





Nivel uno

- 1. Completen con A, B, C o D según el anuncio que corresponda.
- y promocionan un producto para atraer posibles
- compradores.

 Uy U buscan concientizar a
- los lectores sobre algún problema.

 2 Marquen con un

 a quiénes
- están dirigidos los anuncios.

 Q a Adultos
- D. Niños.
 - c Adolescentes.

Nivel dos

- 3. Indiquen con A, B, C o D a qué anuncio se refiere cada afirmación.
- Destaca las características del producto y su practicidad.
- Resalta la necesidad del producto
 y apela a posibles compradores.
- Pretende concientizar al público sobre determinado problema.

 Pretende concientizar al destinatario y animarlo a colaborar.
- 4. Debatan entre ustedes. ¿Qué elementos de los anuncios les permitieron resolver el punto 3?

Nivel tres

- 5. Respondan en su carpeta.
- a. Si las publicidades de Asurin no tuvieran textos escritos, ¿comprenderian qué producto se vende? ¿Por qué?
- b. ¿Qué rol cumple el texto en estas gráficas? ¿Por qué es importante que aparezca la marca en una publicidad?
- c. Observen las propagandas de WWF (Fondo Mundial para la Naturaleza) y respondan de a dos. ¿Utilizan más el mensaje textual o el impacto visual? ¿Con qué objetivo?

[BLOQUE II - 04. La publicidad y la propaganda] • 149 •

La publicidad y la propaganda

Las publicidades y propagandas son un tipo particular de mensajes en los que se intenta captar la atención del destinatario y persuadirlo para que adhiera a determinadas acciones. Representan un tipo de discurso persuasivo y, como otros textos argumentativos, hacen uso de diferentes tipos de recursos para convencer al destinatario.

- Publicidades: su objetivo es comercial. Se espera convencer al receptor de que compre algún producto, servicio o bien cultural. Los emisores del mensaje son las empresas que los venden.
- Propagandas: buscan producir un cambio en las conductas de una comunidad, o generar una reflexión determinada. Los emisores son instituciones estatales, organizaciones no gubernamentales o fundaciones con o sin fines de lucro [FIG. 07].

La orientación al destinatario

Las publicidades y propagandas son producidas en función de un destinatario en particular, denominado target: el grupo de personas a las cuales el aviso busca persuadir. Puede definirse por edad, género, profesión, etcétera. A su vez, este tipo de textos requiere, como algunos textos ficcionales, de un lector activo que interprete la información y la complete desde su experiencia. Por ejemplo, la publicidad de la fiesta de disfraces está orientada a un target joven, que se puede inferir desde la edad del personaje o la idea implícita de que vive solo, entre otras características.

Tipos de avisos

Los avisos publicitarios o de propaganda pueden ser **gráficos** (estar impresos en papel y circular en afiches, prensa escrita, volantes, etc.), audiovisuales (avisos de video, cortos o tandas) o sonoros (avisos de radio). Los anuncios de este capítulo son avisos gráficos, en los que se explotan los recursos visuales. En estos casos, pueden incluir o no mensajes escritos.



- Imágenes icónicas: intentan reflejor la realidad. En general, buscan que el destinatario se identifique con ellas.
- Metáforas visuales: sintetizan ideos o sentimientos [L]. Sirven para caracterizar positivamente el producto o para producir asombro en el receptor.
- Planos: dependiendo de lo que se quiera resaltar, se utilizan distintos planos; primer plano (rostro de una persona), plano panorámico (de toda una escena: es el caso de las publicidades vistas), plano detalle (de una pequeña parte de algo o alguien).
- Apelación al destinatario: uso de imperativos, vocativos o segunda persona (Destiná el 2% de tu impuesto sobre la rento...).
- Preguntas retóricas: se formula una pregunta cuya respuesta está sobrentendida (¿Estás seguro de que podés confiar en el seguro de tu auto?).
- · Exageraciones: para resultar aspectos positivos del producto (¡El chocolate más rico del mundo!) (1).
- Juegos de palabras (Siempre se puede estar más cómodo) o eslóganes (Par un planeta vivo), fáciles de repetir y memorizar, que permiten asociar al anuncio la marca o el logo de la institución.



[FIG. 07]

El Instituto Nacional contra la Discriminación, la Xenofobia y el Racismo (Inadi) es un organismo gubernamental cuyo objetivo principal es garantizar la correcta aplicación de la Ley Antidiscriminatoria. Una de sus tareas es la creación de campañas educativas, como la propaganda de la imagen.

Las metáforas visuales son un recurso frecuente en la historieta. Repasen como funcionan en la ficción (pagina 41).

Más información

El carácter persuasivo de las publicidades nos exige estar atentos ante ellas. Muchas veces incurren en exageraciones sobre los beneficios o cualidades de los productos y servicios, llevando a los consumidores a adquirirlos de manera engañosa. El organismo de Defensa del Consumidor brinda educación y asesoramiento frente a estos casos. Escaneen el código para conocerlo.

https://goo.gl/QUTkQQ



Las funciones del lenguaje

En toda situación comunicativa, los hablantes utilizan el lenguaje en relación con la finalidad del intercambio: explicar un tema en una clase, convencer a alguien sobre los beneficios de un producto, conmover con una poesía, etcétera. Según estas intenciones, podemos distinguir seis funciones del lenguaje. En cada una, se estas intenciones de los componentes del acto comunicativo vistos en el capítulo 1.

Función referencial. El elemento que se destaca es el referente del mensaje. La intención del emisor es transmitir información. Se utilizan oraciones enunciativas en tercera persona, para garantizar el efecto de objetividad sobre la información. Es propia de los textos expositivos.

Los ludistas se organizaron de manera clandestina, unidos por un juramento secreto de lealtad, mediante un sistema de delegados y correos humanos que recorrían los cuatro condados.

Función poética. Se destaca el uso del lenguaje, cómo se dice el mensaje. La intención del emisor es que el mensaje tenga un sentido estético. Se utilizan, entre otras estrategias, figuras retóricas y juegos de palabras. Predomina en textos literarios.

Conradin escuchaba los ruidos y silencios que llegaban en rápidos espasmos del otro lado de la puerta del comedor. El estúpido chillido de la criada, el coro de interrogantes clamores de los integrantes de la cocina...

Función apelativa. El elemento predominante es el receptor. La intención es influir en el receptor para que realice una acción, compre un producto, etcétera. Se utilizan la segunda persona gramatical, vocativos y el modo imperativo. Esta función es la que suele predominar en publicidades y propagandas.

Destiná el 2% de tu impuesto sobre la renta para ayudar a conservar la naturaleza.

Función expresiva o emotiva. Predomina cuando el mensaje está centrado en el emisor. Se expresan sus sentimientos, opiniones o puntos de vista. Es frecuente el uso de subjetivemas y referencias gramaticales al emisor. Es habitual en las conversaciones cotidianas.

Terrible, le confieso: todo esto es terrible y me obliga a mirar hacia atrás y tratar de recordar cómo funcionaban las cosas antes de la comunicación.

Función metalingüística. Se centra en explicar algún aspecto del código que se utiliza. La intención es reflexionar sobre el código de la comunicación. Es la función que predomina en gramáticas y diccionarios, así como en clases de Lengua o idiomas.

Según las variaciones que presenten o no en la raíz y en las desinencias al conjugarse, los verbos pueden ser regulares o irregulares.

Función fática. Se centra en el canal de la comunicación. La intención del emisor es comprobar que el canal funcione correctamente y no haya interferencias en la comunicación. Se presenta como intercambio de fórmulas destinadas a tal fin.

Hola, ¿se escucha? ¿Te llegó bien? Creo que hay poca señal... La organización de los ludistas es el referente en el que se centra el texto; no encontraremos, por ejemplo, marcas del emisor

"El estópido chillido de la criada" o "el coro de interrogantes clamores" son imágenes sersoriales que ayudan a crear la almósfera de los sucesos del cuento y expresan cómo los vive el protagonista en quien la historia está focalizada

El verbo en modo imperativo "destina" se dirige directamente al destinatario, junto con la enunciación de la Finalidad "para ayudar a conservar la naturaleza", causa que interpela a un público amplio

El uso de la 1.º p. s. y los subjetivemas son marcas propias de la expresión del emisor. Además, el verbo confesar también orienta al lector a considerar que el emisor habla de sus sentimientos

A partir de esta información podemos establecer clasificaciones y encontrar variaciones en los vertos que utilizamos: la frase nos permite reflexionar sobre la lengua

Cuando emitimos estos mensajes el objetivo principal es cerciorarnos de que el canal, en este caso la señal telefónica necesaria para establecer la comunicación, funciona correctamente

[BLOQUE II - 04. La publicidad y la propaganda] • 151 •



De la teoría al texto

Las publicidades y propagandas son textos complejos que explotan los recursos del lenguaje, las imágenes y los sonidos para captar la atención de los receptores. A continuación, analizamos una publicidad gráfica para destacar los recursos estudiados.

En esta publicidad está presente la función referencial, porque se dan datos sobre el referente: la bolsa de residuos

Características de la publicidad

Recursos visuales

· Funciones del lenguaje

posibles compradores, sin embargo, al no haber marcas textuales, la función apelativa en este caso queda implícita El objetivo del aviso es interpelar a



El target de esta publicidad

apunta a jóvenes adultos que están a cargo de sus

propias casas

Imagen icónica: se muestra una imagen que se pueda asociar con la realidad para que el destinatario se identifique con ella

Plano general: se necesita mostrar toda la escena de los restos de la fiesta para que tenga sentido la importancia de la bolsa

Se muestra el producto y la imagen destaca ciertas características con las que se promociona, como su resistencia y practicidad

• 152 • [PRACTICAS DEL LENGUAJE 2]

La marca permite que el consumidor identifique el producto en una futura compra

Guía de estudio discursivo

- 1. Identifiquen en la propaganda C estos recursos. utilicen el análisis de la página 152 como modelo.
- a. Una metáfora visual.
- b. El uso de planos y su objetivo.
- Los recursos lingüísticos presentes.
- Analicen oralmente los avisos restantes.
- 2. En su carpeta, anoten qué plano convendría utilizar en una publicidad para promocionar cada uno de los siguientes productos y qué imagen incluirían.

pasta dental • destino turístico • lentes de sol

- 3. Justifiquen en su carpeta las siguientes afirmaciones.
- a. Las campañas de WWF están destinadas a adultos.
- b. La función del lenguaje que predomina en el texto de la propaganda del ciervo es la apelativa.
- 4. De a dos, busquen en diarios y revistas tres publicidades diferentes y analicen el target al que apuntan.

- Consideren edad, género e intereses de ese target.
- Anoten los recursos presentes en cada una.
- c. Transcriban los textos o eslóganes que acompañan
- d. ¿Qué funciones del lenguaje están presentes en cada caso?
- Observen atentamente la tira de Liniers y debatan.



- a. ¿Qué aspecto de la publicidad se trata en esta historieta? ¿Es positivo o negativo? ¿Por qué? b. ¿Vieron publicidades llamativas en lugares extraños? ¿Cuáles? ¿Cómo eran?
- 6. En su carpeta, elaboren un breve texto a partir de las palabras clave de las páginas 150 y 151. Este texto les servirá como resumen del capítulo.

Discurso en red

Saltar publicidad. Numerosas páginas webs, aplicaciones y redes sociales hacen sus ganancias con publicidades en sus portales. Si bien algunas son simples avisos, hay que navegar con seguridad y responsabilidad para no caer en publicidades engañosas, links falsos o descargas virales. Lo mismo ocurre cuando se navega en dispositivos móviles, como celulares y tablets, y las aplicaciones que incorporan anuncios de este tipo. Escaneen el código para leer una nota periodistica sobre la publicidad digital.



- Lean los paratextos y los dos primeros párrafos de la nota de El Cronisto y respondan en su carpeta.
- a. ¿Por qué a las empresas les conviene hacer publicidad en celulares?
- b. ¿Qué ventajas tienen para conocer el target?
- 2. Debatan entre ustedes.
- a. ¿Qué opinan de este tipo de estrategia Publicitaria? ¿Creen que afecta su experiencia como usuarios de internet?
- b. ¿Consideran que es una estrategia efectiva? ¿Se venden los productos publicitados de esta manera?

- c. ¿Qué información deberían conocer los usuarios de dispositivos móviles y aplicaciones?
- 3. Realicen en grupos las siguientes actividades.
- a. Investiguen qué recursos pueden tener los usuarios de celulares y tablets para regular la publicidad (por ejemplo, bloqueadores o navegación segura).
- Redacten una propaganda radial para concientizar a los oyentes sobre la publicidad engañosa en dispositivos móviles y estrategias para combatirla.
- Una vez que la terminen, si se animan, ¡léanla como locutores!