



# FUTBOLTECH™ .org

# FUTBOLTECH

**INFORME EJECUTIVO DE GERENCIA**

Agosto 2026

---

**Gestión humanitaria, sostenibilidad y fortalecimiento institucional**

*Presentado a la Junta Directiva y equipo de trabajo*

---

FutbolTech | Informe Ejecutivo de Gerencia | Agosto 2026

# 1. Resumen Ejecutivo

Agosto fue un mes extraordinario para FutbolTech. Tras el terremoto del 10 de agosto en Colombia, la organización amplió temporalmente su campo de acción hacia la ayuda humanitaria, poniendo su red de equipos, empresas, aliados y organizaciones al servicio de las comunidades afectadas.

Esta situación llevó a FutbolTech a lo que hemos llamado "el partido de la vida". El fútbol siguió siendo nuestro punto de encuentro, pero durante la emergencia nuestra capacidad de construcción de relaciones nos permitió gestionar alimentos, agua, material deportivo, protección de vivienda temporal, apoyo psicosocial y conexiones directas entre donantes y familias afectadas.

En paralelo, la Dirección Ejecutiva tomó decisiones para proteger la sostenibilidad institucional. Se redujeron los compromisos económicos, se reorganizó el área de comunicaciones, se inició la estructuración de una división de Gestión Administrativa y se avanzó en un modelo de expansión internacional financiado desde el territorio con la incorporación de Perú.



## 2. Panel Ejecutivo

**USD 8.530**

**Recursos y ayudas cuantificadas**

No incluye servicios y ayudas no valoradas

**150**

**Familias atendidas con mercados**

Criterio conservador, sin hogares duplicados

**USD 4.000**

**Ahorro proyectado sep-dic**

Resultado de ajustar cuatro compromisos de apoyo

**1**

**Nuevo proceso internacional**

Perú, financiado localmente

### 3. Respuesta Humanitaria y Recursos Movilizados

La campaña "Nos la jugamos por Colombia" se convirtió en el principal instrumento de coordinación durante la emergencia. FutbolTech concentró sus esfuerzos principalmente en Valle del Cauca, Risaralda, Chocó y comunidades afectadas en Cauca, conectando necesidades verificadas con empresas, organizaciones e individuos dispuestos a contribuir.

| Gestión                   | Cantidad              | Valor Aprox. | Contribución Cualitativa                                            |
|---------------------------|-----------------------|--------------|---------------------------------------------------------------------|
| Suplementos nutricionales | 200 frascos           | USD 2,900    | Apoyo alimentario para comunidades afectadas.                       |
| Mercados familiares       | 150 mercados          | USD 2,500    | Apoyo a 150 familias en Risaralda, Chocó y Valle del Cauca.         |
| Contribución Vantage      | 1 contribución        | USD 1,000    | Activación de relación comercial internacional.                     |
| Guayos en Chocó           | 50 pares              | USD 1,500    | Continuidad deportiva para niños y jóvenes.                         |
| Agua                      | Pacas gestionadas     | USD 130      | Respuesta a necesidad inmediata en una comunidad afectada en Cauca. |
| Ágape Miami               | 20 balones + mercados | USD 500      | Ayuda inmediata, práctica deportiva e intercambio metodológico.     |

**Valor total cuantificado: aproximadamente USD 8,530.**

Este valor no incluye 130 carpas para protección de vivienda temporal, kits de higiene, lámparas solares, apoyo psicosocial, servicios tecnológicos, servicios de asesoría, logística y recursos humanos aportados por aliados.





# Impacto Humano

- 150 familias asistidas a través de mercados familiares, utilizando un criterio conservador de una familia por mercado.
- 130 carpas acompañadas en su distribución para protección de vivienda temporal, no contabilizadas como familias adicionales para evitar duplicaciones.
- Apoyo psicosocial y activación de redes para conectar la ayuda directa con las familias afectadas.
- FutbolTech amplió su capacidad de acción: deporte, ayuda humanitaria, coordinación y alcance territorial.

## 4. Gestión Administrativa y Sostenibilidad

La emergencia también llevó a una revisión de los compromisos financieros y las prioridades institucionales. El Director Ejecutivo suspendió temporalmente el apoyo económico a cuatro equipos, manteniendo su vínculo con la comunidad FutbolTech, la plataforma, los procesos de formación y el acompañamiento institucional.

### Equipos con ajuste temporal

- Nazareno FC, Turbo, Colombia.
- Profesionales Florida Guerrero, Colombia.
- Hospitalidad y Solidaridad, México.
- Fundación Guadalupe, Paraguay.

### Resultado financiero

- 4 apoyos económicos ajustados.
- Reducción mensual de USD 1,000 en compromisos.
- USD 4,000 en ahorros proyectados entre septiembre y diciembre de 2026.

*Cada equipo recibió una comunicación personalizada y una carta oficial. La medida busca proteger el presupuesto sin romper el vínculo institucional.*



# Reorganización y Gestión

## Reorganización de Comunicaciones

La relación con la agencia externa que había estado gestionando parte de las comunicaciones ha concluido. Las operaciones serán manejadas internamente por Jaime Velásquez, miembro del equipo de FutbolTech. El cambio busca reducir costos, aumentar el control interno e integrar mejor las comunicaciones, la tecnología y las operaciones.

## Gestión Administrativa

Durante agosto, se inició la estructuración de una oficina de Gestión Administrativa para fortalecer la planificación, el presupuesto, el seguimiento financiero, la gestión documental, el control de compromisos y la coordinación interna. La medida responde al crecimiento de una organización con relaciones y operaciones en múltiples países.

# 5. Alianzas y Gestión Estratégica

| Aliado                   | Gestión de Agosto                                                                                                                                | Valor Institucional                                                                                                              |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Academia Ágape Miami     | Visita humanitaria, 20 balones de fútbol y víveres, sesión metodológica, apoyo a Semillas Verdes y acuerdo para desarrollar Inglés en la Cancha. | Integra ayuda inmediata, educación, deporte y presencia de gestión desde Miami.                                                  |
| Pitch Room Uruguay       | Asesoría en comunicación de crisis, narrativa institucional, relaciones con inversionistas y exploración de capital para la segunda fase.        | Aporta capacidad especializada para transitar de la respuesta de emergencia a una estrategia de estabilización y sostenibilidad. |
| Club de Networking Miami | Reactivación de la relación para campañas de tacos, presencia en eventos, contactos empresariales y gestión de socios.                           | Abre un canal de negocios para donaciones, posicionamiento y nuevas relaciones.                                                  |
| Mi Primer Bitcoin        | Continuación del desarrollo del modelo de Educación Financiera en la Cancha.                                                                     | Fortalece el componente educativo del modelo FutbolTech y su futura aplicación con niños y familias.                             |



**Colombia se levanta unida:  
juntos reconstruimos hogares,  
esperanza y futuro.**

Una iniciativa impulsada por





## 6. Perú: Avance del Modelo de Autogestión

Durante agosto, el proceso de FutbolTech Perú avanzó hacia una fase operativa. Se realizó una reunión con el entrenador seleccionado y el delegado designado por la empresa socia para revisar el modelo FutbolTech y apoyar la etapa actual de reclutamiento y caracterización de niños y niñas.

- 1 empresa peruana vinculada como financiadora local.
- 1 entrenador seleccionado.
- 1 reunión operativa de implementación realizada.
- Reclutamiento y caracterización de niños y niñas en curso.
- Coordinación metodológica y operativa con FutbolTech.
- Revisión de aspectos legales y mecanismos adecuados para la realización de aportes desde Perú.

***Contribución cualitativa: el modelo permite que el socio local financie la operación básica mientras FutbolTech aporta metodología, plataforma, acompañamiento, formación y comunidad internacional. Esto reduce la presión sobre el presupuesto central y crea una ruta replicable para otros territorios.***

## 7. Principales Logros de Agosto

1 campaña humanitaria internacional activada.

Aproximadamente USD 8.530 en recursos y ayuda cuantificada.

150 familias atendidas a través de mercados familiares de alimentos.

200 suplementos nutricionales, 50 pares de guayos y 20 balones de fútbol movilizados.

130 lonas apoyadas en su distribución, más kits de higiene y lámparas solares.

USD 1.000 en ahorros mensuales generados y USD 4.000 proyectados hasta diciembre.

4 equipos ajustados administrativamente mediante comunicación directa y carta oficial.

1 alianza fortalecida con Academia Ágape Miami y 1 programa de Inglés en la Cancha acordado.

1 proceso de asesoría estratégica activa con Pitch Room Uruguay.

1 relación comercial reactivada con Miami Networking Club.

1 nuevo proceso de implementación en Perú financiado desde el territorio.

1 cargo de Gestión Administrativa en estructuración y 1 área de comunicaciones reorganizada.





## 8. Desafíos

El cierre de agosto exige convertir la capacidad de articulación demostrada durante la emergencia en una estrategia sostenida para el último trimestre de 2026.

- Organizar y ejecutar el Plan de Acción de septiembre a diciembre de 2026.
- Enfocar los esfuerzos de gestión en recursos, sostenibilidad y donantes recurrentes.
- Convertir alianzas y relaciones comerciales en proyectos financiados.
- Fortalecer los productos y servicios que generan ingresos para la organización.
- Mantener la disciplina presupuestaria y el seguimiento mensual del ahorro.
- Consolidar la Gestión Administrativa y los procesos internos.
- Continuar responsablemente la etapa postsísmica y medir resultados sin duplicar beneficiarios.

## 9. Cierre de la Dirección Ejecutiva

Agosto puso a prueba la capacidad institucional de FutbolTech. La organización respondió a una emergencia, movilizó recursos, apoyó a comunidades, activó aliados y mantuvo procesos de expansión y organización interna.

El valor del mes se refleja en USD 8,530 en recursos y ayuda cuantificados, 150 familias atendidas con paquetes de alimentos, USD 4,000 en ahorros proyectados hasta diciembre, y un nuevo modelo financiado internacionalmente con arraigo en el territorio. A esto se suman contribuciones no valoradas en protección de vivienda, salud emocional, tecnología, logística y apoyo de asesoría.

**El siguiente paso es convertir esta capacidad de gestión y construcción de relaciones en una estrategia de sostenibilidad para septiembre a diciembre de 2026, con mayor enfoque en recursos, aliados, productos y disciplina administrativa.**

The background features a network of light blue icons connected by thin lines. The icons include Facebook 'f' logos, LinkedIn 'in' logos, a Twitter bird, a Google+ 'g+' logo, a person icon with a '2', a person icon with a star, a person icon with a plus sign, a person icon with an 'i', a telephone handset, an envelope, and a Wi-Fi symbol. A large, faint Twitter bird icon is centered behind the main text.

# **INFORME DE RESULTADOS DIGITALES**

Análisis detallado por red social

# Producción y Contenidos del Equipo de Comunicaciones

## Video Institucional

Se produjo el video institucional de FutbolTech, una pieza clave para la identidad y comunicación de la organización que consolida su mensaje.

## Hero de la Página Web

Se diseñó el hero de la página web, un elemento visual central que define la primera impresión digital y capta la atención del público.

## Contenido Temático Estratégico

Desarrollo de piezas de contenido en torno a la enseñanza del inglés, educación financiera y el rol de los entrenadores, enriqueciendo nuestra propuesta de valor.



# Resumen General

El período analizado refleja un crecimiento muy positivo en la presencia digital de la marca. Los resultados muestran avances importantes en alcance, visualizaciones, engagement, reproducción de contenido audiovisual y descubrimiento por parte de nuevas audiencias. Estos logros se impulsaron gracias a la construcción de la identidad de marca de la campaña **"Nos la Jugamos por Colombia"**, así como a la producción de piezas de contenido y videos que fortalecieron la comunicación y visibilidad de la organización en todas las plataformas.

## Instagram

Fortalece el descubrimiento y el rendimiento de los Reels.

## Facebook

Concentra un crecimiento destacado en alcance, video, interacciones y seguidores.

## TikTok

Demuestra una alta capacidad de distribución orgánica hacia nuevas audiencias.

# 1. Instagram — Resultados Principales



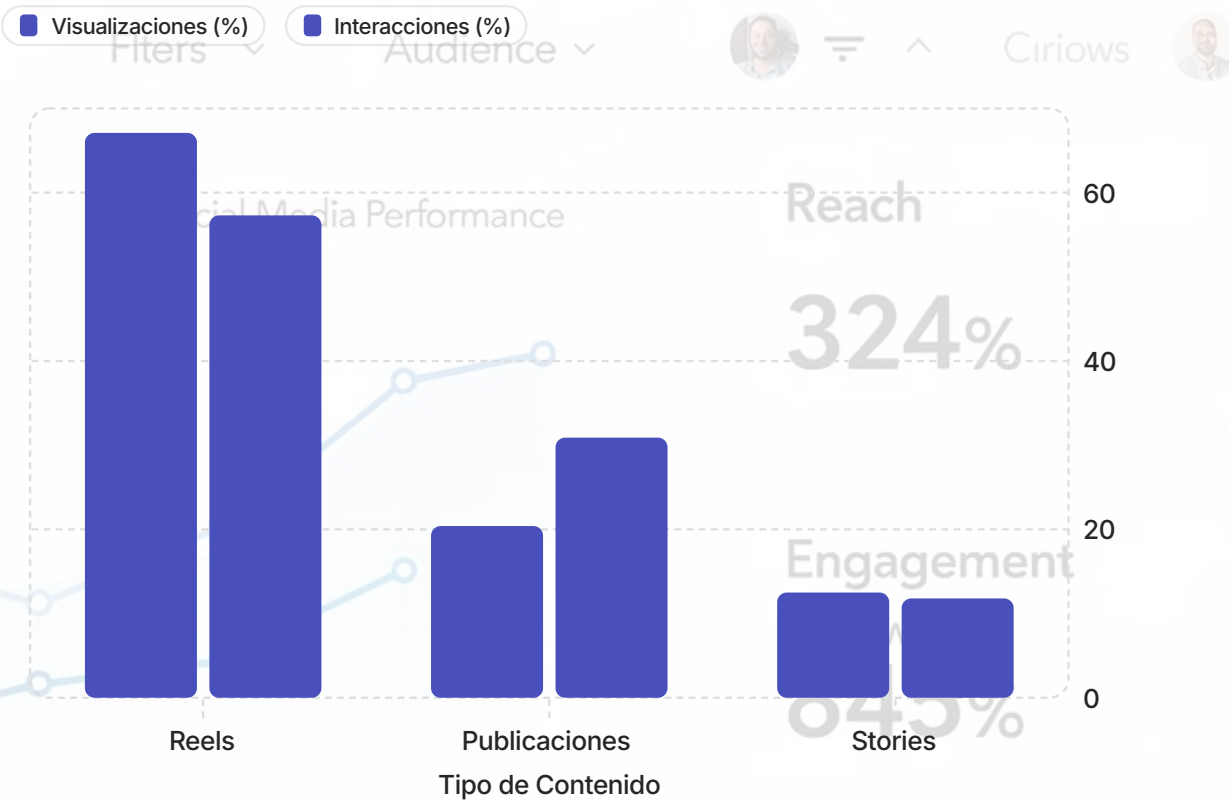
45.5%

# Instagram — Alcance y Rendimiento de Contenido

## Análisis de Alcance

Casi ocho de cada diez visualizaciones provienen de personas que aún no siguen la cuenta. Esto demuestra que el contenido está siendo recomendado o descubierto fuera de la audiencia habitual, ampliando la parte superior del embudo digital.

## Rendimiento por Tipo de Contenido



Instagram está cumpliendo una función estratégica de descubrimiento y posicionamiento. El alto porcentaje de visualizaciones de personas que no siguen la cuenta confirma que el contenido tiene el potencial de continuar expandiendo la audiencia.

### Interacciones ⓘ

1790

Interacciones

Seguidores

54,5%

### Por interacciones con el contenido

|               |             |       |
|---------------|-------------|-------|
| Reels         | <div></div> | 57,3% |
| Publicaciones | <div></div> | 30,9% |

## 2. Facebook — Resultados Principales

**261.8K**

**Visualizaciones**

crecimiento del 17.2K%

**221,555**

**Espectadores**

crecimiento del 41.7K%

**182.6K**

**Reproducciones de Video (3 seg)**

crecimiento del 137.2K%

**85**

**Días de Tiempo de Visualización**

y 15 horas (crecimiento del 244.4K%)

**16.4K**

**Interacciones**

crecimiento del 33.5K%

**15,742**

**Interacciones de No Seguidores**

**2K**

**Nuevos Seguidores**

crecimiento del 94.6K%

## Visualizaciones



Visualizaciones ⓘ

261,8 mil ↑ 17,2 mil%



De seguidores ⓘ 1,4% ↓ 96,3%

De no seguidores ⓘ 98,6% ↑ 61,2%

Espectadores ⓘ 221.555 ↑ 41,7 mil%

## Seguimientos



Seguidores ⓘ

2 mil ↑ 65,0 mil%



Personas que dejaron de seguirte ⓘ 59 ↑ 5,8 mil%

Seguimientos netos ⓘ 1.894 ↑ 94,6 mil%

## Visitas



Visitas de Facebook ⓘ

2,7 mil ↑ 1,4 mil%



## Interacciones



Interacciones con el contenido ⓘ

16,4 mil ↑ 33,5 mil%



De seguidores ⓘ 701 ↑ 1,5 mil%

De no seguidores ⓘ 15.742 ↑ 314,7 mil%

## Videos y reels



Reproducciones de 3 segundos ⓘ

182,6 mil ↑ 137,2 mil%



Tiempo de reproducción ⓘ 85 d 15 h ↑ 244,4 mil%

## Conversaciones



Conversaciones iniciadas ⓘ

1 0%



Contactos nuevos ⓘ 1 0%

Índice de respuesta ⓘ 100% ↑ 100%



# Facebook — Análisis

## Alcance y Vistas:

El 98,6% de las vistas provino de personas que no seguían la cuenta. Facebook funciona como una plataforma para llegar a nuevas audiencias y generar reconocimiento de marca a escala.

## Contenido de Video y Audiovisual:

182,6K reproducciones y 85 días acumulados de reproducción confirman que el video es el principal impulsor de rendimiento. El contenido audiovisual tiene una capacidad superior para captar la atención y ampliar la distribución orgánica.

## Interacciones y Comunidad:

16,4K interacciones, de las cuales 15.742 provinieron de no seguidores. Los 1.894 nuevos seguidores netos muestran que el alcance está comenzando a convertirse en comunidad.

Facebook se destaca como la plataforma de mayor crecimiento del período. La principal oportunidad es continuar convirtiendo el alto volumen de personas alcanzadas en seguidores y una comunidad activa.



### 3. TikTok — Resultados Principales

**150.4K**

**Vistas**  
de publicaciones

**3.8K**

**Me gusta**

**217**

**Comentarios**

**286**

**Compartidos**

**336**

**Visitas al Perfil**

**99.0%**

**Tráfico "Para Ti"**  
del tráfico provino de "Para Ti"

**0.6%**

**Tráfico por Búsqueda**  
del tráfico provino de búsqueda

**0.4%**

**Tráfico de Perfil Personal**  
desde el perfil personal

# TikTok — Análisis

## Distribución Orgánica:

El 99% del tráfico provino de la sección "Para Ti". Esto demuestra una excelente visibilidad orgánica. El contenido se está distribuyendo principalmente a través del sistema de recomendaciones de la plataforma, lo que le permite llegar a audiencias que no necesariamente estaban buscando la cuenta directamente.

## Engagement y Respuesta de la Audiencia:

Los 3.8K me gusta, 217 comentarios y 286 compartidos demuestran que las publicaciones no solo acumulan vistas. Los me gusta reflejan aceptación, los comentarios generan conversación, y los compartidos representan una señal especialmente positiva de valor. Las 336 visitas al perfil representan una oportunidad para fortalecer la conversión entre alcance y comunidad.

*TikTok está funcionando como una plataforma masiva de descubrimiento. El próximo paso estratégico es aprovechar este alcance para aumentar las visitas al perfil, los seguidores y las conexiones más duraderas con la audiencia.*

# Conclusiones Estratégicas Generales

El análisis plataforma por plataforma revela que cada red social está desempeñando un rol complementario dentro de la estrategia general de crecimiento digital.

## Fortalezas clave identificadas

Alta capacidad para llegar a personas que aún no siguen las cuentas.

El contenido audiovisual y los formatos cortos se consolidan como los principales impulsores del alcance.

Facebook muestra un crecimiento especialmente fuerte en visualizaciones, reproducciones e interacciones.

Instagram combina el descubrimiento de nuevas audiencias con una comunidad existente que continúa interactuando.

TikTok demuestra una excelente distribución orgánica a través de la sección "Para Ti".

El crecimiento de seguidores señala una oportunidad real de convertir el alcance en comunidad.

**El resultado más relevante del período es la expansión de la presencia digital hacia nuevas audiencias. La recomendación es mantener la estrategia audiovisual, continuar produciendo Reels y videos cortos, y convertir el alcance en relaciones más duraderas: más seguidores, mayor interacción recurrente y una comunidad digital cada vez más consolidada.**

