de hipótesis. Para este cometido, se explorarán ópticas tanto jurídicas como de negocios.

Habiendo extraído conclusiones relevantes para la investigación, que permitan validar o no la hipótesis general, restará someter a estudio las dos variables restantes: *el grado de aceptación de la planificación patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso y la percepción de los migrantes hondureños que trabajan en el extranjero, respecto de la idea de migrar nuevamente*, dado el supuesto introducido en la subsección 2.4.3 del presente.

5.2 Población y muestra.

En lo que respecta al *Grado de Aceptación y Percepción de la Idea Supuesta*, la población objeto de estudio está compuesta por personas naturales, hondureñas, que cumplen la cualidad de *haber migrado para trabajar en un Estado diferente a Honduras*. La muestra se establece en, al menos, 20 integrantes de la población.

²⁸ Este enfoque acuña que:

- No habrá manipulación de variables.
- Los datos se recolectarán en un mismo período, dadas las limitaciones temporales que circunscriben al presente trabajo académico.

Para estudiar *La Idoneidad*, la población objeto de estudio se delimita en personas naturales cuyo ejercicio profesional ha sido vinculante para la Constitución y Administración de Fideicomisos. La muestra se establece en, al menos, dos entrevistados (un experto en Materia Jurídica y un experto en Materia de Administración del Negocio Fiduciario).

5.3 Operacionalización de variables.

Las variables, en su totalidad, serán operacionalizadas a través de categorías de valoración, resultantes del proceso de la recolección, procesamiento y análisis de los datos objetivos.

En términos generales, el diseño de investigación y, particularmente, la operacionalización de variables, se resume en la siguiente tabla.

Tabla 1. Operacionalización de Variables.

Criterios Operacionales	Variables		
	Idoneidad (del Contrato de Fideicomiso)	Grado de Aceptación	Percepción de la Idea Supuesta
Definición Conceptual	<i>[Contrato de Fideicomiso] adecuado y apropiado para una cosa [prestar servicios bancarios...]</i> (Casado, 2009)	Aprobación <i>[de la Planificación Patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso...]</i> ²⁹ (RAE)	Sensación interior que resulta de <i>[la idea de migrar nuevamente, teniendo en consideración el supuesto...]</i> (RAE) ³⁰
Definición Operacional	<i>[Contrato de Fideicomiso] adecuado y apropiado para una cosa [prestar servicios</i>	Aprobación <i>[de la Planificación Patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso...]</i> , por	Sensación interior que resulta de <i>[la idea de migrar nuevamente, teniendo en consideración el</i>

²⁹ En el Contexto de la investigación.

³⁰ Las definiciones conceptuales de *Aceptación* y *Percepción* han sido deslindadas de las materias Jurídica y Psicológica, debido que sus implicaciones tienen sentidos más profundos que el *usual*.

Criterios Operacionales	Variables		
	Idoneidad (del Contrato de Fideicomiso)	Grado de Aceptación	Percepción de la Idea Supuesta
	<i>bancarios...]</i> según la opinión de los expertos entrevistados.	parte de los encuestados <i>[hondureños que trabajan en el extranjero].</i>	<i>supuesto...]</i> expresada por los encuestados <i>[hondureños que trabajan en el extranjero].</i>
Dimensiones	Opinión experta que determina la idoneidad plena, parcial o limitada del Contrato de Fideicomiso, en el contexto de la investigación	Respuesta del encuestado que indica el grado de aceptación de la <i>Planificación Patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso...</i>	Respuesta del encuestado que indica su opinión sobre la <i>idea de migrar nuevamente</i> ...
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> • Plena Idoneidad. • Idoneidad con retos por resolver. • Idoneidad limitada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Muy aceptable. • Medianamente Aceptable. • Poco Aceptable. • Inaceptable. 	<ul style="list-style-type: none"> • No migraría nuevamente. • Probablemente migraría nuevamente. • Definitivamente migraría nuevamente.
Escala de Medición	<p>Escala ordinal:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Plena Idoneidad. 2. Idoneidad con retos por resolver. 3. Idoneidad limitada. <p><i>Siendo "1" la posición que indica la mayor idoneidad.</i></p>	<p>Escala ordinal:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Muy aceptable. 2. Medianamente Aceptable. 3. Poco Aceptable. 4. Inaceptable. <p><i>Siendo "1" la posición que indica el mayor grado de Aceptación.</i></p>	<p>Escala ordinal:</p> <ol style="list-style-type: none"> I. No migraría nuevamente. II. Probablemente migraría nuevamente. III. Definitivamente migraría nuevamente. <p><i>Siendo "1" la posición que señala una menor disposición a migrar nuevamente.</i></p>

5.4 Técnicas para la recolección de datos.

Las técnicas que servirán de medio para la recolección de datos serán:

- La Entrevista Cualitativa: sintetizada en un cuestionario, sujeto a aprobación del entrevistado (si así lo solicitare el entrevistado). Según (Hernández Sampieri et al., 2014), este tipo de entrevista consiste en una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) (...). También menciona que a través de esta interacción se *logra la construcción conjunta de significados respecto a un tema*. En el [Apéndice 1](#), se muestra el esquema de cuestionario que será orientado, dependiendo de la especialidad del entrevistado.
- La Encuesta de Opinión (cuantitativa): a través de las opciones de diseño disponibles en la herramienta Forms de Google (medio electrónico). Según el objetivo planteado, podrán formularse preguntas abiertas o cerradas. Entre otras cosas, (Hernández Sampieri et al., 2014) señala que las preguntas tienen que ser claras, precisas y comprensibles para los sujetos encuestados. Por descontado, *deben evitarse términos confusos, ambiguos y de doble sentido*. En el [Apéndice 2](#), se muestra la estructura de la encuesta y la vista previa, de cara al entrevistado.

5.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos.

Los datos recopilados a través la encuesta diseñada, se someterán a una interacción manual que será mínima en vista de las facilidades ofrecidas por el medio electrónico que hará las veces de canal de diseño y recolección. Dicha interacción manual, se realizará en lo que respecta a las *preguntas abiertas*. El análisis de datos se orientará, aunque no se

limitará, a la obtención de conclusiones relevantes para dar respuesta a las preguntas de investigación.

Por su parte, el procesamiento de las entrevistas en persona consistirá en el filtro de las opiniones recabadas, a través de un cuestionario que podría ser objeto de revisión y aprobación por parte del entrevistado, si este así lo solicitara. El análisis de los datos resultantes, permitirá encontrar puntos de coincidencia o desencuentro entre las ópticas abordadas (jurídica y de negocios), al tiempo que afirmará o negará la hipótesis general.

5.6 Aspectos éticos.

Aunque hasta el momento la cita de obras se ha ceñido al marco de referencia aceptable para el presente trabajo, es importante considerar las siguientes implicancias. Las opiniones que se logren recabar a través de las entrevistas en persona, son emitidas por profesionales en el pleno ejercicio profesional. Es determinación del autor proteger la identidad de sus entrevistados, aunque éstos no lo hayan solicitado³¹.

En lo que respecta a la encuesta de opinión, los resultados serán manejados con estricta confidencialidad, pese a que la herramienta de diseño del cuestionario permite recabar direcciones de correo electrónico y otra información personal de los encuestados³².

³¹ Sin embargo, podrá corroborarse (para los fines académicos pertinentes) la realización de las sesiones de entrevista, a través de exposiciones a la vista de material audio visual.

³² Sin embargo, podrá corroborarse (para los fines académicos pertinentes) la realización de las encuestas, a través de la exposición a la vista de la hoja de cálculo contentiva de las respuestas registradas.

IV. Capítulo IV: Resultados

Previo al análisis de los datos recolectados, es necesario su procesamiento intermedio. En el caso de la encuesta de opinión, se incluyeron las siguientes preguntas abiertas: ¿Por qué motivo emigraría nuevamente? ¿Por qué no planificaría su retorno a Honduras, por medio de la suscripción de un contrato de fideicomiso? ¿Cuál es su ingreso mensual? Esta última, fue la única pregunta opcional de la respectiva cadena de bloques. Las respuestas abiertas recolectadas, han sido categorizadas de manera que se conviertan en datos susceptibles de análisis.

Por su parte, las entrevistas a expertos en materia de Negocios y en el ámbito Jurídico tomaron rumbos guiados por las preguntas del cuestionario. Tal secuencia supone la tarea de acotar algunas disertaciones, de manera que no se distancien de los objetivos propuestos por el estudio en asunto (ni de las disposiciones éticas señaladas en la [apartado 5.2](#)).

6.1 Resultados de la Encuesta de Opinión (Cuantitativa)

4.1.1 Grado de Aceptación

En lo que respecta al *Grado de Aceptación de la Planificación Patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso por parte de los encuestados*, el presente estudio obtuvo los siguientes resultados:

Gráfico 1 Grado de Aceptación de la Planificación Patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso



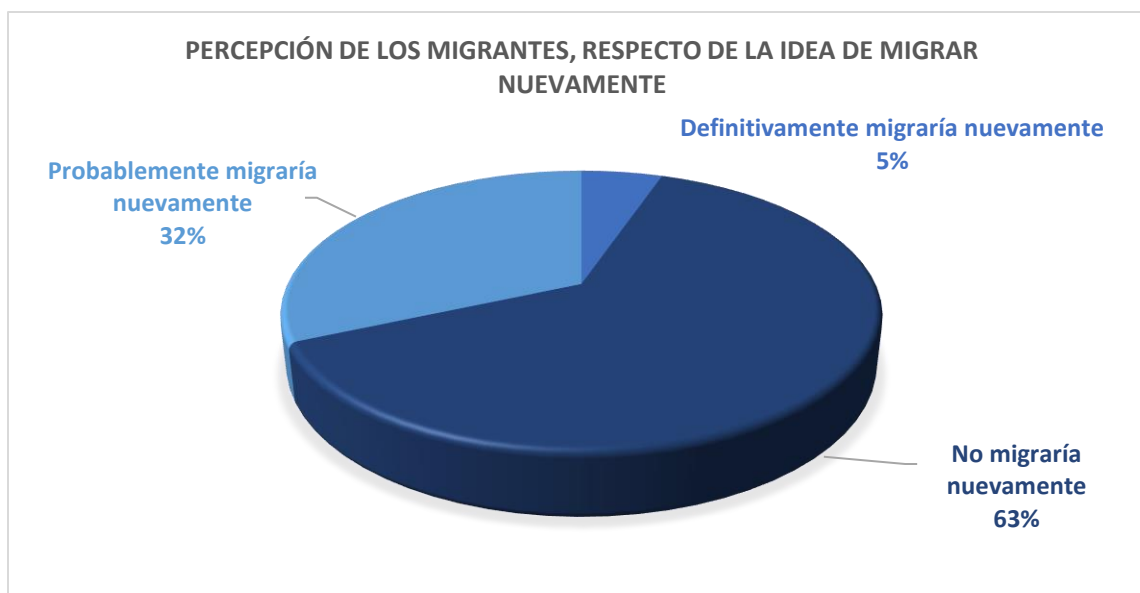
De los veinte (20) encuestados, a diez (10) les resultó *Muy Aceptable* la idea de planificar su retorno a Honduras, por medio de la suscripción de un contrato de fideicomiso. Cinco (5) encuestados respondieron que la idea les resultó *Medianamente Aceptable*. A cuatro (4) encuestados les resultó Poco Aceptable la idea, mientras que a uno (1) de los encuestados la idea se le presentó como *Inaceptable*. Este último miembro de la población afirmó *no saber* el motivo por el cual no planificaría su retorno a Honduras, por medio de la suscripción de un contrato de fideicomiso.

4.1.2 Percepción de los migrantes hondureños respecto de la idea de emigrar nuevamente

Se presentan a continuación los resultados obtenidos, en relación a la *Percepción de los migrantes hondureños que trabajan en el extranjero, respecto de la idea de migrar*

nuevamente, suponiendo que han planificado patrimonialmente su retorno a Honduras a través de un Contrato de Fideicomiso:

Gráfico 2 Percepción de los migrantes hondureños que trabajan en el extranjero, respecto de la idea de migrar nuevamente, suponiendo que han planificado patrimonialmente su retorno a Honduras a través de un Contrato de Fideicomiso



De los diecinueve (19) encuestados a los cuales no les resultó *Inaceptable* el fideicomiso, como medio de planificar su retorno a Honduras, doce (12) afirman que *No migrarían nuevamente* bajo el supuesto en que han regresado al país, habiendo planificado su retorno a Honduras a través de un Contrato de Fideicomiso. Seis (6) de los encuestados respondieron que *Probablemente migrarían nuevamente*, al tiempo que uno (1) de los encuestados afirmó que *Definitivamente migraría nuevamente*, pese la idea supuesta de haber planificado su retorno.

De los siete (7) encuestados que si volverían a migrar, cuatro (4) lo harían por *motivos de inseguridad*, mientras que los tres (3) restantes, lo harían por *motivos económicos*.

6.2 Resultados de las Entrevistas Cualitativas

4.2.1 Idoneidad del Contrato de Fideicomiso.

En el marco de lo conversado con los entrevistados, expertos en fideicomisos, se planteó la pregunta detallada a continuación:

¿Cuál de las siguientes conclusiones considera más acertada?:

1. El Fideicomiso es una herramienta *Idónea* para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial de migrantes hondureños.
2. El Fideicomiso es *Idóneo, pero tiene algunos retos* importantes a resolver para su plena idoneidad.
3. El Fideicomiso tiene una *Idoneidad Limitada*.

De lo anterior, resultaron las siguientes respuestas:

Experto Jurídico: Optaría por la primera opción. El fideicomiso es idóneo para establecer todo tipo de servicios que la banca otorga. Los fideicomisos son una forma ordenada y estructurada de manejar muchos servicios dentro del sistema financiero, llámese Seguros, Fondos de Pensiones, Cuentas Bancarias, Garantías, Créditos. Hay un abanico de posibilidades para el Fideicomiso, que no las hemos explotado en nuestro país.

Experto en Negocios: Diría que la 2. Tiene condiciones, pero todavía hay oportunidades para mejorar.

Como resultado de las entrevistas, también es posible hacer una comparación sintética entre el criterio del Experto Jurídico en Fideicomisos y el criterio del Experto Administración del Negocio de Fiduciario. Dicha comparación, se refleja en la siguiente tabla:

Tabla 2 Comparación sintética de criterios de Expertos en Fideicomiso

Aspecto	Experto Jurídico	Experto en Negocios
Accesibilidad actual del Fideicomiso para personas naturales.	Accesibilidad total.	Accesibilidad parcial.
Experiencia en Fideicomisos suscritos por personas naturales.	Alguna experiencia.	Muy poca experiencia.
Posibilidad de formalizar Fideicomisos a través de medios electrónicos.	Parcialmente posible ³³ .	Totalmente posible.
Accesibilidad de costos.	Accesibilidad parcial.	Accesibilidad parcial.
Pretensión de finalidades a través de un contrato de Fideicomiso (compra de vivienda, negocio propio, etc.).	Se pueden pretender parcialmente.	Se pueden pretender.
Beneficios colaterales.	Seguros, Garantías, Cuentas Bancarias, Fondos de Pensiones, Créditos.	Garantía de educación, Salud, Seguros, Fondos de Pensiones.

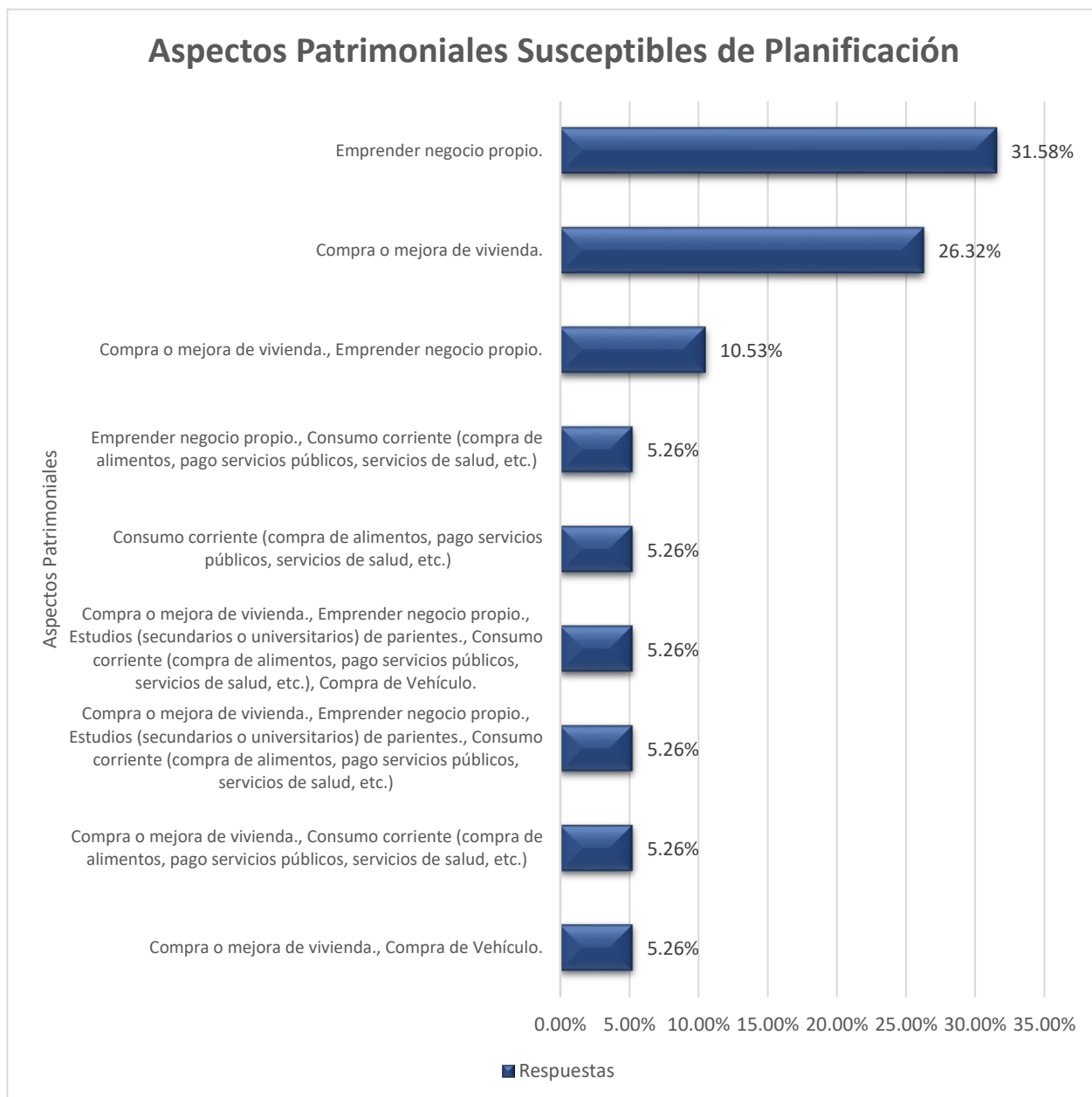
Los resúmenes de las opiniones obtenidas, pueden ser consultados en el [Apéndice 4](#).

6.3 Otros resultados obtenidos de la recolección de datos

El presente estudio, también obtuvo algunos otros resultados, mismos que se detallan a continuación:

³³ Hay formalidades a considerar, en caso de inmuebles fideicometidos.

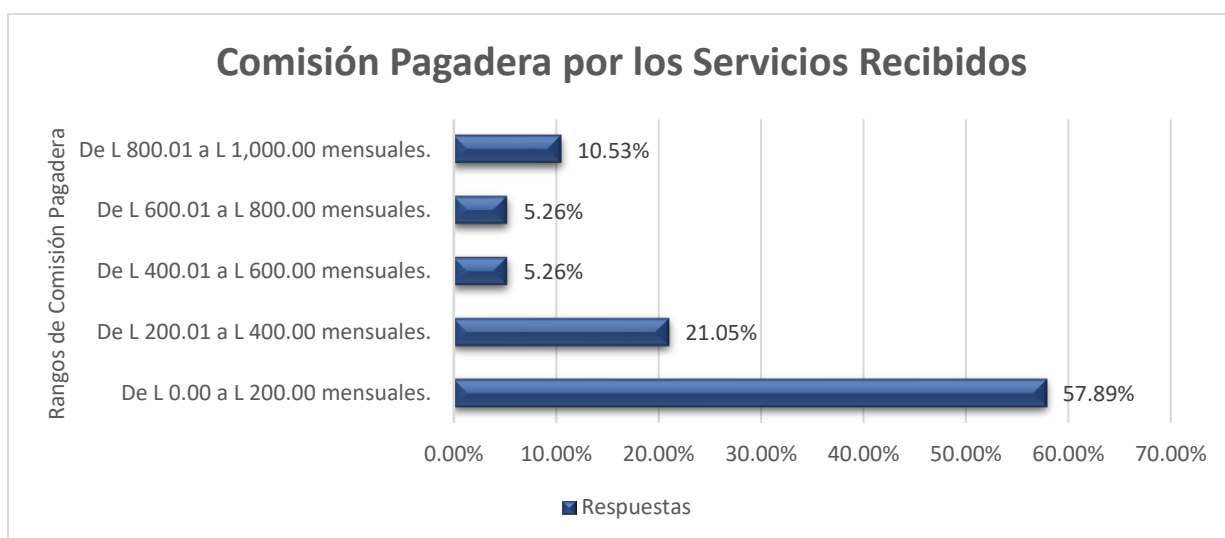
Gráfico 3 Aspectos patrimoniales susceptibles de planificación antes de volver a Honduras, a través de un contrato de fideicomiso



De los diecinueve (19) encuestados a los cuales no les resultó *Inaceptable* el fideicomiso, como medio de planificar su retorno a Honduras, seis (6) indicaron de forma aislada que *Emprender negocio propio* es el elemento patrimonial que planificarían antes

de volver a su país. En cuanto a frecuencia de selección, a dicho elemento le sigue la *Compra o mejora de vivienda* con cinco (5) respuestas, también de forma aislada. Es importante mencionar que tanto de forma separada como combinada, las opciones *Compra o mejora de vivienda* y *Emprender un negocio propio* son los aspectos patrimoniales presentes con mayor frecuencia en las respuestas de los encuestados. Es así que los aspectos *vivienda* y *negocio propio* estuvieron presentes en once (11) de las diecinueve (19) respuestas (57.89%).

Gráfico 4 Comisión pagadera por los servicios recibidos



De los diecinueve (19) encuestados a los cuales no les resultó *Inaceptable* el fideicomiso, como medio de planificar su retorno a Honduras, once (11) indicaron de estarían dispuestos a pagar entre L 0.00 y L 200.00 mensuales por los servicios recibidos por el Fiduciario. A ellos, se suman cuatro (4) encuestados que, en contraprestación a los

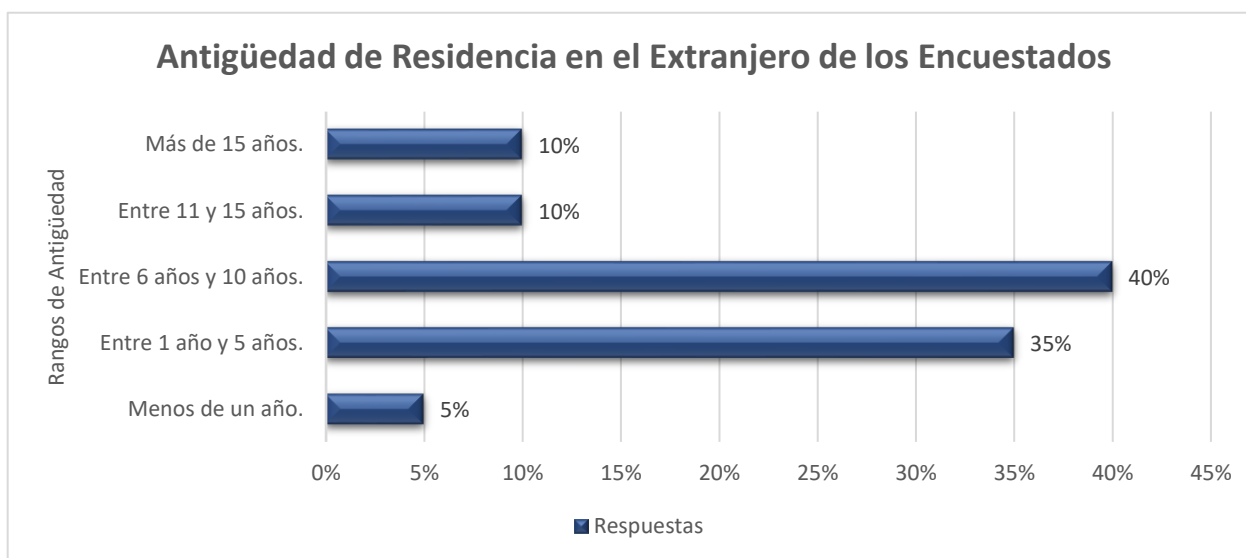
servicios recibidos, pagarían mensualmente entre L 200.01 y L 400.00. Los restantes cuatro (4) encuestados, pagarían de forma mensual más de L 400.01 por los servicios recibidos.

Gráfico 5 País de residencia actual de los encuestados



Al momento del estudio, uno (1) de los encuestados residía en Inglaterra. Los restantes diecinueve (19) encuestados, indicaron como país de residencia España (11) o Estados Unidos (8).

Gráfico 6 Antigüedad de residencia en el extranjero de los encuestados



Al momento del estudio: uno (1) de los encuestados había residido en el extranjero *por menos de un año*; siete (7) de los encuestados habían residido en el extranjero *entre 1 año y 5 años*; ocho (8) de los encuestados habían residido en el extranjero *entre 6 y 10 años*. Por su parte, cuatro (4) de los encuestados habían residido en el extranjero por más de 11 años.

Algunos datos demográficos se resumen a continuación:

Tabla 3 Género de los encuestados

Genero	Cantidad de Respuestas
Femenino	13
Masculino	7
Suma total	20

Tabla 4 Estado Civil de los encuestados

Estado Civil	Cantidad de Respuestas
Casado(a)	3
Soltero	17
Suma total	20

Tabla 5 Edad de los encuestados

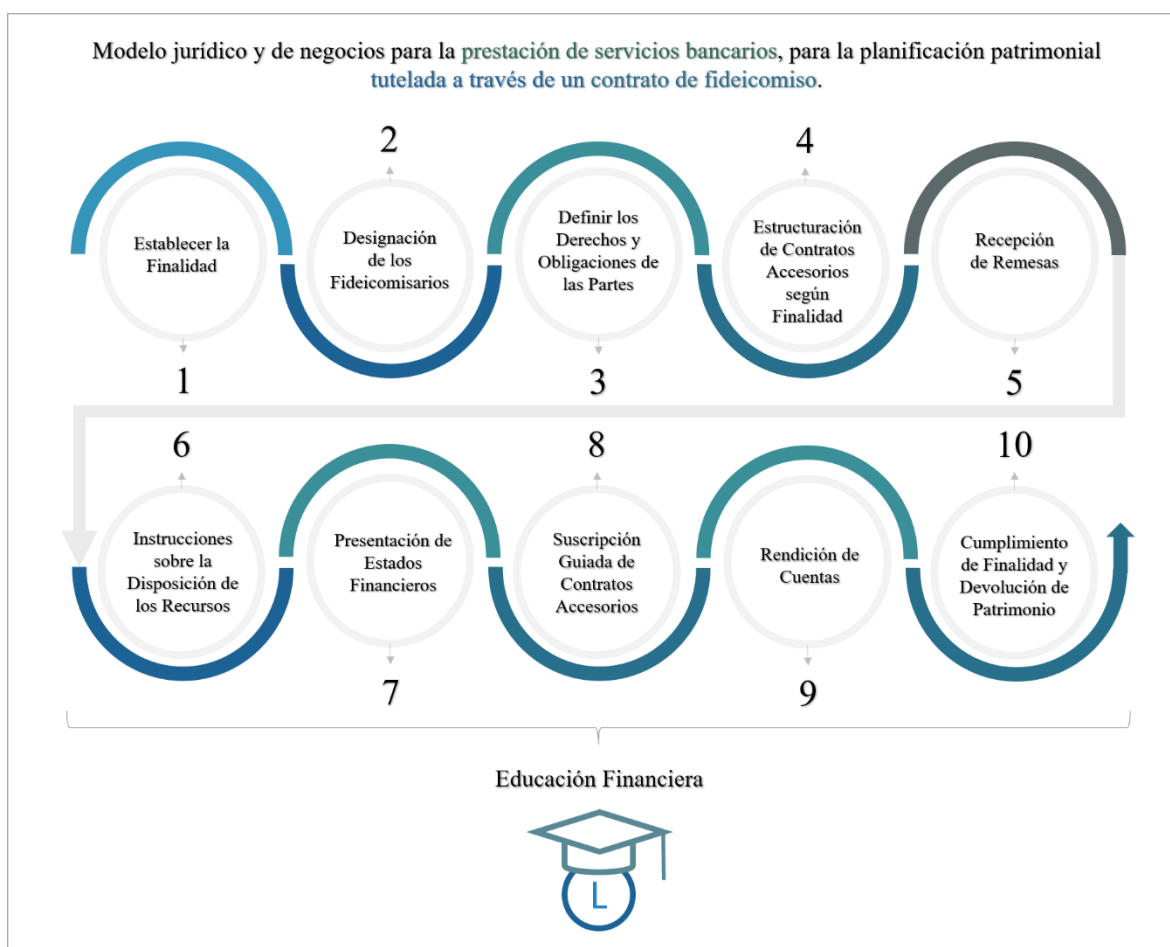
Estado Civil	Cantidad de Respuestas
Entre 18 años a 24 años	5
Entre 25 años a 30 años	1
Entre 31 años a 40 años	7
Entre 41 años a 50 años	7
Suma total	20

Finalmente, en el [Apéndice 3](#) se ofrecen algunos resultados adicionales que podrían motivar estudios más profundos sobre la relación entre el *Grado de Aceptación de la Planificación Patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso* y los Ingresos Promedio Mensuales de los encuestados, su Edad y su Antigüedad de Residencia en el País Extranjero.

V. Capítulo V: Propuesta de Mejora

Tal como se propuso en los objetivos específicos, está dentro del alcance del presente trabajo elaborar un modelo jurídico y de negocios, para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial, tutelada a través de un contrato de fideicomiso. En cumplimiento de tal cometido, se presenta a continuación el modelo referido y su respectiva descripción.

Figura 2 Modelo jurídico y de negocios para la prestación de servicios bancarios, para la planificación patrimonial tutelada a través de un contrato de fideicomiso³⁴.



³⁴ Aunque algunos verbos se plasman en infinitivo, las secciones del modelo no representan *objetivos*, en el sentido usual.

Este modelo, en apariencia, no se distancia del funcionamiento ordinario de un fideicomiso de administración o de planificación patrimonial, salvo por dos elementos: la *Suscripción Guiada de Contratos Accesorios* y la *Educación Financiera*³⁵. Antes de describir dichos elementos *novedosos*, es oportuno abordar los demás componentes del modelo. Para efectos prácticos y de nítido entendimiento, el acercamiento a dichos componentes no será discursivo, sino delimitado.

Las Normas para la Constitución, Administración y Supervisión de Fideicomisos, citadas a lo largo del presente documento, arroja luz suficiente sobre estas concepciones (por descontado, identificadas como signos de idoneidad del contrato de fideicomiso, como herramienta jurídica tutelar para la prestación de servicios bancarios, en el marco de la planificación que nos ocupa):

Finalidad del fideicomiso: el patrimonio Fideicometido está destinado al cumplimiento del fin determinado por el fideicomitente en el contrato de fideicomiso, siempre y cuando dicho fin no contraventa la ética y la moral, las leyes o el orden público (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017).

Designación de los fideicomisarios: es posible designar uno o más fideicomisarios del fideicomiso, así como establecer uno o más sustitutos. Incluso, es facultad del fideicomitente sustituir o eliminar fideicomisarios, en el momento que lo considere (si así lo hubiese dispuesto contractualmente).

Derechos y obligaciones de las partes: estas disposiciones constituirán un elemento fundamental de la relación contractual. Algunos derechos y obligaciones emanan de la Ley;

³⁵ Término utilizado en el sentido de *proceso de dar a conocer* los productos y servicios bancarios ofrecidos por las Instituciones Supervisadas.

otros, de la *Ley entre las partes*, originada mediante la suscripción del *Contrato de Fideicomiso*.

Estructuración de contratos accesorios según finalidad: usualmente, la finalidad del fideicomiso podría contemplar desde un inicio la estructuración y suscripción de un contrato accesorio al fideicomiso. Como se explicará más adelante, esta estructuración y suscripción, de ser *guiada*, podría significar una *ampliación* a la finalidad original.

Recepción de remesas: Los bienes y derechos transferidos por el fideicomitente al fideicomiso constituyen un Patrimonio Fideicometido y por ende un patrimonio *autónomo e independiente*, distinto del patrimonio del fideicomitente, del fiduciario, del fideicomisario, así como de cualquier otro patrimonio administrado por el fiduciario en propiedad fiduciaria (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017). Esta seguridad ofrecida al patrimonio, es una de las principales características del fideicomiso, en favor del fideicomitente y sus fideicomisarios. Este patrimonio, originalmente representado por *numerario* producto del envío y recepción de remesas, podría experimentar diversas transformaciones, incrementos y disminuciones.

Instrucciones sobre la Disposición de los Recursos: es responsabilidad del banco fiduciario *cuidar y administrar los bienes y derechos que constituyen el patrimonio del fideicomiso, siguiendo las instrucciones del Fideicomitente, con la diligencia y dedicación de un comerciante en negocio propio y leal administrador* (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017). Es importante mencionar que el banco fiduciario *será responsable de los daños* y perjuicios que provengan de faltas cometidas en el ejercicio de sus funciones (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017). Al realizar una equivalencia

simbólica entre la labor del fiduciario y el *ejercicio del tutor*³⁶, se identifica que *el tutor responde de los intereses legales del capital del pupilo, cuando por su omisión o negligencia, quedare improductivo o sin empleo* (Congreso_Nacional_de_Honduras, 1984).

Presentación de Estados Financieros: también es responsabilidad del fiduciario *preparar estados financieros de cada fideicomiso, cuando menos cuatro (4) veces al año* (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017). He aquí otra coincidencia entre el rol de fiduciario y el ejercicio de la tutela: *el tutor está obligado a llevar cuenta exacta y documentada de todas las operaciones de su administración* (Congreso_Nacional_de_Honduras, 1984).

Rendición de Cuentas: el fiduciario debe *rendir cuenta final de su gestión a los fideicomitentes, fideicomisarios y a la Comisión cuando proceda, al término del fideicomiso o de su intervención en él* (Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017). Por su parte, *el tutor deberá rendir cuentas al concluirse la tutela o cesar en su cargo* (Congreso_Nacional_de_Honduras, 1984).

En el entendimiento de esta, y las previas equivalencias simbólicas funcionales, encuentra su significado la calidad tutelar de los servicios fiduciarios que, en parte, da nombre y contenido al presente trabajo de investigación.

Cumplimiento de finalidad y devolución de patrimonio: cumplida la finalidad, es deber del fiduciario *devolver al fideicomitente(s) indicado(s) en el contrato de fideicomiso, los remanentes que existan en el fideicomiso al momento de su extinción y liquidación, en*

³⁶ Tutor en los términos definidos en la legislación hondureña, en materia de Familia.

la forma establecida en el contrato de fideicomiso

(Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS), 2017). Esta devolución del Patrimonio Fideicometido existente, completa el ciclo del modelo propuesto.

Como se adelantó en alguno de los párrafos precedentes, la finalidad originalmente establecida en el contrato, podría verse *ampliada* a través de la *suscripción guiada de contratos accesorios*. Estas ampliaciones, vienen a representar el verdadero *valor agregado* del modelo, teniendo en cuenta que estas suscripciones llegarán a formalizarse una vez que se materializado la *educación financiera*. Es decir, el fiduciario no solo ofrece productos y servicios genéricos conexos al inicio de la relación, sino que a efecto de hacer rendir el Patrimonio Fideicometido, propone al Cliente Fideicomitente la facilidad de contratar estos servicios a lo largo de la vigencia del fideicomiso, como contrato principal.

El modelo supone *acciones a tomar* para los actores originarios del fideicomiso: el Fideicomitente y el Fiduciario. Para el primero, se presenta la posibilidad de optar a un fideicomiso que permita mejorar las condiciones que, en un principio, fueron insuficientes y representaron un factor *desfavorable* tomado en cuenta al momento de decidir migrar. Para el segundo, surge el desafío de poder atraer la atención de los potenciales clientes-fideicomitentes, hacia una figura tenida como compleja y desconocida.

No huelga decir que actores como El Regulador, y el propio Estado de Honduras, podrían asumir roles *procuradores* en apoyo al Fiduciario. En un inicio, alcanzar el punto de equilibrio³⁷ de un patrimonio autónomo, podría ser desalentador para quien pretenda

³⁷ Umbral de rentabilidad (Martín, 2008).

constituirlo. Sin embargo, con algunas *facilidades legislativas*³⁸ promovidas por El Regulador, la onerosidad del fideicomiso podría ser tal que impacte muy levemente el capital Fideicometido. Por su parte, el Estado de Honduras está en la posibilidad de *auxiliar* a los potenciales *usuarios*, a través de la subvención de los costos por administración fiduciaria, durante el período transcurrido entre la suscripción del contrato y la consecución del punto de equilibrio referido. También es una opción viable, *limitar las obligaciones tributarias materiales de este tipo de patrimonios autónomos*³⁹, durante el período referido.

6.4 Impacto de la propuesta.

El impacto de la propuesta podrá materializarse, en la medida en que los diferentes actores intervinientes ejecuten las *acciones a tomar* que les son menester. Implementado el mismo, podría estudiarse su efecto, en cuanto al aumento o disminución en el *Grado de Aceptación de la Planificación Patrimonial tutelada, a través de un Contrato de Fideicomiso*, por parte de los *usuarios*. Habiendo implementado dicho modelo, a través de la documentación de casos de éxito, podría estudiarse su incidencia en la *Percepción de los migrantes hondureños retornados, respecto de la idea de migrar nuevamente*, siendo que han planificado patrimonialmente su retorno a Honduras, a través del Contrato que nos ha ocupado.

En resumen, los beneficios alcanzables por el modelo propuesto no solo se vislumbran en pro de quienes planifiquen su retorno. Considerando la ya referida

³⁸ Modificación normativa identificada: restringir la onerosidad del contrato de fideicomiso, al punto que no pueda exceder, dentro del modelo en estudio, los beneficios producidos por el Patrimonio Fideicometido.

³⁹ Modificación normativa identificada: otorgar períodos de gracia para el surgimiento de obligaciones de pago de impuesto, relacionadas a fideicomisos suscritos por hondureños que residen en el extranjero, dentro de un umbral razonable.

materialidad de las remesas, el patrimonio Fideicometido actualmente administrado por el Sistema Financiero Nacional podría verse considerablemente incrementado. Los ingresos por administración fiduciaria se verían positivamente impactados y, sobre todo, la colocación de productos accesorios reforzaría la estrategia comercial y de crecimiento de las Instituciones Supervisadas.

VI. Capítulo VI: Discusión, Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Discusión

Aunque desde el punto de vista jurídico, el contrato de Fideicomiso es *Idóneo* para la prestación de servicios bancarios, orientados a la planificación patrimonial de migrantes hondureños, tiene retos importantes a resolver, desde la perspectiva de negocio. Uno de estos retos, y probablemente el más importante, es la necesidad de volver accesible el fideicomiso, a través del abaratamiento o subvención de los honorarios por administración fiduciaria.

Si bien el abaratamiento de dichos honorarios, atraería la atención de los potenciales usuarios, probablemente diezmaría el interés de oferta de parte de las Instituciones Fiduciarias. En esta disyuntiva, surge la oportunidad de mediación de parte del Estado y sus instituciones. La subvención razonable, temporal e incluso parcial de los honorarios por administración fiduciaria, se presenta como la alternativa más viable para atraer a los suscribientes⁴⁰. Esto, a priori, podría afinar un producto accesible y atractivo desde la óptica del Fideicomitente, sin descalificarle como *un buen negocio* para el Fiduciario.

Dado que el Fideicomiso ha estado orientado a personas jurídicas (según lo expresado por los expertos), su divulgación y enseñanza serán fundamentales para atraer el interés de los potenciales Fideicomitentes. En la encuesta de opinión dirigida a los hondureños migrantes que trabajan en el extranjero, se incluyó un breve vídeo para explicar algunas generalidades del Fideicomiso. Dicho material, pudo haber no estado disponible en algún navegador o red de conexión a internet. Esto podría haber incidido sobre el *Grado de*

⁴⁰ Fideicomitente y Fiduciario.

Aceptación de la Planificación Patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso, expresada por los encuestados usuarios de otro navegador o conexión. Este supuesto, podría inducir a pensar en una relación directa, configurada en la siguiente *hipótesis a probar*: A mayor conocimiento sobre Fideicomisos, mayor grado de aceptación expresado por los encuestados.

La percepción de los migrantes hondureños que trabajan en el extranjero, respecto de la idea de migrar nuevamente, teniendo en cuenta la *idea supuesta*, hace resonar el estudio y entendimiento de la teoría acuñada por Everett S. Lee. Puesto que los hondureños encuestados tendrían cierta *disposición a migrar nuevamente*, dados factores económicos y sociales, es razonable afirmar que los *factores asociados al Estado de origen* no solamente *motivan* la decisión de migrar sino que podrían influir en la decisión de *no retornar definitivamente*. Esto, no quita el hecho de que quienes no migraría nuevamente, teniendo en cuenta la *idea supuesta*, son la mayoría según los resultados obtenidos.

6.2 Conclusiones

En el presente trabajo de investigación, se determinó la idoneidad del Contrato de Fideicomiso como herramienta jurídica tutelar para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial, necesaria para el retorno, definitivo o no, de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero.

Se realizó un estudio jurídico minucioso sobre las características del Contrato de Fideicomiso al tiempo que se identificaron los elementos de planificación patrimonial tutelables a través de la suscripción de un contrato de fideicomiso. Se determinó que una planificación patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso, tendría mediana y alta aceptación por parte de migrantes hondureños que trabajan en el extranjero. También fue posible determinar que una planificación patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso no evitaría, en todos los casos, que un migrante hondureño que retorna al país decida emigrar nuevamente. Esto, debido a motivos económicas y de inseguridad.

Adicionalmente, se identificaron oportunidades de ajuste en el cuerpo normativo hondureño, particularmente en el ámbito de costos por administración fiduciaria y obligaciones tributarias materiales, tendientes a propiciar la idoneidad del Fideicomiso, como medio jurídico tutelar para la planificación patrimonial. Estas oportunidades identificadas son referencias abiertas, relacionadas a las acciones a tomar que en la propuesta de mejora atañen al Regulador y al Estado de Honduras.

Por último, como propuesta de mejora, fue elaborado un modelo jurídico y de negocios para la prestación de servicios bancarios para la planificación patrimonial, tutelada a través de un contrato de fideicomiso.

6.3 Recomendaciones

En las postrimerías de este trabajo de investigación, el autor recomienda:

A los hondureños que trabajan en el extranjero: adquirir conocimiento sobre los productos y servicios ofrecidos por los Bancos. Este contacto aparentemente insignificante, podría acercarlos a la posibilidad de optimizar el uso de las remesas permitiendo, en el mejor de los casos, minimizar el consumo corriente y aumentar los recursos destinados a adquisición de vivienda o a la capitalización de un negocio propio.

A la Comisión Nacional de Banco y Seguros, como ente supervisor: velar por una mayor divulgación del fideicomiso, como medio de planificación patrimonial y, en general, como un producto bancario disponible para personas naturales.

A los Bancos Fiduciarios: adoptar el modelo jurídico y de negocios propuesto en el presente documento, a fin de personalizarlo como parte de su estrategia de negocios. También es recomendable que a través de conglomerados como la Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias (AHIBA), exploren oportunidades de mejora al cuerpo normativo, tendientes a volver disponible este servicio para los potenciales Fideicomitentes que residen en el extranjero.

Al Estado de Honduras: allanar⁴¹ el camino de regreso, para los compatriotas hondureños que han tenido que migrar, dados factores económicos y sociales.

⁴¹ A través de la subvención razonable, temporal y parcial de los costos por administración fiduciaria.

Bibliografía

- ACNUR. (2022). *ACNUR*. Sitio Oficial del ACNUR:
https://www.acnur.org/op/op_fs/632a34454/unhcr-honduras-factsheet-march-2022.html?query=Honduras
- Alejandro I. Canales, J. A. (2019). *Desarrollo y migración: Desafíos y oportunidades en los países del norte de Centroamérica*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas,.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44649/1/S1000454_es.pdf
- BCH. (19 de Febrero de 2023). <https://www.bch.hn/>. <https://www.bch.hn/>:
<https://www.bch.hn/estadisticas-y-publicaciones-economicas/reportes-dinamicos/sector-externo/remesas-familiares-corrientes>
- Casado, M. L. (2009). *Diccionario jurídico* (6 ed.). Buenos Aires, Argentina: Valletta Ediciones. <https://doi.org/9786076160749>
- Comisión_Nacional_de_Bancos_y_Seguros_(CNBS). (2017). *Normas para la Constitución, Administración y Supervisión de Fideicomisos* (Vol. 34287). Empresa Nacional de Artes Gráficas (ENAG) - Diario Oficial La Gaceta | Honduras.
- Congreso_Nacional_de_Honduras. (1984). *Código de Familia* (Vol. 24394). Empresa Nacional de Artes Gráficas (ENAG) - Diario Oficial La Gaceta.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6 ed.). McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- INE. (2016). <https://www.ine.gob.hn/>. <https://www.ine.gob.hn/>:
https://www.ine.gob.hn/publicaciones/migracion_y_remesas/mr_2016/4-analisis-de-resultados.pdf
- Lee, E. S. (1966). A Theory of Migration. *Demography*, 3(1), 47-57.
- Marcuse, R. J. (2009). *Diccionario de Términos Financieros y Bancarios*. Ecoe Ediciones.

- Martín, M. Á. (2008). *Diccionario de contabilidad, auditoría y control de gestión*. Ecobook - Editorial del Economista.
- Morales, R. M. (2017). *Diccionario jurídico: teórico práctico*. IURE Editores.
<https://doi.org/9786076160749>
- Perdomo, R. (04 de Octubre de 1999). *repositorio.cepal.org*.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/25423/LCmexL403_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ramos, E. G. (2012). *Pobreza, migración, remesas y desarrollo económico*. Argentina: B - EUMED.
- Secretaría CEPAL, P. S. (1999). *Informe de la Reunión de Expertos sobre uso Productivo de las Remesas en Honduras*. CEPAL. Publicación de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/24131/LCmexL394_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Glosario de Términos⁴²

Contrato de Fideicomiso: Documento mediante el cual se constituye legalmente el fideicomiso y en donde se establecen los derechos y obligaciones del fideicomitente, fiduciario y fideicomisario.

Emigración: Dicho de una persona: Abandonar su propio país para establecerse en otro extranjero.

Entidades Autorizadas: Son las entidades bancarias, asociaciones de ahorro y préstamo y el Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda, las cuales, de conformidad a lo dispuesto *en la Ley*, puedan administrar fideicomisos.

Fideicomiso: Negocio jurídico de confianza, en virtud del cual se atribuye a las Entidades Autorizadas para operar como fiduciario la titularidad dominical sobre ciertos bienes, con la limitación de carácter obligatorio, de realizar solo aquellos actos exigidos para cumplimiento del tal fin lícito y determinado al que se destinen en el contrato. El fideicomiso implica la cesión de los derechos o la traslación del dominio de los bienes favor del fiduciario.

Fideicomiso Testamentario: Aquél por el cual el fideicomitente, transmite en vida, bienes y/o derechos de su propiedad a una Entidad Autorizada, con el propósito de que esta los administre de acuerdo con las instrucciones recibidas, en beneficio del propio fideicomitente mientras viva y lo transmita a los fideicomisarios designados al momento de producirse su muerte.

⁴² Ver también [Definiciones Conceptuales](#). Los términos usados durante el presente documento, se han incorporado a la redacción o han sido referenciados debidamente al pie de página, de manera que la lectura no se vea interrumpida.

Fideicomitente: Persona (s) natural (es) o jurídica (s) que tenga (n) la capacidad necesaria para hacer la transmisión de bienes y/o derechos de su propiedad que el fideicomiso implica (...).

Fideicomisario: Persona (s) natural (es) o jurídica (s) a favor de quien (es) se constituye el fideicomiso, con la capacidad necesaria para recibir los beneficios derivados del fideicomiso, así como los bienes fideicometidos residuales al vencimiento del término estipulado en el contrato de fideicomiso.

Fiduciario: Institución a quien se le atribuye la titularidad dominical sobre ciertos bienes, para que realice con los mismos, sólo aquellos actos exigidos para el cumplimiento del fin lícito y determinado al que se destinen. Podrán actuar como fiduciarios solamente las Entidades Autorizadas. El fiduciario nunca podrá ser designado fideicomisario.

Inmigración: Dicho de una persona: Llegar a un país extranjero para radicarse en él.

Las Normas: Se refiere a las Normas para la Constitución, Administración y Supervisión de Fideicomisos, vigentes desde su publicación en el Diario Oficial La Gaceta, en su edición número 34,287, del 11 de marzo del 2017.

Migración: Desplazamiento geográfico de individuos o grupos, generalmente por causas económicas o sociales.

Patrimonio Fideicometido: Es el patrimonio constituido por los bienes o derechos transferidos en fideicomiso y por los frutos que éstos generen. Dichos bienes o derechos conforman un patrimonio autónomo y por ende distinto e independiente al patrimonio del fideicomitente, del fiduciario, del fideicomisario, así como de cualquier otro patrimonio

administrado por el fiduciario en propiedad fiduciaria, sin perjuicio de los derechos que cada una de las partes acá señaladas puedan tener en sus respectivas condiciones.

Regulador (o El Regulador): hace referencia a la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, ente supervisor de los Bancos, entre otras Instituciones del Sistema Financiero Nacional.

Titularidad Dominical: Derecho de carácter temporal que otorga al fiduciario las facultades necesarias sobre el patrimonio Fideicometido, para actuar como dueño de dicho patrimonio frente a terceros (...).

Tutelar: Que guía, ampara o defiende.

Apéndices

Apéndice 1: Cuestionario para Entrevista Cualitativa

Sec.	Pregunta	Orientación
1	¿Podría contarme acerca de su experiencia en Fideicomisos?	Jurídico – Negocios.
2	¿Considera que el Fideicomiso es accesible para Personas Naturales? ¿Qué lo vuelve accesible o inaccesible?	Jurídico – Negocios.
3	¿Ha suscrito Fideicomisos con Personas Naturales o Jurídicas que residen en el extranjero?	Jurídico – Negocios.
4	Con el avance de las tecnologías y la regulación de firmas electrónicas: ¿Considera que los contratos de Fideicomiso podrían llegar a formalizarse a través medios electrónicos?	Jurídico – Negocios.
5	<p>Cuando se escucha hablar de fideicomisos, se podría asumir que tiene un costo elevado para los Clientes. Suponiendo que dichos costos se abarataran, para hacerlo un Producto “más popular”. ¿Qué condiciones podrían compensar dicho abaratamiento?</p> <p>Acotamiento: Lo anterior, en el contexto en que los potenciales clientes sean hondureños que trabajan en el extranjero y que envían remesas al país. Es decir, envían remesas que en suma son gran sustento de la economía nacional</p>	Negocios.
6	¿Podrían los emigrantes hondureños pretender las siguientes finalidades, a través de un Fideicomiso? Comprar o mejorar una vivienda; Empezar un negocio propio; Pagar estudios secundarios o universitarios de sus dependientes o familiares; Pagar el consumo corriente, Comprar un Vehículo, etc.	Jurídico – Negocios.
7	¿Sería este tipo de Fideicomiso un buen negocio para los bancos?	Negocios.
8	¿Qué beneficios colaterales identifica, respecto de la prestación de servicios bancarios a migrantes, a través de un fideicomiso? (Seguros, Fondos para el Retiro, Créditos, etc.).	Negocios.

Sec.	Pregunta	Orientación
9	<p>En el marco de lo que hemos tenido oportunidad de conversar: ¿Cuál de las siguientes conclusiones considera más acertada?:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El Fideicomiso es una herramienta idónea para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial de migrantes hondureños. 2. El Fideicomiso es Idóneo, pero tiene algunos retos importantes a resolver para su plena idoneidad. 3. El Fideicomiso tiene una Idoneidad Limitada. 	<p>Jurídico – Negocios.</p>
10	<p>¿Le gustaría agregar algún comentario de cierre?</p>	<p>Jurídico – Negocios.</p>

[Volver a Técnicas para la recolección de datos.](#)

Apéndice 2: Encuesta de Opinión

A continuación, se presenta el esquema de encuesta utilizado para recolectar datos.

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdy1aJhNowNDY_WeUPSbsH9wQ_LWYqEcVgXVZc3tmyvTtS28w/viewform?usp=sf_link

[Volver a *Técnicas para la recolección de datos.*](#)

Apéndice 3: Resultados Adicionales Relacionados al Grado de Aceptación de la Planificación Patrimonial tutelada a través de un Contrato de Fideicomiso

¿Qué tan aceptable le resultaría planificar su retorno a Honduras, por medio de la suscripción de un contrato de fideicomiso?	Promedio de ingresos mensuales, expresados en moneda nacional.
Inaceptable	73,717.20
Poco aceptable	35,173.34
Medianamente aceptable	37,583.49
Muy aceptable	50,846.04
Ingresos promedio de los encuestados que proporcionaron dicha información (14 de 20)	48,173.93

¿Qué edad tiene?	¿Qué tan aceptable le resultaría planificar su retorno a Honduras, por medio de la suscripción de un contrato de fideicomiso?				
	Inaceptable	Medianamente aceptable	Muy aceptable	Poco aceptable	Total
Entre 18 años a 24 años	0	2	2	1	5
Entre 25 años a 30 años	0	0	1	0	1
Entre 31 años a 40 años	1	1	2	3	7
Entre 41 años a 50 años	0	2	5	0	7
Totales	1	5	10	4	20

¿Hace cuánto tiempo reside en dicho país?	¿Qué tan aceptable le resultaría planificar su retorno a Honduras, por medio de la suscripción de un contrato de fideicomiso?				
	Inaceptable	Medianamente aceptable	Muy aceptable	Poco aceptable	Total
Menos de un año.	0	0	1	0	1
Entre 1 año y 5 años.	0	3	4	0	7
Entre 6 años y 10 años.	1	1	3	3	8
Entre 11 y 15 años.	0	0	1	1	2
Más de 15 años.	0	1	1	0	2
Totales	1	5	10	4	20

[Volver a Resultados.](#)

Apéndice 4: Respuestas Recolectadas en Entrevista Cualitativas a Expertos en Fideicomiso

Sec.	Pregunta	Experto Jurídico	Experto en Negocios
1	¿Podría contarme acerca de su experiencia en Fideicomisos?	La experiencia que tenemos es por trabajar en la banca. Ya tengo aproximadamente diez años de trabajar en la banca. En ambas instituciones en que he laborado, he tenido oportunidad de conocer el fideicomiso y verlo desde el punto de vista bancario. Sin embargo, anteriormente tuve un acercamiento al fideicomiso, debido a que trabajamos con el Gobierno, auditando ciertas instituciones en que había fideicomisos o estaban por crearse muchos de los fideicomisos que hoy por hoy conocemos. Hemos visto una infinidad de contratos, a lo largo de los diez años.	En Fideicomiso, mi experiencia nace allá por el 2000, trabajando en una institución financiera que tenía bastante enfoque en fideicomisos inmobiliarios y también la parte de administración de rentas ⁴³ .
2	¿Considera que el Fideicomiso es accesible para Personas Naturales? ¿Qué lo vuelve accesible o inaccesible?	Claro que sí. Muchos de los fideicomisos son suscritos por personas naturales, en los que dejan sus bienes a favor de sus familiares, para el pago de universidad de sus hijos en un futuro. Nuestra legislación lo permite y son completamente viables.	Realmente, debemos los diferentes actores (los bancos y el mismo mercado, la parte regulatoria...) incentivar los fideicomisos de personas naturales. Hay una concentración de fideicomisos en personas jurídicas. Sin embargo, se ha visto la necesidad de incursionar en fideicomisos personales de planificación patrimonial. Las personas sienten la necesidad de tener

⁴³ Se omite experiencia reciente y posición ocupada actualmente.

Sec.	Pregunta	Experto Jurídico	Experto en Negocios
			un instrumento para proteger sus bienes, las sucesiones familiares, que les permita poder heredar conforme a condiciones que ellos quisieran, una vez que <i>no estén acá</i> . Y eso lo permite un fideicomiso testamentario o de planificación patrimonial.
3	¿Ha suscrito Fideicomisos con Personas Naturales o Jurídicas que residen en el extranjero?	He conocido de personas: no que viven en otro país, pero si que son extranjeros residentes en el país, en los cuales ellos tienen algún patrimonio en este país y por ende buscan cómo dejar, ya sea mediante un fideicomiso patrimonial o testamentario el manejo de esos bienes. Si es completamente viable con personas extranjeras que tenga bienes en el país.	Muy pocos. Tenemos alguna experiencia, pero es mínima. Creo que hay mucho por hacer.
4	Con el avance de las tecnologías y la regulación de firmas electrónicas: ¿Considera que los contratos de Fideicomiso podrían llegar a formalizarse a través medios electrónicos?	Claro que es totalmente viable. Recordemos que el contrato de fideicomiso es un contrato mercantil. Y con los cambios de legislación que han habido, que han modernizado los servicios bancarios y que se puede firmar un contrato de crédito con una persona que está en el extranjero debidamente identificada... Eso, claro que sería completamente viable: tendría validez.	Sin duda. Ya la normativa permite firmar de manera digital o electrónica. Además de que en el país no se ha desarrollado algún producto integral para los migrantes.

Sec.	Pregunta	Experto Jurídico	Experto en Negocios
5	<p>Cuando se escucha hablar de fideicomisos, se podría asumir que tiene un costo elevado para los Clientes. Suponiendo que dichos costos se abarataran, para hacerlo un Producto “más popular”. ¿Qué condiciones podrían compensar dicho abaratamiento?</p> <p>Acotamiento: Lo anterior, en el contexto en que los potenciales clientes sean hondureños que trabajan en el extranjero y que envían remesas al país. Es decir, envían remesas que en suma son gran sustento de la economía nacional</p>	<p>A veces decimos que el fideicomiso patrimonial es de <i>los ricos</i>. Y no: ¿Por qué? Está estandarizado para todo tipo de persona que quiera optar a ello.</p>	<p>Ver nota⁴⁴</p> <p>Si se puede hacer una consideración para pensar en un producto masivo que permita diversificar costos, poderlo distribuir entre varias personas. Lo otro es, nosotros como fiduciario pensamos que la misma rentabilidad⁴⁵ pudiera permitir sin problema pagar estos costos. Que el cliente mantenga su capital. Creemos que si hay una oportunidad de incursionar en fideicomisos personales, con costos baratos. Hay que crear un producto que pudiera replicarse y que los costos de administración sean mínimos, para tener un producto que sea cómodo para quienes suscriban este tipo de fideicomiso.</p> <p>Ver nota⁴⁶</p> <p>Se tendría que estructurar un producto que permita abaratar los costos. Pero realmente, si nos vamos por el valor agregado que le daría el fideicomiso a los</p>

⁴⁴ La consulta fue más orientada al abaratamiento de los costos, para volverlo el fideicomiso accesible a personas naturales.

⁴⁵ Refiriéndose a la rentabilidad del Patrimonio Fideicometido.

⁴⁶ Lo siguientes, es el contexto de los hondureños en el exterior.

Sec.	Pregunta	Experto Jurídico	Experto en Negocios
			hondureños en el exterior, seguro que ellos estarían dispuesto a pagar un costo, incluso desde su propio capital, pero con un valor agregado para sus familias, que ese dinero se use bien, que ese dinero no vaya a consumo. Pienso yo que ellos estarían dispuesto a pagar un costo, aunque no sea bajo.
6	¿Podrían los emigrantes hondureños pretender las siguientes finalidades, a través de un Fideicomiso? Comprar o mejorar una vivienda; Empezar un negocio propio; Pagar estudios secundarios o universitarios de sus dependientes o familiares; Pagar el consumo corriente, Comprar un Vehículo, etc.	Ver nota ⁴⁷ . Entiendo que estamos hablado de hondureños migrantes que son residentes o que están indocumentados o ilegales en Estados Unidos, que tienen un patrimonio en Estados Unidos... (Ver nota ⁴⁸) Puede dársele poder a alguien para que esta persona venga a Honduras a constituir un fideicomiso acá. Pero no necesariamente. Lo podría hacer el migrante. Lo podría hacer claramente, si nosotros lo podemos identificar, mediante firma electrónica. Hay ejemplos de personas que han	Pregunta respondida entre líneas, en otras consultas.

⁴⁷ En esta pregunta se enmienda el contexto de algunas preguntas previas.

⁴⁸ Se acotó que el patrimonio está ubicado en Honduras.

Sec.	Pregunta	Experto Jurídico	Experto en Negocios
		<p>fallecido en Estados Unidos, que corrió un Seguro de Vida y esa Empresa de Seguros prefirió venir a Honduras, no dar el dinero a su familia así nomás (por decirlo así), y establecer un fideicomiso, en este caso, patrimonial.</p> <p>Es viable, siempre y cuando no existan bienes inmuebles de por medio. En ese caso, hay que dar otro tipo de formalismos que la Ley nos exige.</p>	
7	¿Sería este tipo de Fideicomiso un buen negocio para los bancos?	Si. En sí, los fideicomisos no tienen mucha publicidad, pero un servicio que puede ser atractivo y generar bastante ingreso a la institución bancaria. Países como Colombia y México utilizan esa figura para hacer bastante negocio.	Acotación del entrevistador, en presencia del entrevistado: Se infiere que “hay un desafío en poder diseñar un producto beneficioso para ambas partes”.
8	¿Qué beneficios colaterales identifica, respecto de la prestación de servicios bancarios a migrantes, a través de un fideicomiso? (Seguros, Fondos para el Retiro, Créditos, etc.).	Garantías, Cuentas Bancarias (y los dichos).	El único producto que veo visible para los hondureños en el exterior es el de vivienda; pero realmente, si se creara un producto que motive a los hondureños en el exterior a mandar recursos para poder proteger a su familia, no solo una asignación mensual para manutención (que tal vez no se sabe el buen uso). Por ejemplo, un fondo que permite poder garantizar la educación,

Sec.	Pregunta	Experto Jurídico	Experto en Negocios
			salud, un Seguro, pensar en un Fondo de Pensiones, pensar un poco más en el largo plazo. Vemos que los hondureños en el exterior mandan un fondo que pudiera permitir eso y, en parte, esos recursos que ellos mandan han permitido tener una divisa estable. No se ha aprovechado esa parte. Hay mucho trabajo por hacer.
9	<p>En el marco de lo que hemos tenido oportunidad de conversar: ¿Cuál de las siguientes conclusiones considera más acertada?:</p> <p>4. El Fideicomiso es una herramienta idónea para la prestación de servicios bancarios orientados a la planificación patrimonial de migrantes hondureños.</p> <p>5. El Fideicomiso es Idóneo, pero tiene algunos retos importantes a resolver para su plena idoneidad.</p>	<p>Optaría por la primera opción. El fideicomiso es idóneo para establecer todo tipo de servicios que la banca otorga. Soy fiel creyente de los fideicomisos y veo que es una forma ordenada y estructurada de manejar muchos servicios dentro del sistema financiero, llámese Seguros, Fondos de Pensiones, Cuentas Bancarias, Garantías, Créditos. Hay un abanico de posibilidades para el Fideicomiso, que siento que no las hemos explotado en nuestro país.</p>	<p>Yo diría que la 2. Tiene condiciones, pero todavía hay oportunidades para mejorar.</p>

Sec.	Pregunta	Experto Jurídico	Experto en Negocios
	6. El Fideicomiso tiene una Idoneidad Limitada .		
10	¿Le gustaría agregar algún comentario de cierre?	<p>En sí, ya los bancos han creado figuras para nuestros compatriotas en el extranjero, como ser la apertura de cuentas vía online, también puede optar a créditos para compra de vivienda en Honduras: eso la ley lo permite. También puede optar a otros servicios como también un seguro de vida. Se puede también adecuar la figura de un fideicomiso patrimonial. Sabemos que hay compatriotas en el extranjero que envían remesas y hay otros que están ahorrando también en una cuenta. Hay otras personas que compran una vivienda. Para asegurar toda la protección de esos bienes y que en un futuro van a ser trasladados según las instrucciones que gire el fideicomitente... se puede hacer atractivo, como fideicomiso patrimonial o testamentario. O un fideicomiso de administración de una cuenta para pagar los estudios de un hijo mejor.</p>	<p>Si. No solo los bancos, sino también el Regulador debería hacer cosas para poder motivar a las personas naturales a que suscriban fideicomisos, pero también un poco más de madurez de las personas de planeación de largo plazo y saber que, si bien es cierto estos servicios tienen un costo, hay que valorar los beneficios a largo plazo que se pueden obtener para ellos y sus familias.</p>

Pregunta adicional, dirigida al Experto Jurídico en Fideicomiso:

Contexto y pregunta: Al momento de pensar en el Fideicomiso como una herramienta tutelar de todos estos productos bancarios que giran en torno de ello, sería interesante escuchar su opinión sobre cómo podría el Fiduciario volverse un adecuado educador financiero a través del Fideicomiso. Sabemos que los compatriotas que residen en el extranjero, incluso quienes caminamos por las calles en Honduras, no conocemos o no tenemos un amplio conocimiento sobre los productos y servicios bancarios que se ofrecen. Pensando en eso, el Fiduciario podría asumir ese rol y ser promotor de esos productos y servicios bancarios a través del fideicomiso. Es decir, se vuelve una especie de tutor: - “Usted se acerca a mi como potencial cliente fideicomitente y yo como fiduciario, me encargo de enseñarle a usted qué es un Certificado de Depósito, qué es un crédito para una vivienda, qué es el ahorro verdaderamente”. ¿Cuál es su opinión?

Respuesta: Los bancos estamos obligados con el cliente a darle una educación financiera, ya sea mediante el ingreso a una página web, al momento en que ellos se acercan a las agencias, tener un material informativo... podría ser otra parte del abanico que se maneja dentro del material informativo que se pueda compartir o presentar, en el cual se vean las ventajas del fideicomiso y todos los servicios que pueden ser conexos, que pueden estar dentro de un fideicomiso, en beneficio del fideicomitente. Es totalmente viable. En varios servicios lo hacemos.

Sobre el Fideicomiso, no ha habido una publicidad mediática, muchas veces hay desconocimiento o poco conocimiento de este tipo de servicios bancarios. Vendría de parte del fiduciario poder ofrecer, al momento de tener un fideicomiso patrimonial, ese tipo de servicios conexos. Decir “Le conviene que el dinero no esté en la cuenta, si no que le conviene más un CD, un Certificado de Depósito”; “Le puedo tener el dinero en la cuenta, y se lo puedo administrar, pero le es más conveniente abrir un Fondo de Pensiones”. Es parte de la educación, que si debe dar la banca. Sé que en las diferentes áreas fiduciarias de la banca se tiene esa experiencia para hacerle rendir (a los clientes) el Patrimonio Fideicometido.

[Volver a *Tabla de comparación sintética*.](#)