

La historia del

Bankomunal

de La Laguna
contada por su misma gente



fundefir



Mi Bankomunal con K
...El de siempre

La historia del **Bankomunal**

de **La Laguna**
contada por su misma gente

En este libro se recoge un poco la historia de nuestro Banko: nuestros primeros pasos, los alcances que hemos obtenido, nuestros sueños... Además recoge testimonios que quedarán plasmados para la historia y no sólo eso, sino que también quedarán algunos rostros fotografiados en el libro.

Es muy curiosa la manera como se hizo, porque fue durante un Sancocho, en un ambiente muy grato. Fue un momento donde revivimos cosas muy lindas del esfuerzo que tuvimos que hacer para lograr consolidar nuestro Banko.

El sólo hecho de quedar plasmado en un libro nuestro inicio, es muy significativo. Esta iniciativa nos permitirá afianzar nuestros sueños. Creemos que fue una iniciativa muy importante, por eso agradecemos a la Empresa Total y especialmente a Nacho y Luis Miguel.

De verdad, muchísimas gracias.

"...para mí, el límite es el cielo"

Cómo Iniciamos nuestro Bankomunal

Eliomar: La idea del Banco llega a La Laguna gracias a Dannelly, trabajando en la Junta Socio Sanitaria en Jusepín, y a raíz de eso fue que comenzamos a tratar esto. Incluso se hubiese comenzado aquí mucho antes que en Bejucales. Voy a reconocer muy particularmente que tuve miedo de hacerlo, porque al principio **yo pensaba que era la TOTAL quien iba a invertir una plata para que nosotros la administráramos**, no estaba muy informado de la cuestión del proyecto, pero bueno, Dannelly siempre me decía y me decía y yo siempre tenía el temor de que no consiguiera el número de socios que ella me hablaba, que había que tener como doce o quince personas y a raíz de eso nos propusimos entonces hacer una reunión en la comunidad y plantearle la cuestión del proyecto. Me acuerdo cuando vino la señora Velásquez a la cuestión de los pollos; allí comenzamos a trabajar de forma paralela lo que es el Banco y la unidad de producción. A raíz de eso comenzamos a reunirnos y se fue dando a conocer el Banco y entonces de allí surgieron los socios que ahora tenemos.

Juan: Eliomar me estuvo platicando del Banco; primero comenzamos con los pollos y para mí fue un entusiasmo acerca del crédito de los pollos y después fue cuando nos habló del Banco.

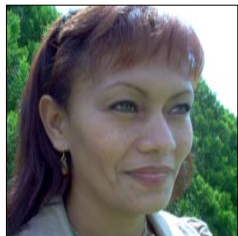
Eliomar: Yo comencé con Fabiola a través de La Junta Socio Sanitaria en representación de La Laguna, en Jusepín, y por la relación que existe

entre Dannelly y Fabiola; entonces me hacen el comentario del proyecto y a mí me parece muy interesante. De allí entonces surge la reunión con Dannelly para presentarle el proyecto a La Laguna. Fue una relación previa, fue una relación amistosa que comenzó entre nosotros y de allí entonces surge el planteamiento del proyecto aquí en La Laguna. Por supuesto que esto tiene una base más profunda que era a través de la Señora Roaida y la señora Diana Vilera, en una reunión que tuvimos en el Hotel Stauffer con la gente de la TOTAL y allí fue donde estuve conversando también con Luis Miguel Abad. Entonces desde allí se vino fortaleciendo más la idea del Banco para acá para La Laguna.



Elio: La idea del Banco fue transmitida a través de mi hijo Eliomar, el cual me lo notificó y me dijo que había un proyecto de crear en la comunidad de La Laguna un Bankomunal. **Yo inmediatamente no lo dudé pues, y así empecé a asistir a la primera, a la segunda, a la tercera reunión**, y así se fue cocinando esa idea que parecía ser muy buena y ahí entonces empezamos a rescatar personas, a llevarlas para la reunión, a que escucharan los planteamientos de la importancia que era crear un Bankomunal en La Laguna. Bueno, una vez que se sembró la idea del Bankomunal, este nos costó un poco para fundarlo, hasta que se logró pues y ha dado buenos resultados hasta ahora, y así pues estamos rescatando más socios, se están integrando voluntariamente sin necesidad de convencimiento alguno, pero ellos por sí mismos se han convencido que el Bankomunal es un aliado para la comunidad.

Ana: Yo al principio en verdad dudé un poco porque no asistí a las primeras reuniones, pero me fui integrando a las siguientes y una vez que se aclaró un poco cómo era, me integré. **Porque la idea que yo tenía de esto es que era como un Susú**, que usted sabe que eso uno tiene constantemente que estar ahí, todos los meses dando la colaboración que depende del monto que sea; bueno pero después que ya se aclaró esa duda que yo tenía que no era así, que había que estar todos los meses dando los diez mil bolívares, entonces yo dije: *"ah no, esto es muy bueno"*, y así fue como decidí. Incluso fui una de las primeras socias que compró una acción. De verdad que es muy bueno e invito a mis compañeros a que sigan comprando más, que sigan animando a la gente para que se integren al Banco y así pueda crecer. Un Banco próspero y así tengan los créditos que necesiten que es muy bueno para todos.



Eliomar: **Dannelly detrás de mí y yo siempre con el miedo**; entonces cuando se da la oportunidad de trabajar en conjunto el Banco y la unidad de producción, nosotros comenzamos. En ese entonces nosotros nos reuníamos casi cuarenta personas y la gente entusiasmada con la cuestión de los pollos. Pero ese proyecto de alguna manera se estancó. No se había concretado la firma del contrato y eso trajo un retraso que afectó al Banco; la gente de alguna manera pensó y dijo: *"Bueno pero si la cuestión de los pollos no se da, que es algo que mediante un crédito nos va a ayudar y que nos van a poner todo aquí... ¡no vale, eso es embuste!"*. Entonces perdimos el ritmo que traíamos de reunirnos semanalmente y

dejamos una semana sin reunirnos y este trajo una consecuencia muy grande al Banco. ¿Por qué?, porque muchos de los que estaban en la brigada de producción se fueron cuando dijeron que esto se nos cayó. La cuestión de los pollos y las gallinas se nos cayó. La gente tuvo más miedo y dijo: **"No jombre lo del Banco es un fracaso porque es algo que viene unido, viene de la misma gente, viene de la empresa TOTAL o viene encaminado junto; si se cae uno, se cae el otro"**. A la gente le iban a dar y le iban a dar todo; ahora imagínate que la gente fuera a pagar, sacarle plata a la gente del bolsillo es más difícil todavía, y esa fue una de las dificultades más grandes que tuvo el Banco, el retraso de la cría de los pollos y la unidad de producción, y eso trajo una consecuencia al Banco por la desconfianza que generó en la gente.

Dannelly: Efectivamente, muchas personas asociaron el proyecto productivo de las granjas integrales de los pollos con el funcionamiento del Banco. Muchas veces he tratado de explicarles a ustedes que estos procesos son totalmente diferentes uno del otro; aún cuando muchas de las personas que están dentro de los grupos productivos están dentro del Banco, realmente son diferentes. Lo de la producción es producción y la parte del Banco es la parte del Banco. Pero sí, efectivamente la publicidad que se manejó es que ambos eran uno solo. Entonces cuando hubo ese lapso que estábamos esperando a los pollos y que los grupos ya estaban preparados, los galpones listos y no venían los pollos, **la gente tuvo esa tendencia a alejarse del Banco y nos costó un mes casi para poderlo fundar**, porque la gente asoció que como no arrancó

el proyecto productivo tampoco debía darse el proyecto de los Bankos. Y entonces hubo muchas reuniones que tuve con ellos para aclararles que el proyecto productivo era una cosa y que el proyecto del Banco era otra y, casualmente ayer, en una reunión que tuvimos refresqué esa información otra vez porque todavía existen dudas al respecto y dicen que si no están en los grupos productivos no pueden pertenecer al Banco y si no estoy en el Banco no puedo pertenecer a los grupos productivos; y es importante que a los nuevos socios que se están integrando se les aclare esa información porque les dije ayer lo importante que era lo claro que deberían estar los compromisos que se adquieren para los grupos productivos a través del Banco. Son compromisos personales, no deben depender del éxito o no de los proyectos productivos. En el Banco usted es un socio y en los proyectos productivos somos las personas encargadas de criar los pollos o somos las personas de las granjas integrales.

Eliomar: Lo que pasa es que eso se tendió a confundir; eran dos proyectos que venían juntos. Por supuesto, organizaciones diferentes: Fundefir por un lado y D&O Consultores por otro. Pero venían de la misma base que era la TOTAL. **Entonces la gente asoció una cosa con la otra y dijo: “No, fracasó uno; bueno el otro es un fracaso también”.**

Yo estaba tan enamorado del proyecto del Banco que, cuando sentía que se me iba, se me salían las lágrimas; cuando veía que la cuestión se me estaba haciendo cuesta arriba, que se comenzó a desintegrar la gente y a los socios nos costaba al principio para formar la directiva del Banco, a mi se me salían las lágrimas; yo decía: *“Dios mío se me va el proyecto”.*

A mi me dolía más el proyecto del Banco, sin discriminación con el proyecto de la cría de los pollos en el que estaba metido, pero yo decía: *“Dios mío el Banco es lo máximo porque es el futuro económico de la comunidad”.* Tuve que ir a hablarle a la gente, explicarles, comenzar de nuevo y gracias a Dios la cuestión se fue animando y el Banco se independizó, o sea, no depende ahorita de las granjas integrales o de las unidades de producción. El Banco es independiente, de hecho está más fortalecido aún todavía, es el que está más encaminado en estos momentos, muestra de ello es esto. Lo de los pollos por supuesto es un hecho, pero estamos independientes, estamos fortalecidos. Gracias a Dios la visión del Banco es muchísimo más grande.



Juan: Al principio creaba muchas dudas porque uno se creía que era política; yo le decía a Eliomar: *“No vale, lo que pasa es que al principio se habló de unos pollos, y si esto es política eso nunca se va a lograr, porque lo que andan es engañando a la gente”;* y Eliomar me decía: *“No vale, no es política, eso viene por la TOTAL”.* Yo fui uno de los últimos que compró una acción por cuanto tenía la duda. La hermana mía decía: ***“Ustedes lo que van a esperar es a que esa señora agarre la pelota de billete, se vaya y los deje sin nada porque ahorita hay mucha tracalería”.*** Después la convencí; por cierto, hoy iba a comprar una acción porque le estuve explicando que ese es un dinero que nunca está estancado sino que se está manejando y va creciendo. Una de las cosas que desanimaban también era que decían: *“Y cuándo va a salir el crédito, dentro de un año?”.* Al principio hubo

muchas dudas, yo creo que ya esas dudas han pasado y la gente se está dando cuenta que la cosa es una realidad. Dannelly aclaró las cosas, ella es una muchacha muy seria en el trabajo que está haciendo y ella dice que ella no toca ese dinero ni lo cuenta y es algo que nos aclaró pues, y esas dudas pasaron y creo que ella nos está apoyando para que nosotros salgamos hacia adelante.



Eyelitzza: Yo al principio no asistí a las reuniones, quien asistía era mi esposo y cuando él me contó, yo le digo: **“Es imposible fundar un banco aquí en La Laguna: ¿no será una trampa como se han visto tantos problemas que han sucedido?; ¿no será que nosotros compramos esas acciones y se llevan los reales?”** entonces él me dice: **“No chica, yo he ido a las reuniones y me he dado cuenta que sí es seria la cosa”**.

Entonces yo le digo: **“Bueno, vamos a probar pues”**. Entonces vine y me compré mi acción y he visto que sí es verdad que es muy bueno, todavía no he tenido la necesidad de quitar un préstamo, pero sí pienso quitar. He visto que la gente ha quitado. Por lo menos la señora Ana, mi hermano, Elio, he visto que ellos lo han quitado y me han dicho que es muy bueno, y yo tengo la esperanza de quitar uno para comprar cosas para comercializar, y así yo ir adelante.

Eliomar: A mí me consta que hubieron comentarios de afuera muy maliciosos y mal intencionados. Algunas personas ya estaban convencidas del proyecto y asistían a las reuniones, pero por esos

comentarios mal intencionados de otras personas, desistieron del proyecto. Comentarios como, por ejemplo, **“esa negrita viene a estafarnos y a llevarse esa plata”**. Comentarios como este nunca faltaron y por supuesto causó su efecto porque esto era algo nuevo, algo novedoso y de repente esto sembraba alguna cizaña o la desconfianza en algunos que estaban convencidos de comprar las acciones y eso también nos afectó mucho para comenzar el Banco.

La discusión de los reglamentos

Eliomar: Hay algo muy curioso, y es que gente que discutió los estatutos y los reglamentos hoy no son socios del Banco. En un principio nos convenció totalmente cuando se estaban discutiendo los reglamentos; eso fue la garantía del proyecto, esa fue la sustentabilidad del proyecto, porque el Banco, sin esos reglamentos, no es lo mismo. Incluso cuando yo les hablaba a algunas personas: **“No vale, mira eso tiene sus reglamentos, sus estatutos, los cuales los estamos discutiendo todavía”** y la gente decía: **“Oye ya la broma va cogiendo más seriedad, porque tiene su reglamento; no es manejado por cualquier persona ni así nada más, es algo muy serio, bien complejo”**; y los estatutos fueron discutidos incluso por muchas personas sin ser socias del Banco, sin haber comprado acciones todavía.

Elio: Fijese, en la cuestión de los reglamentos fue donde quizás yo confié más. Primero me sentí tan seguro de los reglamentos del Banco que eso

me ayudo a invertir, porque las cosas sin los reglamentos hubiesen sido dudosas, quizás yo no invierto, pero repito me quitó las dudas, me sentí seguro de donde estaba invirtiendo porque los reglamentos son tan claros, que son los que protegen nuestro dinero. Y es válido también que nosotros queramos modificar algunos puntos que nos están afectando. Ayer le causó mucha gracia a la señora Dannelly en una reunión que tuvimos porque yo le dije que vamos a darles la oportunidad a aquellas personas que se quieren asociar a nuestro Banko antes de tener los dos años de vivir en la comunidad, ¿verdad?. Hay personas que todavía no tienen dos años aquí y quieren ser nuestros socios, entonces yo considero que eso es algo que está alejando a algunos posibles socios porque quieren serlo pero por la cantidad de tiempo les es imposible; dos años me parece demasiado y debería ser modificado.

Eliomar: Primero se discutieron los reglamentos; una vez que se completaron se procedió a comprar las acciones, teníamos que esperar a ver cuántos accionistas iba a haber en el Banko para formar la directiva, y al principio por supuesto nos costó, porque no reuníamos el grupo que era necesario para formar la directiva.

Inaugurando nuestro Bankomunal y eligiendo la primera Junta Directiva

Eliomar: Para poder fundar el Banko en principio teníamos planteado hacer tres reuniones en las que se discutían los estatutos y todo

aquello daba a conocer más el proyecto, pero hicieron falta más de las tres semanas porque no reunimos la cantidad de socios exigidos que deberíamos haber tenido para la directiva y entonces de allí surge otro problema. Para formalizar el proyecto del Banko se necesitaba por lo menos doce personas, y a veces teníamos diez u once pero nos costaba convencer al otro; hizo falta más de un mes, aproximadamente mes y medio para ir reuniendo a la gente, que fue entendiendo el proyecto, comprendiendo en qué consistía el proyecto; **a raíz de eso fue cuando nos formalizamos ya, con catorce socios al principio** y cuando ya teníamos la directiva formada se nos cayeron tres socios, dos de los cuales pertenecían a la directiva, y eso nos complicó más aún la cuestión en ese momento, pero bueno gracias a Dios eso se superó y hasta ahorita los frutos se han ido aumentando; actualmente contamos con dieciocho socios y esperamos que siga aumentando, pero sí hizo falta más de un mes para formalizar el proyecto. **Nosotros inauguramos el Banko el 25 de Mayo del 2005**, y para ese entonces estábamos en una época en la que no había trabajo, la lluvia era poca, la época de invierno no había llegado todavía y realmente había mucha gente que estaba tan entusiasmada, pero la situación económica era bastante crítica y esa fue una de las adversidades quizás más grande que tuvimos nosotros, quizás más grande que la misma desconfianza de la gente que había al principio. El mecanismo que nosotros utilizamos fue que hicimos nuestras reuniones, vamos a nombrar la directiva y de ahí salieron las propuestas, *“Yo propongo que sea fulano de tal”*, empezamos por diferentes cargos:

el cargo de presidente, el cargo de cajero y allí se iban postulando entonces a los diferentes cargos, pero era el resto de los socios que postulaban a alguien o alguna persona en particular para tal cargo, entonces se procedía a la votación con la señal de costumbre que en este caso es levantar la mano y de lo más democrático posible.

Ana: En verdad yo llegué un poco tarde pero sí me empapé un poco de lo que era la reunión, era un poco para aclarar a las personas que no son socias y a los que son socios también de cómo es el Banco en sí, cuáles son las funciones que cumple uno en el Banco, los beneficios que trae, cómo involucrase también, invitar a las personas para que se asocien y, bueno, una serie de cuestiones ahí que en sí no podría decirle como fue totalmente porque llegué a la última parte, porque mi hija se enfermó y tuve que salir con ella y llegué un poquito tarde pero es lo que puedo decirle.



Eliomar: Estaban todos los que ya eran socios reunidos, porque una de las cosas que acordamos fue que para nombrar la directiva tenían que ser personas socias del Banco, ¿entiende?, para que eso quedara entre los socios y lo otro era garantizar que era el socio quien tenía que nombrar a sus representantes. Al principio hubo una dificultad porque **casi nadie quería asumir esa responsabilidad porque era**

demasiado grande, y la gente decía: *“Es plata lo que vamos a manejar, y no es cualquier cosa”*; casi nadie quería asumir la responsabilidad

de ese cargo. Entonces fuimos entrando en confianza, empezamos a trabajar como un equipo y nos animamos unos con otros y conociendo la trayectoria de cada uno de nosotros no creo que vayamos a tener ningún problema para asumir esa gran responsabilidad.

Juan: Yo lo que iba a decir era que en los miembros del Banco, de los que formaron la Junta Directiva cuando nos reunimos todos, no hubo desconfianza en ustedes, en los que iban a encargarse del fondo, de tesorería, del cajero, de los que iban a tener el dinero, porque ya nos habían explicado que el dinero nunca iba a estar en un sitio depositado, sino que cada quien iba a estar tomando préstamos y ese dinero iba a estar rotando, en la medida que la gente pedía los préstamos. Eso era algo que nos entusiasmaba por cuanto nos ayudaba a crecer, el rédito pues y todos íbamos a ganar a pesar de que todos nosotros íbamos a pagar el préstamo, pero también estábamos ganando porque éramos accionistas, y fue bien porque no hubo la desconfianza, quedamos en acuerdo con las personas a quienes se les asignaron los cargos, toditos quedamos de acuerdo y va marchando bien.

Afrania: Todos quedamos de acuerdo allí que Eliomar se hiciera responsable del dinero, de la venta de las acciones, mientras se sacaba la directiva entera. Y él se encargó de venderlas hasta que formamos la directiva, hasta que la tesorera después se encargó del dinero.

Ana: al principio Eliomar me invitó a la reunión. En ese momento yo compré mi acción, o sea, no tuve duda en ningún momento, en la forma

que me lo explicaron. Entonces a la primera reunión que fui Eliomar me preguntó si quería ser miembro del Banco, entonces cuando sacamos a todos que ya dijeron, yo quedé como cajera, y le pregunté a Eliomar: "¿Esto no me traerá problemas en el caso de ser cajera, tener ese dinero?". Entonces me dijo: **"No, por que ese dinero no va a estar ahí permanente, ese dinero va a ir rotando. A medida que rote va a ir ganando intereses, nunca va a estar el dinero todo junto"**. Bueno, si es así, si puedo asumirlo, porque ese era mi único problema, que podía hacerlo caer, pero hasta ahora me ha ido muy bien.



Afrania: Que no eran socias había como ocho personas. Y para hablarle a ellas también de la directiva del Banco, muchos de los que no son socios no saben quién está manejado el Banco, y quizás hablándoles de la directiva ellos puedan tener confianza y comprar sus acciones porque así como hay algunos que dudan que se van a llevar su dinero, hay otros que no saben en qué manos está el dinero y diciéndoles por quién está conformada la junta, ellos pueden tener más confianza e integrarse al Banco.

Las primeras acciones que compramos

Afrania: Eso fue en una reunión; ya era la última reunión, finalizando. Dijimos que íbamos a inaugurar el Banco y entonces empezamos ahí en esa reunión a vender las acciones. Todo el mundo se fue sumando;

algunos de los que están aquí, no todos, compraron en esos días; algunos compraron después por desconfianza, pero ese día sí compraron como unas cinco personas y así ya después iban comprando. Recuerdo yo que fue un miércoles y entonces las personas ofrecían para el fin de semana; sí, porque nosotros cobramos y compramos las acciones cuando tenemos el dinero. Desde que todos empezamos a comprar, la gente fue agarrando más confianza, aunque algunas personas decían: "No, esos del Banco están hablando pero ni siquiera han comprado acciones". Ese fue el caso de un amigo que fue uno de los últimos que compró y fue el que le hizo más propaganda al Banco, y él no había comprado acciones pero estaba seguro en este proyecto; ya ahora compró sus acciones. A mí me daba risa porque como yo trabajo vendiendo productos, iba vendiendo y la gente que me decía que no tenía yo le decía: **"Bueno, pero compra una acción y quitas prestao para que me compres"**. Y estaba un señor que me dice: "¿Qué? ¿tú también caíste en eso?. Eso es mentira, ustedes se van a acordar de mí cuando esa mujer se lleve esa plata y los deje a ustedes con los mismos; ahí ustedes van a quedar pensando en sus reales nada más". Yo le dije: "No vale, deja la desconfianza, uno por desconfiada pierde muchas cosas buenas que vienen para la comunidad" y la verdad es que ese señor no ha sido convencido todavía, sigue con su idea ahí, pero nosotras vamos a hacer que él vea más adelante todo lo que el Banco ha hecho en nosotros y eso le va a servir como una lección.

Gervis: Bueno yo hasta ahora no había comprado una acción, pero lo hice hace muy poco; no era por duda si no por falta de recursos. Muchas veces

eso le friega a uno también, que uno poco trabaja y la vaina entonces es que no puede comprar las acciones. Hasta ahora espero que el Banco siga adelante y quiero que siga surgiendo pa' que mañana o pasado tenga como ayudar al pueblo, a la comunidad, y que siga adelante.

Juan: Sí, la situación económica; estamos viviendo en un campo de recursos y de trabajo que para obtener el dinero se nos hace más difícil, entonces, **lo poquito que agarramos lo gastamos en el alimento; pero cuando a mí me sobra algo, puedo tener una acción, porque el interés de tener la acción es de uno.** Por cierto que hoy voy a comprar dos acciones más y así me garantiza el derecho de tener más crédito en el Banco; es una ayuda para nosotros. **Ya la desconfianza de las acciones quedó atrás,** ahora los que somos accionistas ya lo que tenemos es que seguir comprando más acciones, y darle propaganda para que al Banco se integren más accionistas.

Afrania: En una oportunidad me dijo Eliomar: *"Cómo es posible que yo no tenga acciones; la gente comprando acciones y yo, que soy el primero que tengo que tener acciones, no tengo para comprar... Cómo es posible Afrania"*. Porque yo tenía mi dinero y yo iba a comprar mis acciones. El me decía: *"Aquí cada quien tiene que tener sus acciones"*. Claro, le respondía yo, porque yo voy a necesitar mis créditos y tú vas a necesitar los tuyos. **Entonces yo, conmovida de mi corazón, llegué y compré las acciones y le di a él. Y así fue que compramos los dos.**

Eliomar: Tuve que pedir prestado para comprar la acción en ese tiempo, ya que estaba pelando. Y no al Banco, a mi esposa...

Afrania: Claro que sí, yo fui la que te compré la acción.

Eliomar: **Mi esposa fue la que me financió en ese momento.** Yo no quería decir quién, pero bueno, me echó la partida pa' tras. Ahora yo tengo más que ella.



Carlos: Se había escuchado algo del Banco, entonces, yo le pregunto a Eliomar cómo es el asunto de Banco, me interesaba comprar algo. El me explicó que para ser socio tenía que ser accionista, o sea, tener una acción comprada; la acción vale diez mil bolívares y, a través de esa acción, te haces socio, eres parte del Banco, tienes derecho a los beneficios en cuestiones de créditos. Pequeños créditos que van a ir creciendo a medida que van aumentando las personas; la gente va llegando poco a poco. No vas a perder nada, más bien vas a tener ganancias porque esos diez mil bolívares que tú estas comprando o invirtiendo, eso te va a ganar a ti también y además de eso tienes derecho a los créditos. Entonces yo le pregunto: *"¿Pero qué es el Bankomunal?"*. El Banco es un banco de la comunidad. *"Y ¿quién va a operar eso, quién va a manejarlo?"*. Nosotros mismos; además se va a establecer una cajera, yo soy el presidente, somos personas responsables, vamos a estar los mismos de la comunidad. Y yo le decía: *"¿Y esa mujer que viene siempre?"*. Bueno, ella es una de las promotoras que va a estar asistiéndonos. Me pareció buena la idea, no

tanto por traer muchos beneficios, sino que **uno también como joven tiene que pensar en el futuro, o sea, algo que uno quiera obtener, avanzar; entonces uno ya tiene un afínque, ya tiene su primera partecita para iniciar algo, con quien contar.** Se le ve la seriedad de las personas que uno ya conoce que están aquí mismo, no vendrán otras personas de afuera a administrar esto, sino que eso lo administran los mismos de acá, y viendo que yo conozco bastante a Eliomar desde hace tiempo y así a los demás y que algunos son familias mías, y

otros bastantes amigos, entonces me decidí, o sea invertí ahí, compré una acción.

Soa: Cuando yo compré las acciones lo hice con desconfianza porque pensaba que ese dinero se podía perder. Hoy en día, esas dudas han desaparecido y tengo más confianza en el proyecto

Marvin: Yo hablé con Eliomar y en ningún momento sentí dudas, lo que pasa es que como dicen por ahí, no tenía recursos; bueno hace como tres días fue que compré las acciones. Y más adelante, si necesito más real, puedo contar con la acción que compré.

Zaida: Para comprar mi primera acción tuve que descompletar el dinero que tenía para comprar la comida.



Los primeros créditos que dimos

Elio: Bueno, los reales en sí han estado en perfecto estado; se han prestado, no hemos tenido problemas con las solicitudes. Cuando nos sentamos a discutir los créditos de cada socio y notamos la necesidad que tiene, nosotros los hemos aprobado sin problema. Yo considero que en poco tiempo nos estaría afectando que los montos a otorgar en dinero sean tan bajos. Si yo quiero optar a un crédito mayor en este momento, no puedo. Por eso es que estoy comprando más acciones porque quiero optar por un crédito mayor. Pienso fortalecer el negocito y pienso optar pues por un crédito mayor, eso es todo.

Eliomar: Hasta ahora no hemos tenido ningún problema. Estamos pensando seriamente la posibilidad de aumentar el monto máximo de préstamos. Sí pues, pa'lla vamos; cuando hablamos de que pensamos aumentarlo es porque estamos en eso, comprando acciones nosotros mismos y aumentando el número de socios, estamos hablando por fe.

Dannelly: Este es el Banco de la competencia, de las acciones. Uno dice: Yo tengo cuatro. Otro dice: yo tengo cinco. Te alcanzo el viernes, pero el viernes yo tengo dos más. Entonces están en esa competencia, pero realmente la tienen el señor Elio y Eliomar.

Eliomar: No, es que ya se pico otro.

Dannelly: Ah, ¿se picó otro más? Que bueno, ojalá se piquen toditos.

Eliomar: Aquí trajo los reales dijo...

Elio: yo compré dos más.

Dannelly: ¿Qué te pica?

Eliomar: De morosidad, creo que solo tenemos una muchacha.



Nairy: Si, bueno, una muchacha. A ella le tocó pagar y se atrasó cuatro días después del vencimiento, entonces yo le dije que cada día que se atrasaba tenía un precio, un monto de mora, y entonces ella los pagó, ese día me canceló los veinticinco mil bolívares que le correspondía pagar más el tiempo de retraso, de mora. Y hasta ahora, otra señora más que le tocaba ayer pero me dijo que me pagaba hoy y también

le dije de la mora y aunque es un solo día, cada día se cobra, así sea un bolívar, diez bolívares o lo que sea, **eso hay que pagarlo porque son las reglas del Banko.**

Promocionando nuestro Bankomunal

Eliomar: Hay otro mecanismo que ya estuvimos conversando ayer y esta semana vamos a trabajar en base a eso, y es que vamos a hacer como una especie de unos volantes, algunos afiches, algunos avisos con coloridos y cuestiones y colocarlos en sitios estratégicos para darle publicidad al Banko, con sus referencias, la directiva, la misma Dannelly y colocarlos

en las bodegas, para que la gente se vaya interesando, vaya viendo, vaya leyendo la cuestión y por supuesto ya tendrán su punto de contacto para quien busque mayor información respecto al Banko. Y otra de las cosas que tenemos pensado en el mes de agosto, ya sería para la segunda asamblea aproximadamente: vamos a hacer una convocatoria de casa en casa, una convocatoria por escrito, hacemos una asamblea general en la cancha de la comunidad y allí estaremos nuevamente planteando el proyecto del Bankomunal.

Carlos: Bueno, que uno crezca cada día a través de buena publicidad, eso sería bueno así, una propaganda, cosas que también sean un logro en la parte publicitaria.

Elio: Nosotros estábamos ya con la idea de atraer socios, de convencer a nuevos vecinos de que se integren al Banko, de inventar de alguna manera que se conviertan en nuevos socios. Hemos estado copiando de otros Bankomunales como en el caso de Jusepín, creo que allí fue que le dieron a Eliomar una idea, que entre los socios recogieran como una colaboración, si nosotros ya somos por decir veinte socios y recogemos a mil bolívares por socio ya tendríamos 20 mil para la compra de dos acciones, haríamos un pote, entonces **rifariamos una acción para los socios y una acción para los no socios.** Cuando rifamos una acción para los no socios significa que el que se la gane ya se convierte en un socio, y cuando rifamos una acción entre los socios y tiene por decir una sola acción y se la gana, se convierte en dos acciones. Entonces, ya con

eso como que si estamos motivando a que la gente se integre al Banco. Debemos vender la imagen positiva que tiene el Banco y como se dijo en una oportunidad, hacer como una especie de ferias populares, vender cuadernos en una feria escolar, hacer una feria en tiempos de hallacas, hacer una feria en tiempos de cuajaos, que todo eso implica gastos para los hogares. Entonces así la gente se convencerá, se terminará de convencer que el Banco sí es un gran aliado y da buenos resultados y esa es la forma que tenemos ya en mente de rescatar a los no socios.

Eliomar: Nosotros nos estamos estableciendo una competencia sana entre nosotros, esto en cuanto a lo del capital, aumentar el capital del Banco y de quién compra más acción, quién tiene más acciones, quién es el mayor accionista, esto para animarnos unos con otros. Y lo otro que le hablaba mi papá es recoger colaboración y sortear o rifar acciones, y eso se va a sortear entre los mismos accionistas del Banco, entonces esto sería uno de los mecanismos para motivarnos. Otra de las cosas que estábamos planteando en la mañana, para los que llegaron un poco retardados, vamos a estudiar la posibilidad de agarrar un listado de todos los socios con su respectiva fecha de nacimiento, o sea, para saber cuando cumple año cada quien y tener nuestro compañerismo, nuestro compartir cada vez que uno de los socios cumpla años, y de esa manera mantenernos unidos, mantenernos integrados y animarnos unos con otros. Esa es una de las posibilidades que vamos a plantear ahora, nutrirnos en cuanto a las relaciones entre nosotros mismos y hacernos un refrigerio, una tortica a cada uno de los socios, entre nosotros mismos.

La primera asamblea de nuestro Bankomunal

Elio: Yo diría que **la primera asamblea que tuvimos con los socios y no socios fue nutrida**. Primeramente hicimos presentar a los miembros de la directiva que conforman el Banco para que la gente, conociéndonos, tenga más confianza en invertir, en hacerse socia. En esa primera asamblea había una señora que quería hacerse socia, pero cuenta con apenas siete meses en la comunidad. Entonces quedamos en que ella nos enviará un informe detallando que ella quiere ser socia y cuál es el motivo por el cual el Banco todavía, por los reglamentos, no la ha aceptado. Entonces nosotros vamos a reunirnos para discutir el caso para que no recaiga en la responsabilidad de algunas directivos, sino en todos para ver si compartimos la idea unánime y hacerla socia; esa es la idea.

Afrania: Vimos también las primeras ganancias de las acciones que ya hemos comprado. Dannelly nos dio las primeras ganancias del mes de Junio; ya nosotros estamos claros cuánto hemos ganado, en cuánto está la caja, cuadrando todo. Vimos también en la primera asamblea que sacamos un fondo aparte y lo que ha ganado cada acción, el que tiene más acciones ha ganado más por supuesto. La asistencia estuvo bien, estuvieron casi todos los socios y a otros amigos que invitamos y que nos están acompañando, para hablarles un poco más y que ellos se puedan ir convenciendo de lo que es el Banco.

Los logros y beneficios de nuestro Bankomunal

Eliomar: Uno de los logros más bonitos que hemos conseguido a través del Banko es **la integración, el compañerismo y la familiaridad entre nosotros, el compartir entre nosotros**. Es una familia que estamos ahí, lo vemos así, yo lo veo así, yo creo que recojo ese sentimiento de cada uno de ustedes. Ese es un logro, en una comunidad que a veces uno dice: *"Bueno, es pequeña pero es difícil unir a un grupo de gente; estamos en la misma calle o quizás somos vecinos y no nos hablamos"*. El Banko nos ha ayudado a compenetrarnos y a conocernos más a fondo, las ideas de lo que piensa el resto de la gente y ese es un logro para nosotros. A nivel del colectivo ese es un logro para nosotros los de la comunidad, que nos estemos integrando personas que no somos familia, ese es un logro muy grande para nosotros. Otro de los logros es que **el Banko ya ha cubierto algunas necesidades en diferentes aspectos**. En cuestiones de salud ya se han dado créditos y eso es un logro para nosotros, ayudar a una familia a que compre medicinas y se solucionen sus problemas en ese momento, ese es un logro grande para nosotros. La amiga aquí solicitó un crédito para comprar herbicidas y eso es un logro para nosotros porque a raíz de eso ella genera su mismo alimento, su sustento, y eso es un logro para nosotros. Que nosotros hayamos otorgado un crédito para la bodega, eso es un logro porque está fortaleciendo al comercio de La Laguna. Que el Banko haya otorgado créditos para cuestiones personales llámese de consumo, para la comida o para cualquier otro tipo de gasto para la familia, ese es un logro. En fin, esos son beneficios, logros que

en poco tiempo que tenemos han sido impactantes, y eso de alguna forma u otra la gente lo está viendo. Algunos de los nuevos socios que ya han llegado a nosotros y que se han unido al proyecto, es porque están viendo eso. Otros no lo han hecho, quizás por cuestiones económicas, pero lo primero que dicen es: **"Oye, esto es lo máximo porque de verdad lo difícil que es conseguir ahorita un dinero prestado para solucionar cualquier problema"** y yo sigo insistiendo: el Banko es el amigo del pueblo.



Manuel: Los logros también son un logro sobre otro logro, porque logramos la gran suerte en la comunidad de La Laguna **que trajeran ese Banko para acá**, o sea, gracias a la TOTAL, gracias a la señora Dannelly, a ustedes todos; entonces esos son unos logros que ha obtenido la comunidad. Cuando Eliomar me dijo hace aproximadamente seis meses, entonces yo dije que eso era una gran oportunidad para nosotros la misma gente de la comunidad porque si nosotros mismos no lo dirigimos, no somos nadie. Ahorita entre nosotros mismos hacemos las reuniones, hacemos todo esto. La comunidad ha logrado todo esto. Por eso digo, logro sobre otro logro, porque a través de ustedes ha venido el Banko. Entonces les damos las gracias a ustedes toditos por este gran logro que hemos tenido.

Ana: El principal logro es que tenemos hasta ahora dieciocho accionistas socios, y ya hoy piensa sumarse otro más y así, ese es un logro para el Banko, y más los créditos que se han otorgado que han

solucionado nuestros problemas, ya ese es otro logro y así la gente se irá integrando, más gente aportando más dinero e iremos ganando más y así sucesivamente. **Tener el Banco en sí, en la comunidad, eso es uno de los logros más grandes, porque sin el Banco ¿como haríamos?** Entonces para mí eso es lo más fundamental, por lo menos tener el Banco es un gran logro.

Por fin pude ampliar mi negocio...

Elio Idrogo

Soy dueño de una bodega y siempre he tenido dificultades para ampliar mi negocio. Hoy le doy gracias al Banco por los créditos obtenidos que me han servido para aumentar mis ventas.

Salvando mi cosecha

Isa Maza

Gracias al crédito que pedí al Banco tengo el maíz y la yuca en lo limpio, porque compré el herbicida y pude fumigar a tiempo.

Eyelitza: El Banco es la ayuda más real que hemos tenido en nuestra comunidad



Isa: El Banco es lo mejor que ha venido a nuestra comunidad

Elio: Desde que soy socio del Banco me he relacionado más con las demás personas; he conocido muchas personas maravillosas.

Afrania: Hay muchos logros, porque **a través del Banco adquirimos los conocimientos** tales que una persona que nunca ha sido cajera, ya es cajera del Banco, no teniendo nada que envidiarle a otro Banco. También a través del Banco **conocemos a muchas personas que nunca habíamos visto ni que tampoco las hubiésemos conocido si no fuera por el Banco**, nos ha permitido que vengan personas así como usted, lo ponemos por ejemplo, que nunca hubiese venido para acá de tan lejos si no es por el Banco, y así hemos conocido a otras personas que han sido de mucha ayuda para nosotros, como para capacitarnos con sus mismas palabras porque muchas veces no es preciso de un taller para uno aprender de una persona, sino oírlo, oír sus ejemplos, oír su vida, las experiencias que ha tenido y eso le sirve a uno de mucho y así yo pienso también que ellos aprenden de uno, de lo que uno está diciendo, ellos también se llevan un poquito de aquí de cada uno de nosotros.



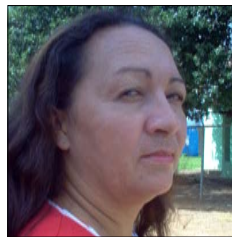
Marvin: Fíjate, yo no me he parado a pensar en la ganancia que pueda obtener a través de las acciones que compro. No quiero que las ganancias las obtenga cuando reciba un crédito del Banco. ¿Por qué? **Porque creo que al tener un problema recurro al Banco y me hace el préstamo, creo que ya gané muchísimo porque solucioné mi problema, más que todo económico.** Entonces, cuando yo soluciono mi problema yo no me percató

de la ganancia que puedo obtener porque soy accionista del Banco, sino en cuanto a la ganancia que he obtenido por haber solucionado de una forma el problema económico, y esa es la imagen que yo vendo del Banco. Yo compro cinco acciones porque mañana puedo optar por un crédito mayor, y estoy haciendo como una competencia sana entre mis amigos socios para que aumenten también sus acciones, que hagan un esfuerquito y mensualmente se compren una acción, primero que le genera más ganancia, segundo que optan por mayores créditos, y tercero que ya cuando una persona tiene cinco acciones ya no necesita fiador para un crédito de cincuenta mil bolívares, y así pues la persona puede engrandecer el capital.

Elio: Como lo dice la señora Dannelly, yo me creo un enamorado total del proyecto del Banco; soy su fan número uno. ¿Por qué?. Porque yo veo la seguridad que brinda el Banco, no tengo dudas; estoy convencido total, no es medio total sino convencido totalmente de que el Banco en sí es la solución para la comunidad. Yo no tengo conocimiento de las cuestiones de producción; bueno he oído comentarios, no estoy metido tampoco en los grupos de producción, pero yo me creo que como estamos independizados uno del otro, nosotros podríamos servirle a la gente que está en las cuestiones de producción como un Banco de apoyo para que solicite créditos en las cuestiones que piensan hacer. Ellos piensan hacer unos galpones y hay unos que no tienen recursos. Si se convierten en socios del Banco, tendrían la oportunidad para solicitar los créditos y terminar sus galpones, es lo que hasta mi parecer, repito no estoy claro

en la cuestión de producción pero yo sé que están tratando de hacer sus galpones y hay unos que son familiares míos y dicen que no tienen para comprar la laminita, para comprar la malla y si ellos, que están en el proyecto de producción, se convierten en socios primero, asociándose al Banco pueden obtener los créditos para comprar las cuestiones que necesitan pues, repito soy una de las personas que cree ciegamente en la cuestión del Banco, no tengo dudas, como dije antes, en la primera reunión que me convocó mi hijo, en la segunda y en todas las reuniones que he participado, porque vi los logros y lo provechoso que es el Banco para toda la comunidad. He dicho que yo no veo la ganancia que yo puedo obtener porque me convierto en accionista, o la ganancia que me produce el Banco cuando me presta dinero, **yo me percató que gano porque invierto el dinero que pido prestado.**

Ana: Personalmente, **el Banco me ha ayudado a crecer como persona y ha cambiado mi vida;** me siento más importante y feliz desde que soy parte del Banco. En un momento muy difícil para mi y mi familia acudí al Banco y él me ayudó a resolver mi situación; **antes, cuando necesitaba dinero prestado, me era muy difícil conseguirlo; ahora voy confiadamente al Banco.**



Zaida: Gracias al Banco tengo nuevas amistades y me he relacionado más con las demás personas. En una oportunidad tenía a mi hija enferma y gracias al Banco compré la medicina. **Ahora que soy socia del Banco me siento independiente y puedo ayudar con los gastos del hogar.**

Luisa: Como madre soltera que soy, para mi es muy difícil solucionar todos los gastos con mi trabajo, pero **a través del Banko he sentido un gran apoyo y he tenido una ayuda inmediata.** Gracias al Banko pude hacerme un ecosonograma y comprar algunas cosas para mi bebé que pronto nacerá. Además, antes de ser socia del Banko no tenía casi amistades y ahora tengo con quien contar.

Nairys: **El Banko es lo mejor que me ha pasado en la vida.** Desde que existe el Banko no le he quitado prestado a mas nadie; en una oportunidad tenía una deuda y necesitaba urgentemente un dinero prestado y el Banko me solucionó el problema. Gracias al Banko me he relacionado más socialmente, tengo más amistades y he conocido a mucha gente. A través del Banko he adquirido más conocimientos.

El Futuro que Soñamos para Nuestro Bankomunal

Eliomar: Lo veo ya dando créditos para reparar y ampliar casas, también metido en las ferias, las ferias escolares, en el tiempo del cuajao, en el tiempo de las hallacas, ayudando a la gente porque es que la gente hace una inversión para ya; apoyando todo ese tipo de actividad en la comunidad, que ya la gente tenga más, que sea más accesible pues, de que si para los ingredientes para una cosa, para otra, ya veo el Banko encaminado.



Gervis: Yo en un futuro me imagino al Banko fortaleciendo más a la comunidad y dando créditos más grandes, si ahorita están dando de cien mil, más adelante pueden darse hasta de unos millones y para allá es para donde vamos, que eso siga creciendo y aspiramos que así sea.

Juan: Tenemos que visualizar el Banko en el futuro como un Banko bien formal, bien grande, con capacidad de hacer buenos préstamos, yo comparo este Banko con el de la novela la madrastra, unos buenos socios que están ahí y tienen muchas inversiones y hablan de las acciones, de muchos accionistas y los accionistas mayoritarios son los que tienen mayores posibilidades de ser como el presidente y una de las metas del Banko es crecer.

Carlos: Yo creo que el Bankomunal no tiene límites, el límite es crecer y mientras más nos apoyemos para crecer sería lo mejor. **En el Banko, para mí, el límite es el cielo.**

Juan: Al crecer estamos buscando futuro para nosotros y para el pueblo de La Laguna y los que vamos a formar este Banko no es que vamos a menguar sino crecer.

Carlos: **Yo me imagino al Banko con una sede propia,** tener sus propias acciones ya invertidas totalmente, con más posibilidades como dice el señor por un crédito más mayor; ya no sería cincuenta ni cien, sino algo más en el futuro, que se yo... ¡quinientos!, por decirlo así, verdad entonces así ya sería un desarrollo enorme, digo.

Nairys: Tu dices de quinientos... pero de ¡quinientos millones!

Eliomar: Sí porque ya no vamos a hablar de miles sino de ¡millones!

Elio: Bueno yo voy a aportar algo. En dos oportunidades anteriores he dicho y repito que yo no veo la ganancia que obtengo del Banko cuando invierto. Porque no me importaría desprenderme de las ganancias mías para un servicio social, una obra benéfica cuando alguna persona necesita y el Banko pudiera prestar una ayuda. Hacerlo pensando que nos podemos desprender de nuestro interés que hemos ganado en el Banko. ¿Por qué digo esto?. Sería porque en alguna oportunidad necesité. Hay personas que a veces no cuentan con los recursos para comprar una medicina y nosotros podríamos recoger una colecta entre los socios y hacer una obra social, y esto le da mayor proyección el Bankomunal de La Laguna.

Eliomar: Hay muchos que somos padres de familia y que tenemos niños en el colegio y es difícil dotar de uniformes o de útiles escolares a dos y tres niños para el colegio. Entonces para eso yo me encamino al Banko; él va a generar o va a ayudar a esta familia aunque sea con un monto más económico, así sea al mismo monto o el mismo costo, pero ya la gente va a tener facilidad de pagarlo, y entonces ya se le va a hacer la carga más liviana.

Juan: Sí, los accionistas lo que queremos es **que el Banko siga creciendo y como decíamos, hacer aportes y otras cosas para**

la comunidad y no sólo para la comunidad, sino también ir creciendo y que también puedan de Caituco, Jusepín, que vayan conociendo que en La Laguna hay otras personas que quieren ya integrarse al Banko, esa es la visión como miembro del Banko.

Carlos: Yo pienso que si el Banko llega a un nivel de verdad bastante bueno, tendría la capacidad también de enseñar y capacitar a otros más; como está haciendo ella con nosotros. Quizás Eliomar, más adelante, como presidente puede que diga: "*Bueno vamos a armar otro grupito así como nosotros comenzamos*", y que se yo, capacitar a otros jóvenes más para que también ellos vayan creciendo lentamente.

Eliomar: Fundar otro Banko más.

Carlos: Fundar como otro Banko pero ya con nosotros...

Eliomar: Ovejitos nuestros...

Carlos: Si, ovejitos, eso mismo, las sucursales diríamos; entonces ellos se apoyarían en nosotros, ¿verdad?. Sería espectacular esto ¿no?. Crecer y llevarlo más allá. Me imagino a nuestro Banko con otras sucursales en diferentes comunidades

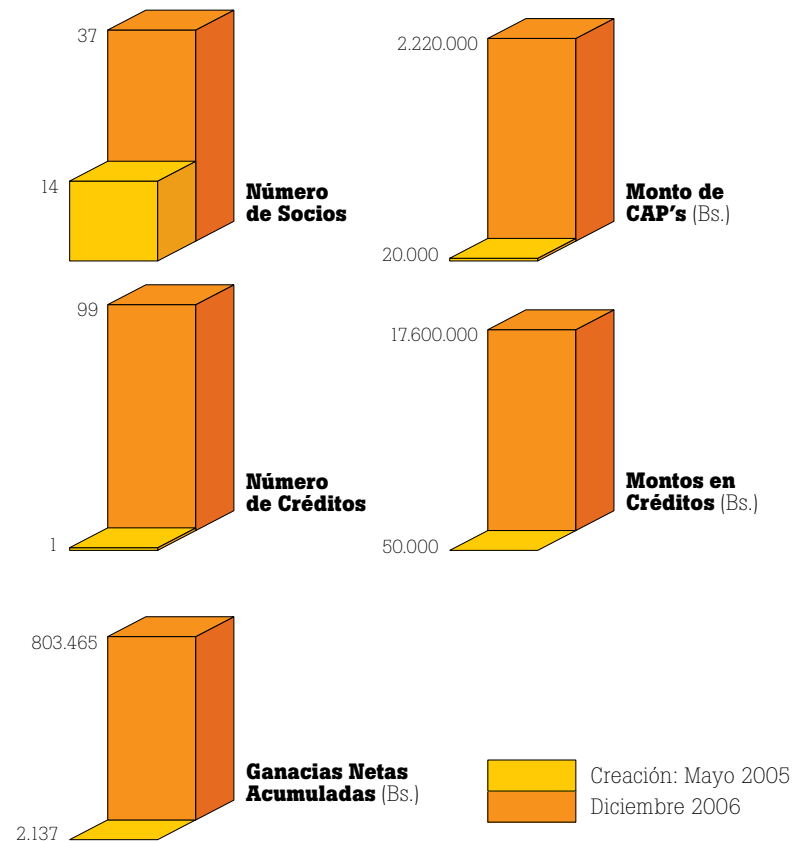
Dannelly: Sí, una de las ideas de Fundefir precisamente es eso, apoyar a la expansión del programa y muchísimo mejor si, por ejemplo, la junta directiva de aquí son los que convocan, los que hacen la promoción

y hacen la capacitación de esas personas para que monten su Banko también, eso lo apoya muchísimo Fundefir.

De hecho, allá en Nueva Esparta, en muchos Bankos se ha hecho, la misma comunidad ha sido la que ha ido a un determinado sector, ha hecho la convocatoria y ellos son los que han montado los Bankos y ellos les dicen así como los hijitos, tienen unos hijitos en otras comunidades, y eso es otra de las cosas positivas que ha tenido la formación de grupos como estos, que tienen esa vocación de servicio a otras comunidades. Eso es muy bonito también porque yo siento que no son solamente ellos los que quieren tener programas sino que quieren también expandirlos, y esta es una idea que yo se la escuché a ellos e incluso cuando ni siquiera el Banko había terminado de hacer los estatutos, ya estaban pensando en sucursales, imagínate, pero de ahí yo vi la intención de colaboración con otras comunidades; a ellos les preocupa también que otras comunidades tengan acceso a ese tipo de programas aún cuando a nivel de financiamiento del mismo no cubre, pero por lo menos está la disposición que es muy importante y muy valioso también.

Eliomar: Tomando esto, yo creo que ese debería ser nuestro lema **"nuestro límite es el cielo"**, para allá vamos, así que el que se quiere ir pa'l cielo pase por aquí y nosotros lo enviamos directo al cielo. Pero bueno, yo quisiera ya para cerrar, darle las gracias a la gordita de oro, de verdad darle las gracias a Dannelly.

Crecimiento del Bankomunal de La Laguna





TOTAL

Esta publicación es parte de las acciones sociales que realiza Total Venezuela con un enfoque de apoyo al Desarrollo Humano Local Sostenible en Venezuela

Total Venezuela

**Dirección de
Desarrollo Sostenible**

Torre Corpbanca. Piso 13.
Avenida Principal
La Castellana.
Caracas, 1060.
Teléfono: 212-277.6000
[http:// www.total.com](http://www.total.com)

**Directora de
Desarrollo Sostenible:**

Diana C. Vilera D.

**Coordinadora de
Proyectos Sociales:**

Judith Luis

**Coordinador de
Proyectos Especiales:**

Isaac Costa

**La historia del
Bankomunal
de La Laguna contada
por su misma gente**

Una producción del
Centro para la Gestión
Tecnológica Popular
(Cetep)

para Total Venezuela

Coordinación:

Ángel Ignacio Alzuru
Luis Miguel Abad
(Cetep)

Cooperación:

Fundación de
Financiamiento Rural
(FUNDEFIR)

Fotografías:

Cooperativa UNIVISO

Diseño:

ABV Taller de Diseño
Carolina Arnal



