

ENTREGABLE DE CONSULTORÍA

ANÁLISIS PIEZA GRÁFICA SOBRE PRESENTACIÓN ANUAL DE ESTADOS FINANCIEROS

Consultor	Juan Manuel Caicedo
Entidad beneficiaria	Secretaría Distrital del Hábitat
Fecha del informe	Bogotá D.C., abril de 2026
Carácter del documento	Entregable de consultoría



1. OBJETO DEL ENTREGABLE

Presentar el análisis de claridad del mensaje contenido en la pieza gráfica revisada y dejar formulada una propuesta de ajuste en lenguaje claro, sencillo y útil para toda la ciudadanía, con un llamado a la acción visible y directo.

2. HALLAZGOS PRINCIPALES

- El término “enajenadores” es técnico y no resulta evidente para la mayoría de la ciudadanía.
- El mensaje original exige una lectura larga y concentrada para entender a quién va dirigido, qué debe hacer la persona y cuál es la fecha límite.
- La pieza comunica información importante, pero no prioriza de forma suficiente el beneficio práctico: saber rápidamente si el mensaje aplica, qué trámite debe hacerse y por dónde se puede gestionar.
- El llamado a la acción no estaba suficientemente jerarquizado en la estructura original, por lo que la pieza podía informar, pero no necesariamente mover a la acción.

3. CONCLUSIÓN DEL ANÁLISIS

Desde el enfoque de lenguaje claro, no es conveniente asumir que toda la ciudadanía comprende el término jurídico o administrativo “enajenador”.

Por esta razón, la recomendación fue traducir el mensaje a una expresión cotidiana que explique de manera directa quién debe realizar el trámite.

La solución propuesta consistió en reemplazar la formulación técnica por una frase ciudadana, manteniendo la precisión del mensaje y haciendo visible la acción esperada.

4. TEXTO RECOMENDADO PARA LA PIEZA

Si usted vende vivienda y tiene registro activo, debe presentar sus estados financieros del año 2025 antes del 2 de mayo de 2026. Puede hacer este trámite por la VUC o de manera presencial.

Call to action recomendado

¡Infórmese aquí!

5. RECOMENDACIONES DE DISEÑO Y JERARQUÍA VISUAL

- Ubicar primero la acción principal: presentar estados financieros.
- Asegurar que la fecha límite sea el segundo dato más visible de toda la pieza.
- Usar una sola idea por bloque de texto para reducir carga de lectura.
- Mantener el canal de trámite en una línea corta y directa: “por la VUC o de manera presencial”.
- Destacar el botón o llamada a la acción con alto contraste y buena separación del resto del contenido.



6. VERSIÓN SUGERIDA POR BLOQUES PARA MONTAJE GRÁFICO

1. Título principal: Si usted vende vivienda y tiene registro activo
2. Acción: Debe presentar sus estados financieros del año 2025
3. Fecha límite: Antes del 2 de mayo de 2026
4. Canal de atención: Trámite por la VUC o de manera presencial
5. Botón o cierre visual: ¡Infórmese aquí!

7. CIERRE

La propuesta final mejora comprensión, reduce el uso de lenguaje técnico, facilita la identificación del público objetivo y fortalece la probabilidad de respuesta por parte de quienes deben realizar el trámite.

En términos comunicacionales, la pieza gana claridad, utilidad y capacidad de conversión.