



U.N.Sa.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SALTA

PLANIFICACION DE CÁTEDRA – AÑO LECTIVO 2019.

FACULTAD DE HUMANIDADES.

CARRERA: LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN.

CATEDRA: PUBLICIDAD Y COMERCIALIZACIÓN.

Plan: 2005.

Régimen: Cuatrimestral

Año: Tercero.

Prof. Adj. a cargo: Mg. Néstor Rodolfo Cruz

Horas Semanales: 4 hs.

J.T.P.: Lic. Mariana Inés Valdez

FUNDAMENTOS DE LA ASIGNATURA:

La publicidad cumple un rol institucional muy poderoso en la actualidad, dado que actúa en la construcción de la realidad social y organiza su cohesión, gracias a la recepción general de sus mensajes de promesas de felicidad y de goce inmediato. Entender los mecanismos de la publicidad, saber desentrañar sus intenciones y manejar sus herramientas son competencias esenciales para un comunicador. Debido a la posición hegemónica que el discurso publicitario ha adquirido en el seno de las sociedades capitalistas, y los sustratos ideológicos en los que se asienta la eficacia de dicho discurso, nunca se explicitan como tales. Ya lo dice Francesco Morace: "El lenguaje publicitario penetra poco a poco en el sistema sociocultural hasta conquistarlo, ya sea a nivel institucional como cotidiano. Su lógica, basada en la exhibición y en la persuasión, se extiende a las esferas de la cultura, la política y lo social, hasta llegar incluso a la religión. [...] De la publicidad como alma del comercio se ha pasado paulatinamente a la publicidad como alma de lo social".¹

En este sentido, la publicidad es una práctica interdisciplinaria. En el desarrollo de una campaña o de una pieza de comunicación publicitaria intervienen distintos profesionales de diferentes áreas: psicología, sociología, diseño en comunicación visual, arte, marketing y comunicación social. El comunicador social es uno de los profesionales indispensables en la articulación de un discurso o una campaña, y debe disponer de las competencias necesarias para organizar y supervisar el proceso de la producción publicitaria.

Un especialista en comunicación social debe saber manejar todas las formas del discurso. En lo atinente al discurso publicitario, existen una infinidad de variables externas al mismo que lo condicionan y modifican. Estas variables muchas veces tienen que ver con el contexto socioeconómico y sus consecuencias culturales.

¹ Morace, F. "Contratendencias. Una nueva cultura del consumo", Madrid, Celeste Ediciones/Experimenta Ediciones de Diseño, 1993.

La publicidad actual se considera, según Keppner, como una herramienta del marketing. Es decir, dejó de presentarse como una disciplina casi autónoma para hundirse en el papel de una herramienta discursiva de la estrategia de expansión del capitalismo, que entró en una espiral de superproducción de impredecibles consecuencias. Consecuentemente el privilegio de la función de signo por sobre la función de uso en los bienes y servicios, obliga a la publicidad a articular un discurso que fuerce el consumo más allá de las necesidades reales del consumidor.

También es necesario asimilar el hecho de que la comunicación (como disciplina) ha transversalizado todas las disciplinas empresariales dedicadas a la comercialización. Esta transversalización se logró gracias a las comunicaciones integradas, teniendo como principal herramienta de producción discursiva a la publicidad.

Hoy somos testigos privilegiados de esa “transversalización”, el comunicador ya no debe centrar todos sus esfuerzos sólo en la mejora de la imagen global de la empresa, hoy debemos sumar a esto, la responsabilidad de comercializar los productos y servicios, encontrando la tan buscada ventaja competitiva, que nos permita ser elegidos en un mercado cada vez más competitivo, globalizado y especializado.

En este escenario de variables fluctuantes y líquidas, pensamos que el profesional de la comunicación no debe manejarse como un mero consumidor, sino como un intérprete inteligente de las variables discursivas de la publicidad. Para esto es necesario que el alumno logre desarticular el discurso publicitario desde todos los puntos de vista del proceso comunicacional, sólo de esta forma abandonará su rol de consumidor, para situarse en el polo de producción de los discursos publicitarios.

Desde esta posición, donde la tarea del comunicador se hace “tangible”, es necesario establecer que la formación del futuro profesional debe ser concebida desde una mirada crítica que permita una postura ética ante los fenómenos publicitarios y comerciales. Es correcto estudiar y conocer los aspectos teóricos y prácticos de estas disciplinas. Pero es menester enfatizar paralelamente, el tener conciencia del “para qué”, las intenciones, que muchas veces son espurias. El futuro profesional tiene que saberlo para poder asumir una posición y ser responsable por ello.

OBJETIVOS:

Generales:

- Conocer las diferentes instancias que intervienen en el proceso de producción publicitaria.
- Conocer los diferentes campos de acción en los que interviene la publicidad y sus consecuencias sociales, económicas y culturales.
- Introducir en la problemática de la investigación.

Particulares:

- i. Diferenciar las distintas variables culturales que intervienen en el fenómeno publicitario.
- ii. Incorporar las categorías específicas de la teoría de la producción publicitaria
- iii. Adquirir competencia en la decodificación y utilización de las mismas.
- iv. Adquirir competencia profesional para la evaluación de diseños de proyectos publicitarios y en las instancias de pauta y ubicación de los mismos
- v. Comprender los beneficios de la aplicación del pensamiento estratégico en la gestión publicitaria.
- vi. Internalizar la necesidad de posponer la creatividad para luego de la planificación estratégica.

METODOLOGÍA

La práctica publicitaria, debido a su propia lógica, constantemente debe desarrollar nuevas maneras de persuadir esos sustratos. Por lo tanto, la clase es desarrollada en el formato teórico-práctico. Desde la teoría se ve obligada a adaptar constantemente sus herramientas conceptuales con el fin de poder explicitar y sistematizar tanto la lógica de los dispositivos de persuasión como los contenidos culturales (implícitos en las sociedades) que la hacen posible. Por lo tanto, para poder entender los mecanismos de desarrollo y producción del discurso publicitario, es necesario comprender la compleja red de saberes y de disciplinas profesionales que intervienen en la realización de tal discurso.

Consecuentemente la metodología de enseñanza aprendizaje estará encauzada de la siguiente manera: Clases Teórico practicas viernes 14:00 a 16:00 Anf I y martes 16:00 a 18:00 Anf E. En ambas clases se desarrollarán los temas teóricos y seguidamente las actividades prácticas con el fin de acercar a los estudiantes la utilización de los conceptos y dispositivos desarrollados en casos reales y casos desarrollados por los alumnos. El fin de esta estrategia pedagógica es generar momentos de interpretación colectiva de los conceptos y dispositivos, recuperando los saberes que traen los estudiantes de asignaturas anteriores o bien de la cotidianeidad misma. En las clases prácticas se intentará reproducir estos saberes mediante la exposición de casos reales, y de producciones de los propios alumnos para contrastar con los primeros.

Particularmente la metodología se concentrará en la utilización de las siguientes herramientas, las cuales tienen el fin de hacer que los alumnos alcancen los objetivos anteriormente propuestos:

- Aula taller
- Seminarios
- Exposiciones docentes
- Exposiciones de alumnos
- Lecturas individuales y grupales
- Lecturas dialogadas
- Paneles
- Mesas redondas

EVALUACIÓN

La evaluación es un proceso que encierra una conducta reflexiva, la cual nos permite obtener información para formular juicio y tomar decisiones, este proceso reflexivo será el común denominador en todos los momentos del desarrollo de la asignatura. Es oportuno agregar que la evaluación comprende una herramienta de doble dirección, en donde el docente también debe recoger sus conclusiones para evaluar su desempeño pedagógico.

Los criterios que se utilizarán para evaluar se pueden enumerar de la siguiente manera: participación en clase, resolución de problemas prácticos y simulados, y utilización de conceptos teóricos en las producciones discursivas de los alumnos.

Los instrumentos de evaluación pueden organizarse de la siguiente manera:

- Trabajos prácticos individuales y grupales.
- Examen Parcial individual escrito.
- Coloquio integrador.
- Examen Final individual.

CONDICIONES DE REGULARIDAD Y PROMOCIÓN

Alumnos regulares: Regularizarán la materia los estudiantes que:

- a. Aprueben el 75% de los prácticos, los cuales, en caso de desaprobado, pueden ser recuperados en su totalidad durante el periodo de cursado.
- b. Aprueben examen parcial con una calificación no inferior a cuatro (4). El mismo tendrá la posibilidad ser recuperado en una instancia posterior.

- c. Deberán realizar un examen final frente a un tribunal.

Alumnos promocionales: Quedarán en situación de promocionar la materia los estudiantes que:

- a. Asistan al 80% de las clases prácticas. Aprueben el 80% de los prácticos, los cuales, en caso de desaprobación, pueden ser recuperados en su totalidad durante el periodo de cursado.
- d. Aprueben examen parcial con una calificación no inferior a siete (7). El mismo tendrá la posibilidad de ser recuperado en una instancia posterior.

Los estudiantes que por cualquier motivo no pudieran realizar un parcial o entregar algún práctico, tendrán la posibilidad de acordar con el equipo de cátedra el recuperatorio de los mismos.

Alumnos libres: Los estudiantes que por uno u otro motivo no cumplieren con los requisitos de regularidad y/o promocionalidad, y que decidan rendir en la modalidad libre. Deberán presentar un trabajo integrador individual a modo de ensayo, que podrán presentar hasta el día del examen final, cuyo tema será acordado con el equipo de cátedra previamente. Luego el estudiante será evaluado por un tribunal. Se considerarán textos de lectura obligatoria los que figuran en la bibliografía.

CONTENIDOS

I. La publicidad en la sociedad de consumidores:

Publicidad: concepto y recorrido histórico. Función simbólica de la Mercancía: consumo ostentatorio, consumo por interpósita persona. Sociedad de consumidores: Consumo y Consumismo. Relación de la sociedad de consumidores y la publicidad. El papel de la publicidad ante la sobreoferta de bienes y productos. Motivantes del consumismo: necesidades, deseos y anhelos. Función de los medios de comunicación en el proceso publicitario.

II. Branding – La construcción del valor intangible en los productos

El Branding: concepto, dimensiones y posibilidades. Identidad Corporativa: enfoque del diseño y enfoque organizacional. Imagen corporativa. Estructura y formación de la imagen corporativa. La Marca. Componentes de la Marca. Alternativas de Branding: Storytelling – Storyliving. El fenómeno de las Marcas Anfibias. El posicionamiento: Tipos de posicionamiento. Comunicación del posicionamiento. La penetración de los mensajes en el imaginario del consumidor.

III. La planificación estratégica de la campaña Publicitaria:

La investigación de mercado. Objetivos de una investigación. El Insight como objetivo del estudio de mercados. Métodos de investigación de mercados. Etapas en la investigación de mercados. La segmentación de mercados. Índice de Nivel Socioeconómico. Instrumentos de relevamiento: Encuestas, tipologías y metodologías. La campaña publicitaria. El Brief Como elemento estratégico de campaña. La estrategia creativa, ¿Cómo la entendemos? ¿Qué es un objetivo? ¿Qué es una estrategia? ¿Qué es una táctica? Etapas generales de campaña: planificación, desarrollo e implementación. Función de la estrategia de comunicación. Los medios Below the line. La publicidad Below the line. Objetivos de campaña. Estrategias de campaña. Decisiones operativas de campaña.

RECURSOS TECNOLÓGICOS Y/O DIDÁCTICOS:

- a. Cañón digital
- b. Fotocopias.
- c. Sitio Web de la Cátedra.
- d. Apuntes de Cátedra.
- e. Bibliografía general y específica.

BIBLIOGRAFÍA:

I. La publicidad en la sociedad de consumidores:

- BAUDRILLARD, Jean; "Crítica de la economía política del signo"; (Cap.1) Ed Siglo XXI, México, 1972
- BAUMAN, Zygmunt; "Modernidad Liquida"; (Cap.1; Cap.2 y Cap.3) Fondo de Cultura Económica, México. 2003.
- BAUMAN, Zygmunt; "Vida de consumo"; (Cap.2 y Cap.3); Fondo de Cultura Económica, Bs. As. 2007
- BAUMAN, Zygmunt; "La sociedad sitiada"; (Cap.4; Cap.5; Cap.6 y Cap.7); Fondo de Cultura Económica, Bs. As. 2004
- CARO ALMELA, Antonio; "Fundamentos epistemológicos y metodológicos para un estudio científico de la publicidad"; Pensar la Publicidad; Madrid; 2007.

CRUZ, Néstor Rodolfo; "Tendencias del público mediático"; Congreso internacional de Imagen corporativa; Arequipa, Perú; 2012.

JENKINS, Henry; "La cultura de la convergencia de los medios de Comunicación" (Cap.1); Ed. Paidós; Barcelona 2008.

MORLEY, David; "Medios, Modernidad y Tecnología" (Cap.3); Ed. Gedisa; Barcelona 2008.

RHEINHOLDS, Howard; "Multitudes Inteligentes" (Cap.1). Ed. Gedisa; Barcelona 2004.

VALDEZ, Mariana Inés (2009). "Publicidad y jóvenes: Representaciones, valores y disvalores en la Salta contemporánea". Ponencia en 1^{er} Encuentro sobre Juventud, Medios de Comunicación e Industrias Culturales (JUMIC), Facultad de Periodismo y Comunicaciones Sociales, UNLP, La Plata.

II. Branding – La construcción del valor intangible en los productos

CAPRIOTTI, Paul; "Branding corporativo Fundamentos para la gestión estratégica de la Identidad corporativa" (cap1, Cap4 y cap5); Ed Colección de libros de la empresa; Santiago de Chile; 2009.

CHAVES, Norberto; "La marca país en américa latina" (Cap.1). Ed. La Crujía; Bs As 2011.

CRUZ, Néstor Rodolfo; "Marcas Anfibias"; Red Com, Salta; 2010.

III. La planificación estratégica de la campaña Publicitaria:

APRILE, Orlando; "La publicidad puesta al día" 3^o edición (Cap.9); Ed. La Crujía; Bs As; 2012.

Asociación Argentina de Marketing; "Índice de Nivel Socio Económico Argentino"; Bs As 2007.

GRASSO, Livio; "Encuestas - Elementos para su diseño y análisis"; (Cap.2; Cap.3 y Cap.4) Ed. Encuentro, Córdoba 2006.

REY LENNON, Federico; "Pequeño manual de encuestas de opinión pública"; (Cap.4); Ed. La Crujía; Bs As 2006.

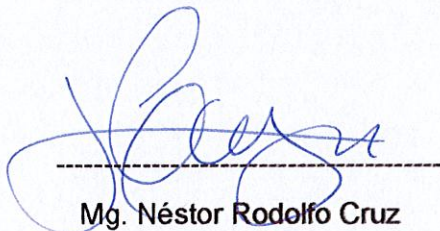
TAYLOR, James y KINNEAR, Thomas; "Investigación de Mercados"; (Cap1.) Mc Graw Hill, Bs As 2004.

VALLES, Miguel; "Técnicas Cualitativas de Investigación Social"; (Cap.5; Cap.6; y Cap.8) Síntesis Sociología; España, 1999.

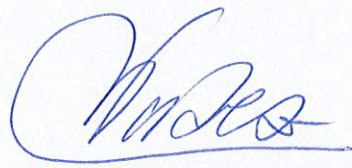
KEENAN SÁNCHEZ, Sebastián; "El Brief"; UNT, Buenos aires 2008.

ROIG, Fernando; "La estrategia creativa" (Cap.1; Cap.2; Cap.3 y Cap.4); Ed. Infinito Bs As 2011.

RESPONSABLES:



Mg. Néstor Rodolfo Cruz
Prof. Adjunto



Lic. Mariana Inés Valdez
JTP