

# CONECTADOS

Octubre - Newsletter 38



El ahorro: Una semilla para el desarrollo económico y microfinanciero

---

Página 2

'Aprende con Fidelina': Educación financiera, empresarial y digital para transformar vidas positivamente

---

Página 9

TransUnion revela mayor optimismo financiero entre los colombianos, a pesar de las preocupaciones macroeconómicas

---

Página 12



ASOMICROFINANZAS

## Editorial

# El ahorro: Una semilla para el desarrollo económico y microfinanciero

Por: Maria Clara Hoyos Jaramillo  
Presidenta ejecutiva de Asomicrofinanzas



Todos los octubres, se conmemora el **Día Mundial del Ahorro** y con ello, los países recuerdan que este hábito no es únicamente un ejercicio de disciplina financiera, sino un motor detransformación económica y social. Tal es el caso de Colombia, donde los micro y pequeños negocios constituyen el corazón de la economía, y esta figura se convierte mucho más que un respaldo: es la semilla que permite crecer, resistir y proyectarse hacia el futuro.

Las cifras lo confirman. De acuerdo con el Reporte de Inclusión Financiera de Banca de las Oportunidades, en el último año, el **96,3 % de los adultos en Colombia tenía al menos un producto de depósito y/o crédito**. Esto significa que prácticamente todos los colombianos tienen acceso a algún instrumento financiero, pero aún persiste un reto en el uso constante y productivo de esos productos. Un ahorro efectivo no se trata solo de abrir una cuenta, sino de darle vida, continuidad y propósito.

La importancia de fortalecer esta práctica es aún mayor si pensamos en el universo de micronegocios en Colombia. Según el DANE, para 2024, la cifra de unidades productivas que sostienen a millones de familias y que, con frecuencia, enfrentan ingresos fluctuantes, así como poca capacidad de inversión, llegó a los **9,7 millones, lo que pone en evidencia la necesidad de generar un escenario para impulsar el ahorro dentro del ecosistema**. La razón: Contar con un "dinero guardado", de acuerdo con las capacidades económicas, marca la diferencia, puesto que permite cubrir imprevistos, invertir en el negocio, mejorar infraestructura y lo más importante cumplir metas y sueños.

En ese sentido y de cara a esta necesidad, el país, desde una visión de política pública, ha dado un paso trascendental en el desarrollo de herramientas que promueven esta cultura.

La entrada en vigor de **Bre-B, prevista para el mes de octubre, tiene como propósito fomentar la bancarización en Colombia y reducir el uso de efectivo**. Desde Asomicrofinanzas y aprovechando el proyecto del Banco de La República vemos una oportunidad para los emprendedores y la comunidad en general para minimizar los llamados "gastos hormiga", es decir, esas pequeñas compras que parecen insignificantes pero que, al acumularse, generan un impacto considerable en las finanzas personales y del negocio.

**¿Por qué es importante?** Porque cada peso que un emprendedor logra ahorrar se convierte en un impulso hacia su autonomía, fortalece su estabilidad financiera y consolida una cultura del ahorro que es clave para el crecimiento de su proyecto.

Así pues y teniendo en cuenta lo anterior, no basta con ofrecer productos de ahorro; es necesario diseñar instrumentos flexibles que reconozcan la realidad de los ingresos irregulares de los microempresarios, reducir barreras de acceso, fortalecer la educación financiera y promover el uso activo de las cuentas. Solo así lograremos que el ahorro deje de ser un ideal abstracto y se convierta en un aliado cotidiano para millones de colombianos.

**El Día Mundial del Ahorro** es, entonces, una oportunidad para reflexionar y actuar. Hemos avanzado en cobertura, pero el verdadero desafío está en transformar el acceso en uso efectivo y en lograr que el ahorro sea un hábito sostenido que impulse la resiliencia de los negocios, fortalezca la estabilidad de las familias y consolide un ecosistema microfinanciero más sólido y equitativo. Ahorrar no es simplemente guardar dinero: es construir futuro.



# Banco Contactar lidera implementación de inteligencia artificial para impulsar educación financiera

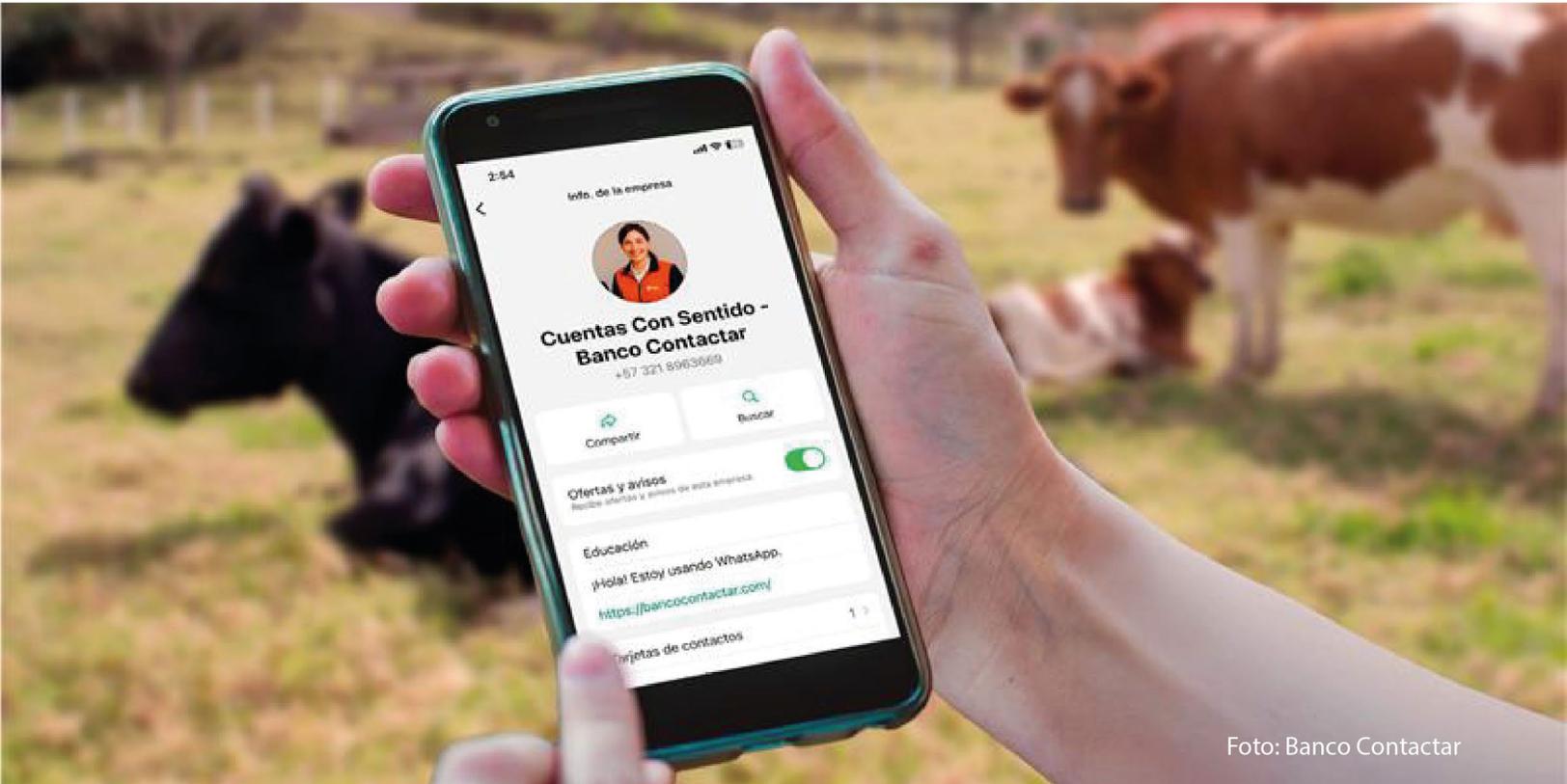


Foto: Banco Contactar

Como parte de su programa de educación financiera 'Cuentas Con Sentido', Banco Contactar continúa fortaleciendo su chatbot con inteligencia artificial (IA), una herramienta orientada a promover la educación económica y financiera en Colombia. Este servicio, disponible de manera gratuita tanto en la página web del banco como a través de WhatsApp, amplía el acceso a información útil y confiable para los usuarios.

***"En Banco Contactar la tecnología inclusiva es una realidad. Por eso, estamos muy orgullosos de avanzar en la masificación de nuestro chatbot de 'Cuentas con Sentido', que le permitirá a los jóvenes y emprendedores del campo y la ciudad, fortalecer sus habilidades y capacidades de manera gratuita",*** aseguró el presidente de Banco Contactar, John F. Linares Gómez. Asimismo, el directivo agregó, ***"lo llamativo de esto es que, al finalizar su capacitación, las personas podrán obtener un certificado como muestra del esfuerzo y el camino aprendido, lo que contribuye a la construcción de un mejor país".***

Con apenas un mes de implementación, ya se pueden mostrar resultados alentadores. Se han sensibilizado más de 400 personas con información valiosa para cuidar la salud financiera, y un centenar de estudiantes ya obtuvieron su diploma por los cursos realizados en temas como gestión y mitigación del cambio climático, comunidades étnicas, entre otros.

Esta plataforma es coherente con el propósito de incluir financieramente a más colombianos. **Hoy 52 % de los clientes del Banco son mujeres, el 12 % de la cartera de crédito se destina a apoyar emprendimientos de jóvenes, entre 18 y 28 años, y el 7% a personas pertenecientes a comunidades indígenas.**

Vale la pena destacar que, para este canal, la información fue trabajada con estrategias pedagógicas para impulsar el aprendizaje guiado por IA, autogestión y optimización en tiempo de estudio, que se adecúa a los propios ritmos de vida, en el campo y la ciudad.

### **¿Cómo acceder a la plataforma?**

Ingresando de manera gratuita al WhatsApp 3218963669, o a través de la página web: <https://bancocontactar.com/salud-financiera/> yendo al botón Chatbot.

**CLICK AQUÍ**

Banco Contactar escogió WhatsApp para impulsar la inclusión financiera con inteligencia artificial, por ser la plataforma de social media más usada en el país y favorita en los usuarios, de acuerdo con el estudio 'We Are Social Digital 2025 en Colombia', por lo que prevé que cada vez más personas buscarán apropiarse del conocimiento a través de este espacio.

**John F. Linares Gómez**  
Presidente de Banco Contactar  
Foto: Banco Contactar



# Ahorrar hoy, crecer mañana: seguridad y oportunidades con Banco Mundo Mujer

Educación financiera  
Foto: Banco Mundo Mujer



Ahorrar no es solo una acción financiera, es una manera de proteger el presente y proyectar el futuro. Cada monto reservado representa un sueño, una meta alcanzable o la tranquilidad de contar con un respaldo en caso de imprevistos.

Sin lugar a duda, el punto de partida para unas finanzas personales organizadas es la voluntad de ahorrar y la definición de un propósito. El siguiente paso consiste en abrir una cuenta de ahorros, que permite administrar el dinero manera ágil, disponer de él de forma inmediata y acceder a beneficios como intereses y canales digitales seguros.

Según Dorys Molina Pérez, gerente de Captaciones del Banco Mundo Mujer, la entidad ofrece a sus clientes ***“muy buena rentabilidad, seguridad, el respaldo de una institución vigilada por la Superfinanciera y un asesoramiento cercano para acompañar sus sueños”***.

Cuando el ahorro da un paso más allá, se convierte en inversión. El Certificado de Depósito a Término (CDT) es ideal para quienes desean hacer crecer su dinero con rentabilidad asegurada en un plazo definido. Con un CDT, el cliente sabe desde el inicio cuánto recibirá al final del periodo, lo que permite planear sus metas con certeza.

Molina Pérez destaca que ***“el CDT genera más rentabilidad que una cuenta de ahorros y ofrece una tasa fija”***. Además, son productos complementarios, pues los intereses del CDT pueden consignarse directamente en la cuenta de ahorros, de manera mensual, bimensual o al vencimiento, garantizando que el dinero continúe generando rentabilidad.



Educación financiera  
Foto: Banco Mundo Mujer

## Historias que inspiran: la disciplina de ahorrar

Los productos financieros cobran sentido en las experiencias de los clientes. María Yori Astudillo, cliente del banco, lo cuenta así: “abrí mi CDT pensando en mi salud y que con el tiempo uno ya no puede trabajar, entonces eso le sirve a uno como sustento. Mientras viva yo contaría con ese ahorrito”. María ahorra cada mes y el valor que deposita está de acuerdo con su capacidad.

Su testimonio refleja que el hábito del ahorro no depende de grandes sumas iniciales, sino de la disciplina y la constancia.

## Educación financiera para transformar vidas

El ahorro también se fomenta con educación. Por eso, Banco Mundo Mujer creó el programa ‘Aprendamos en Familia’, que solo en 2025 ha impactado a 287.260 personas, entre clientes, colaboradores, niños, jóvenes, comunidades y trabajadores de empresas públicas y privadas (cifras a corte de julio).

Cristina Erazo, especialista en educación económica y financiera, explica: **“nuestro programa fomenta la cultura del ahorro, promueve un uso adecuado del crédito y la importancia de planificar a largo plazo. Esto fortalece la estabilidad económica de los participantes, de sus familias y contribuye al desarrollo de las comunidades donde trabajamos”**.

En conclusión, ahorrar es posible para todos, incluso con ingresos bajos. Con una cuenta de ahorros se protege el presente y con un CDT se asegura el futuro. Banco Mundo Mujer acompaña cada historia, como la de los más de 276.000 clientes que hoy confían en sus productos de ahorro.

## Morichalito: un lugar donde Amanecer siembra futuro en lengua indígena



En lo profundo del Vichada, Fundación Amanecer decidió llegar donde pocos se atreven: a **Morichalito Matsuldani**, comunidad sikuaní, amorúa y piapoco. Allí, la inclusión financiera se vive como un acto de respeto y diálogo. Enseñar sobre el ahorro no es una clase, es una conversación que nace de un conuco, un trueque o una historia compartida. A través del programa MEFI, con módulos como **La historia del dinero en las comunidades indígenas y Cómo hacer un presupuesto desde el conuco**, se construyen aprendizajes que fortalecen la autonomía y la economía comunitaria.

La exclusión no solo es geográfica; también ha sido cultural y financiera. Por eso Amanecer apuesta por acercar herramientas que permitan a las familias planear, decidir y soñar con futuro, sembrando confianza y conocimiento. En Morichalito, la educación financiera es semilla, el ahorro es raíz, y la transformación se da cuando alguien cree en el poder de llegar, escuchar y quedarse.

## Aprende con Fidelina': Educación financiera, empresarial y digital para transformar vidas positivamente

Fundación delamujer impulsa el crecimiento personal y empresarial de sus clientes a través de un programa innovador que combina conocimiento, tecnología y cercanía.

En un mundo cada vez más digitalizado, adquirir conocimientos en educación financiera, empresarial y tecnológica es clave para alcanzar el progreso y la estabilidad en los negocios y emprendimientos. Consciente de esta necesidad, Fundación delamujer lanzó **'Aprende con Fidelina'**, un programa de formación diseñado para empoderar a sus clientes y brindarles las herramientas que necesitan para tomar decisiones informadas, administrar mejor su dinero y hacer crecer sus negocios.

***"Para Fundación delamujer es fundamental que nuestros clientes cuenten con información clara, práctica y cercana que fortalezca su autonomía y mejore su toma de decisiones. Creemos que el conocimiento es la base para que cada persona avance con confianza hacia una vida más estable, conectada y con una experiencia educativa más integral para que su negocio evolucione"***, expresó Nicolás Grau Prada, Vicepresidente de Mercadeo y Experiencia al Cliente de Fundación delamujer.

El Programa 'Aprende con Fidelina' se estructura en tres ejes: el financiero, que enseña a manejar ingresos, controlar gastos, ahorrar con propósito y tomar decisiones económicas inteligentes; el empresarial, que ofrece herramientas para organizar, fortalecer y hacer crecer los negocios de los emprendedores, con contenidos prácticos aplicables al día a día; y el digital, que ayuda a los clientes a familiarizarse con las tecnologías para conectarse, vender en línea, ahorrar y administrar su dinero de forma más fácil y segura.



**Jackeline Chacon, cliente de  
Fundación delamujer**  
Foto: Fundación delamujer

Además de su enfoque integral, el programa 'Aprende con Fidelina' se caracteriza por convertir el aprendizaje en una experiencia cálida y accesible, fomentando un vínculo emocional con la marca, donde cada contenido es desarrollado con un lenguaje sencillo y cercano, para que las lecciones no se queden en la teoría sino que se conviertan en acciones concretas en la vida de los clientes.

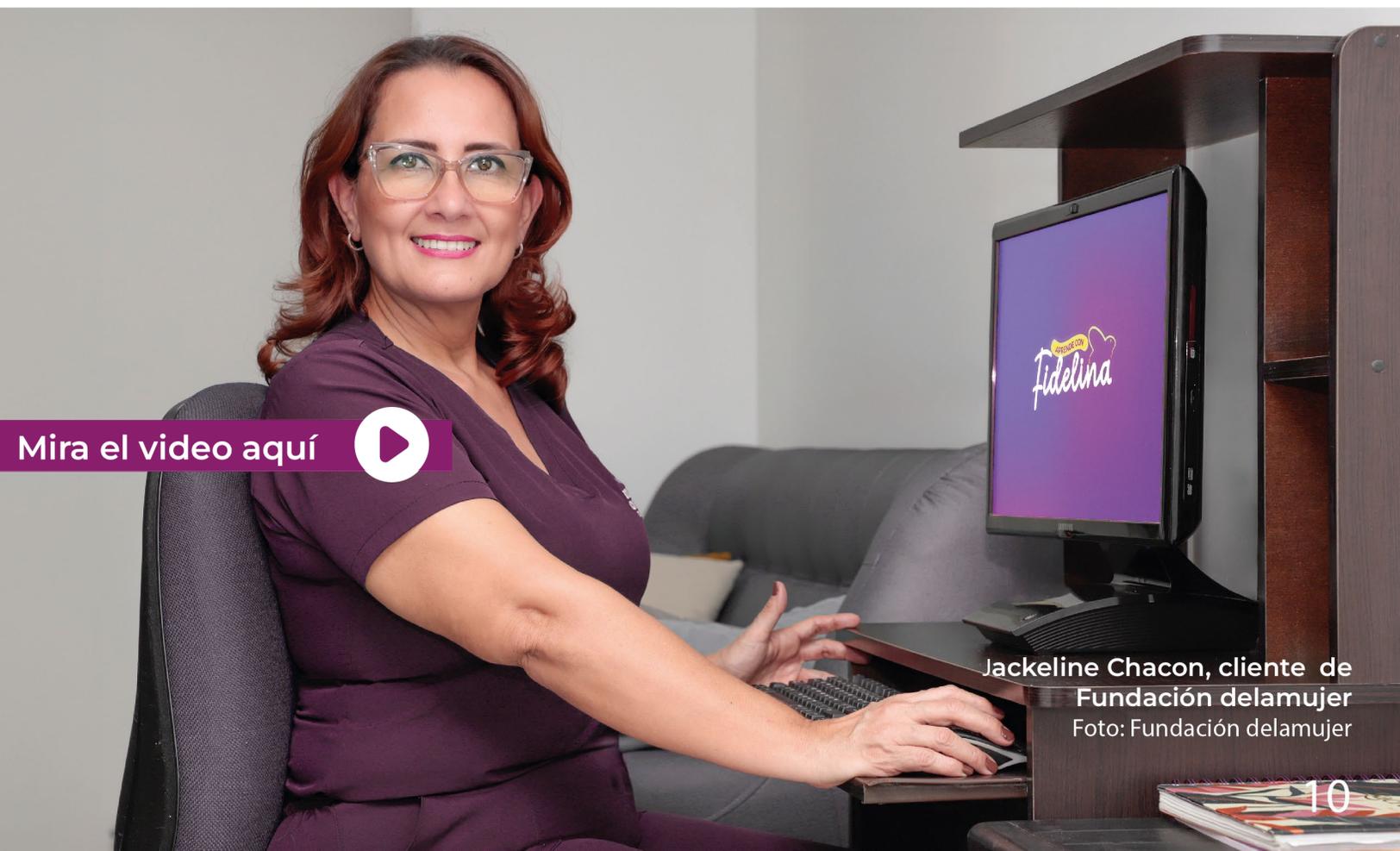
El propósito del programa va más allá de enseñar conceptos, busca empoderar a las personas para que tomen el control de sus finanzas, fortalezcan sus negocios y aprovechen las herramientas digitales para crecer en un entorno cada vez más competitivo. Con esta iniciativa, Fundación delamujer reafirma su compromiso con el progreso sostenible de las comunidades en las que hace presencia, impulsando el desarrollo de habilidades que abren nuevas oportunidades y fortalecen la resiliencia de los negocios.

### Una empresaria, segura de sí misma

Jackeline Chacón es propietaria de un spa de terapias de bienestar en Bucaramanga y es un ejemplo vivo del impacto del Programa 'Aprende con Fidelina'.

***"Antes me costaba organizar mis finanzas y planificar mi negocio. Con 'Aprende con Fidelina' aprendí a separar mi dinero personal del de mi negocio, a registrar mis ingresos y gastos y a usar redes sociales para llegar a más clientes", cuenta la cliente. "Ahora no solo tengo más control de mi emprendimiento, sino que también me siento más segura para tomar decisiones y ofrecer nuevos servicios", añade.***

Su testimonio refleja el propósito del programa que no solo es entregar conocimiento, sino generar confianza y motivar a los clientes para que se conviertan en protagonistas de su propio crecimiento.



Mira el video aquí



Jackeline Chacon, cliente de  
Fundación delamujer  
Foto: Fundación delamujer



Somos parte de  
CREDICORP

## Mibanco promueve el ahorro con propósito en Colombia



Taller de educación financiera de Mibanco en territorio.  
Foto: Mibanco

En el marco del mes del ahorro, el área de Inclusión y Educación Financiera de Mibanco ha impulsado diversas iniciativas que fortalecen la cultura del ahorro en los territorios. Una de las más significativas ha sido el desarrollo de talleres presenciales y virtuales con **'MiAcademia del progreso'** enfocados en educación financiera, donde se han abordado temas como metas, presupuesto familiar y uso responsable de productos financieros.

Gracias a la colaboración con aliados públicos, el banco ha conseguido impactar a más de 11 mil personas en zonas rurales y urbanas, promoviendo prácticas sostenibles y accesibles para todos. Estos espacios no solo han permitido compartir conocimientos, sino también recoger historias inspiradoras de personas que, a través del ahorro, han logrado emprender, mejorar sus viviendas o garantizar la educación de sus hijos.

Uno de los logros más destacados ha sido la implementación del **chatbot 'Franco Mibanco'** para llegar a más personas y videos educativos e inclusivos, adaptadas para personas con discapacidad, que han permitido ampliar el alcance de los mensajes y garantizar que nadie quede fuera del proceso de aprendizaje.

Estas acciones reflejan el compromiso de Mibanco con una banca más humana, cercana y transformadora, que trabaja para que el ahorro sea una herramienta de empoderamiento y bienestar para sus comunidades.

## TransUnion revela mayor optimismo financiero entre los colombianos, a pesar de las preocupaciones macroeconómicas



En medio de un entorno marcado por la inflación, el empleo y el alto costo de vida, los colombianos muestran señales de mayor confianza en su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras. Así lo revela el más reciente estudio **Consumer Pulse de TransUnion**, correspondiente al segundo trimestre de 2025.

Según el informe, **el 72 % de los colombianos espera poder pagar todas sus obligaciones en su totalidad**, cinco puntos porcentuales más que en el mismo período de 2024. Este avance se refleja en todas las generaciones, excepto en los baby boomers, y está relacionado con una mejora en los ingresos familiares reportada por el 39 % de los encuestados.

***“El comportamiento financiero de los colombianos está evolucionando. A pesar de los desafíos macroeconómicos, vemos una ciudadanía más empoderada, que monitorea su crédito, protege su identidad y busca mejorar su puntaje crediticio”***, destaca TransUnion.

Entre los hallazgos más relevantes del estudio:

- **79 %** de los encuestados se siente optimista sobre sus finanzas en los próximos 12 meses.
- **46 %** planea solicitar nuevo crédito o refinanciar uno existente, siendo los millennials los más activos (54 %).
- **78 %** considera importante revisar su historial crediticio, especialmente para prevenir el fraude y mejorar su score.
- **55 %** ha recortado gastos discrecionales, mientras que **32 %** ha acelerado el pago de sus - deudas.

A pesar de estos avances, el acceso al crédito sigue siendo un reto: aunque el **96 % considera que es clave para alcanzar sus metas financieras, solo el 45 % cree tener acceso suficiente**. Además, casi la mitad de los consumidores ha abandonado solicitudes de crédito por los altos costos asociados.

Con este estudio, TransUnion reafirma el compromiso con la generación de conocimiento útil para empoderar a los consumidores y apoyar a las entidades en la creación de oportunidades económicas sostenibles.

# Breves



## Pacto Global reconoce a Banco Contactor por su aporte a la reducción de desigualdades

Banco Contactor y su programa Mi Tierra, finanzas con sentido étnico fue reconocido en la categoría empresarial, por su aporte al desarrollo sostenible, específicamente en el ODS 10 enfocado en la reducción de desigualdades.

[CLICK AQUÍ](#)



## Con Banco Mundo Mujer, tu llave Bre-B puede abrirte las puertas de Cartagena

Esta entidad financiera ya tiene activo el registro de llaves Bre-B y los clientes podrán participar en la campaña de incentivos para ganar un viaje a Cartagena.

Para conocer más detalles ingresa aquí: [Muy Bre-B puedes irte de viaje - Banco Mundo Mujer](#)

[CLICK AQUÍ](#)



## Fundación Amanecer lidera programa 'Buena Vecindad'

Fundación Amanecer inició en Jenesano (Boyacá) la iniciativa 'Buena Vecindad', un programa que fortalece las habilidades digitales en comunidades rurales. Los participantes reciben formación en inteligencia artificial, ciberseguridad y uso productivo de la tecnología, lo que les permite mejorar su comunicación, acceder a información útil y aprovechar herramientas digitales para su desarrollo. Con tabletas, antenas Starlink y facilitadores acreditados por ICDL – Faceit, se impulsa la apropiación tecnológica y se reduce la brecha digital de manera sostenible.



# Breves



## Poniéndole color a las instituciones educativas

Los Voluntarios InLove de Fundación delamujer y Alafecha, llegarán a varias instituciones de educación básica primaria del país, para mejorar sus escenarios deportivos, donar bibliotecas, salas de cómputo y pupitres, además de entregar escuelas de música, arte, danza y deporte. Dentro del programa de responsabilidad social de Fundación delamujer y Alafecha se encuentra la campaña “Yo quiero dejar huella en mi comunidad”, la cual ha transformado 355 espacios comunitarios en los últimos 9 años, llevando color, vida y apoyo a la educación de miles de niños en Colombia



## Estudio de TransUnion revela liderazgo del microcrédito en Colombia

Un análisis de TransUnion reafirma al microcrédito como uno de los dos principales bancarizadores en Colombia, con una participación del 21 % en el total de consumidores nuevos al crédito en los últimos años. Además, el análisis destaca que de los consumidores que solo tienen productos de microcrédito en sus portafolios, un 30 % logra “graduarse” en un período de 4 años, es decir, adquiere productos más complejos como puede ser una tarjeta de crédito, un crédito de libre inversión, un crédito de vivienda o un crédito comercial.

[CLICK AQUÍ](#)



## ¡Ahora Asomicrofinanzas también está en WhatsApp!

Únete a nuestro **canal oficial** y recibe en tu celular **información clave sobre el sector microfinanciero**, nuestras iniciativas, webinars y más.



[Click aquí](#)



ASOMICROFINANZAS



[www.asomicrofinanzas.com.co](http://www.asomicrofinanzas.com.co)