

ESCUELA SUPERIOR DE PUBLICIDAD (ESP)

BARCELONA

CURSO TÉCNICO-PRÁCTICO DE PUBLICIDAD



EJERCICIO DE FIN DE CURSO

SIMULACIÓN DE UNA CAMPAÑA DE PUBLICIDAD

**PROMOCIÓN DEL "GRAVETÓN" ,AUTOMÓVIL
PROPULSADO POR ENERGÍA GRAVITATORIA**

IGNACIO DARNAUDE ROJAS-MARCOS

SEVILLA

EL PRODUCTO A PROMOCIONAR CON LA CAMPAÑA PUBLICITARIA

Un automóvil promovido por energía gravitatoria.

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Los vehículos propulsados por un motor de combustión interna han cambiado asombrosamente poco desde que se lanzaron al mercado, hace unos 80 años, siendo uno de los productos de la tecnología moderna que han quedado más rezagados con respecto al progreso general de la ingeniería. Los autos de hoy son más silenciosos, cómodos y seguros que los de antaño, y también más eficientes por su velocidad, pero obedecen a un principio mecánico que debería pertenecer hace tiempo a la prehistoria de las invenciones: el motor de pistón alimentado con derivados del petróleo. Hasta la década de los años 60 no hemos advertido un factor que ha sentenciado a muerte al motor de explosión: la polución de la atmósfera por los gases de escape de los vehículos motorizados. En los momentos actuales la contaminación del aire ha alcanzado niveles intolerablemente altos, y lo que hace diez años era una sentencia se ejecutará rápidamente, la liquidación de los automóviles de gasolina y aceite pesado, un hecho que verá esta misma generación. Desde nuestra perspectiva actual de ciudadanos que viven en urbes inhabitables contemplamos la increíble evolución experimentada por los sistemas de transportes de carretera, increíble por inexistente. Cada vez más productos tóxicos acumulados en el cielo urbano, y cada vez más mortíferos tubos de escape. Alguna vez se escribirá la verídica historia de los muchachos del petróleo -en especial los de sombrero tejano-, el más poderoso grupo de presión organizado desde el Antiguo Egipto, un lobby que ni siquiera goza de mala prensa y que ha bloqueado el perfeccionamiento del automóvil empujando a las comunidades urbanas al abismo del colapso respiratorio. Por supuesto que esta angustiada situación ha tenido diferentes alternativas. Desde antes de la II Guerra Mundial existen prototipos aceptables de automotores impulsados por vapor o energía eléctrica, hoy notablemente perfeccionados....y desconocidos por las masas que pronto circularán con caretas antigás. Sin embargo el coche eléctrico con suficiente autonomía y escaso peso se encuentra obstaculizado por ahora por la inexistencia de

acumuladores ligeros de carga retardada. En cuanto al motor de vapor presenta todavía un coeficiente de seguridad que no está al nivel de las normas internacionales, y por otra parte contamina el aire en cierta proporción. Está claro que si queremos subsistir necesitamos imperativa y urgentemente un motor silencioso, barato y que no deteriore el medio ambiente. Hace justamente 73 años ya se conocía y se utilizaba en los Estados Unidos un sistema de propulsión eficiente e inofensivo, capaz de mover una enorme aeronave por los cielos del vasto continente norteamericano. Durante 1.897 un ingenio espacial con forma de zeppelin, dotado de hélices y grandes alas, recorrió la nación desde California a Texas, y sus tripulantes aseguraron que habían inventado un nuevo método de impulsión capaz de llevarlos en pocas horas a la vieja Europa e incluso al planeta Marte!. Tomaron tierra en muchos puntos del país, y explicaron a los curiosos que estaban probando el ingenio para comercializarlo próximamente. Varios ciudadanos inspeccionaron el interior del aparato, y a uno de ellos le dieron un "paseo" de ida y vuelta a...Honolulu. La aeronave fue incluso fotografiada, y la sabrosa crónica de su paso ha quedado en millares de páginas de los periódicos de la época. La tripulación informó a los curiosos que la nave del espacio se movía gracias a la "antigravedad" (literal), aunque no fueron demasiado explícitos en esta vital información (comportamiento lógico antes de patentar un descubrimiento). Desde que una manzana demasiado madura golpeó la cabeza de Newton (acontecimiento del que lo único que sabemos con certeza es que realmente no ocurrió) sabemos lo que es la gravedad, y conocemos su origen (la materia) y su magnitud. Los pintorescos aventureros de 1.897 debieron dar con la clave de controlar la gravedad, esto es, graduar o anular la energía gravitatoria de la Tierra y los demás cuerpos celestes, y "canalizarla" selectivamente en una dirección espacial determinada. Lo que fue posible a finales de la centuria pasada es por supuesto realizable en el último tercio del siglo XX. El problema de desplazar un sólido gracias a la gravedad, sin que remonte el vuelo perdiendo el contacto con el suelo, ha podido y debido ser perfectamente resuelto en los últimos tres cuartos de siglo. Por lo tanto consideramos que lo que puede ser también debe ser, actualizando el maravilloso dispositivo de la antigravedad, que ha de detener en el mismo borde del precipicio mortal de la polución ecológica a los cientos de millones de inocentes personas que se afanan en las áreas metropolitanas. (Y por cierto, ¿qué diablos ha ocurrido con aquellos extravagantes sabios de 1.897, y con su extraña y fascinante "Airship"? Nunca más se supo. No me creo que fueran también víctimas de los de Dallas, como Jhon F. Kennedy

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Un automóvil con las siguientes especificaciones:

- 1): Movido por antigravedad.
- 2): Motor de alta complejidad conceptual, pero de sencillos mecanismos funcionales.
- 3): Ausencia de caja de cambios y diferencial.
- 4): Notable reducción en el peso total del vehículo.
- 5): Funcionamiento silencioso.
- 6): Brillantísimo "performance". Aceleración y velocidad inigualables, prácticamente ilimitadas. (El problema capital de ingeniería aplicada ha consistido precisamente en lograr una limitación y graduabilidad de la energía gravitatoria disponible, virtualmente infinita (la de la Tierra y todas las galaxias, estrellas y planetas del universo).
- 7): Costo de producción (y, por consiguiente, precio de venta) por debajo de los standards actuales vigentes para los autos convencionales.
- 8): No necesita frenos ; se detiene invirtiendo el sentido de la energía propulsora.
- 9): Fabricable en series masivas.
- 10): En el diseño exterior, chasis, carrocería, dirección, suspensión, etcétera, pueden adoptarse los procedimientos usuales hoy en boga.
- 11): Alto nivel de seguridad de funcionamiento.
- 12): Posibilidad de construir toda la gama de "cuatorruedas" antigravitatorios, desde el miniutilitario al camión de gran tonelaje.
- 13): No envenena el aire ni produce residuos. Mejora sensiblemente el habitat sonoro configurado por los elementos de transporte actuales.

- 14): Durabilidad. Los utilitarios gravitacionales irán al cementerio por obsolescencia, o por un lento desgaste general, pero no por inutilización del motor.
- 15): Manejo sencillo, al alcance de las amas de casa y ancianos escasos de reflejos.
- 16): Y lo más escandaloso de todo: no precisa combustible. Tan sólo consume lubricantes y una ínfima cantidad de agua de refrigeración. La "gasolina" es la atracción de la gravedad, un bien natural no económico que está siempre en todas partes, ejerciendo su influjo en el espacio, al alcance de todos, un don natural tan democrático como el aire o el silicio de las rocas, gratis, absolutamente GRATIS, increíblemente gratis.

EMPRESA FABRICANTE

Como consuelo para las patentes y royalties que sangran nuestra hacienda, y despreciando (que es mucho despreciar) la contrainfluencia del trust del petróleo y corporaciones tentaculares al estilo de la General Motors, elegimos la Piel de Toro como emplazamiento para la producción del auto-gravedad, situándolo exactamente en Zaragoza, como resultado de una optimización de posibles alternativas de localización nacional conseguida por medio de la investigación operativa. La instalación de planta y lanzamiento al mercado se lleva a cabo por una compañía denominada Gravedad, S.A. (GRAVEDASA), en la que el INI, los Seis Grandes Bancos, el capital judío, Matesa, el Opus y tres o cuatro ahorradores de clase media constituirían el accionariado.

MARCA

"GRAVETON", con acento en la "O". Esta no suena mal, y al fin y al cabo hay que sacarse alguna de la manga. Sugiere no sé qué connotaciones relacionadas con la sacrosanta Técnica Moderna, lo que no viene mal. Es breve, memorizable, y no hay otra que se le parezca. Y es muy lógica, vinculada por causa y efecto a la energía propulsante. Seguro que buscando se encuentra otra mejor, pero la consideramos aceptable, siguiendo a Juan Ramón Jiménez cuando escribió "No la toques ya más, que así es la Rosa".

MODELOS

Atendiendo al mercado nacional se crea el Sombra Dorada (Gold Shadow), un coche de pasajeros de tipo medio, comparable al Fiat 125, y un minicar todavía más diminuto que el "500", el "300", una saeta supermanejable en el tráfico de ciudad. (Para exportación, y no considerado en esta campaña publicitaria, se fabrica el Majestad Imperial, un sedán altamente sofisticado, un pecado de lujo y confort con destino a ricachos y hombres de negocios con alma de actores de Hollywood, con la línea del Lagonda y un precio político situado por debajo del Bentley y el Mercedes 600).

USOS Y APLICACIONES

- A): Transporte, ir de aquí para allá.
- B): Como símbolo de status social.
- C): Elemento hedonista de placer (conducirlo no es desde luego ninguna tontería).
- D): Para producir sana envidia en el prójimo (cuñados, conocidos, compañeros de trabajo, amigas íntimas, etc., etc.).
- E): Como escape de la juventud de la influencia y vigilancia de los adultos.
- F): Cápsula erótica para muchachos y universitarios (el asiento trasero está desbancando al tálamo conyugal en cuanto a la procreación de la descendencia).
- G): Facilitador del consumo y estimulador del desarrollo económico. Un tipo al volante de un auto gasta 1,83 veces más que un desgraciado peatón.
- H): Herramienta de trabajo (viajantes, médicos a domicilio y muchas otras profesiones).
- I): Maná para el cuerpo médico. Las enfermedades producidas por el sano ejercicio del acelerador alimentan al 30 % de los facultativos.
- J): Como la manera más eficiente y barata de ir al cementerio antes de los 50 años, a tenor de la cada vez más peligrosa maraña del tráfico.

VENTAJAS DEL PRODUCTO

Evidentemente su económica utilización. Usted compra un Gravetón y la gasolina le dura toda la vida. No tiene las molestias del pedal de embrague y palanca de cambios, y lo maneja cualquiera, sin ruidos, y con capacidad para pasar a cualquier otro coche en carretera. Es barato y duradero, y no enriquecerá a los mecánicos. ¿Increíble?. Quizás, pero acuda a su distribuidor local y exija una prueba sin compromisos, por si acaso. Usted tiene ya saturada su cuota de Fe, y no le pedimos que crea en el Gravetón, tan sólo que lo compre, y comprará VENTAJA.

PRECIOS

La formación de los precios del Gravetón se genera como sigue:

El coste global de un vehículo es su precio de compra más sus costes acumulados de mantenimiento. Como el Gravetón carece prácticamente de los segundos, parece justo incrementar el primero, sin que ambos alcancen la cuota de coste global acumulado del más económico de los utilitarios convencionales (Citroen 2 CV, Seat 600, etc.).

Un coche con motor de explosión similar al Gravetón, con parecido tamaño, categoría y lujo, se vende hoy en España en unas 132.000 pesetas, sin incluir impuestos.

Un estudio llevado a cabo con el auxilio de la programación lineal, sobre la tolerancia máxima de los consumidores de automóviles nacionales en cuanto al precio inicial de compra, considerando que no existen gastos de mantenimiento posterior, ha puesto de relieve que el público adquirirá otra marca, aunque utilice gasolina, si el precio de venta sobrepasa en más de un 48 % la cotización normal para un coche de su mismo tipo.

Aplicando algunos otros factores interrelacionados, que influyen en la decisión de compra, se ha corregido esta cifra, situandola en un 46 %. Por lo tanto el precio de venta al contado queda establecido en $132.000 + 60.720$ (46 por ciento sobre 132.000) = 192.720 más impuestos y gastos de transportes y matriculación, para el modelo Sombra Dorada.

Un análisis semejante con la programación lineal ha definido el umbral de aumento permisible del precio en un + 35 % para el modelo "300" (precio "normal" igual a 46.000 pesetas), con lo que el usuario puede poseerlo abonando 62.100 ptas.

El p.v.p. del 300 es similar al del Seat 600, luego no debe producir inquietud en los fabricantes. El Sombra Dorada cuesta más que el 1.500 y el MG 1.300, y algo menos que el modelo económico del Dodge Dart. 193.000 pesetas es desde luego mucho dinero para la clase media, pero así y todo vaticinamos que la cola de encargos doblará la próxima esquina, debido a los cómodos plazos mensuales y a la inevitable fascinación que ejercerá el mirar por encima del hombro a las estaciones de servicio.

LA COMPETENCIA

Las marcas de importación representan una fracción insignificante en el parque motorizado del país, por lo tanto debemos prestar atención a la fabricación nacional.

Los competidores más inmediatos del Gravetón son, por este orden: Seat 1.430, Seat 124 y 124 L, Seat 1.500, MG 1.300, Morris 1.300, Renault 12 y Dodge Dart.

Del modelo 300 podemos señalar como competidores el Citroën 2 CV, el Seat 600 D y el Morris 850.

La competencia se establece en varios campos distintos: precio de venta real (incluyendo el valor residual atribuido al coche usado que se entrega a cambio), calidad y durabilidad del vehículo, coste de mantenimiento (consumo de carburante e impuestos y seguros), cotización en el mercado de unidades usadas, facilidades de pago y servicio postventa. Y, naturalmente, las cualidades mecánicas y funcionales tales como potencia, velocidad, manejabilidad, comodidad, estabilidad, lujo habitable, etc., etc..

El Gravetón aparece disponible con un motor superpotente y extremadamente silencioso, y sólo con acelerador y freno autogravitatorio. La excitante sensación de conducir un modelo tan revolucionario atraerá poderosamente a los compradores. Y no hablemos de su aceleración: de 0 a 100 kilómetros por hora en 6 segundos y medio; cada caballo de fuerza arrastra tan solo 0,42 kilos. La "fulgurante" reprise del Dodge Dart, y la de los Aston Martin, Ferrari y Maserati, no pueden compararse ni de lejos a la conseguida por la antigraavedad. La velocidad de crucero, con cinco pasajeros y equipaje, se estabiliza en una media de 140 km/hora, y sin dar sensación de "esfuerzo". La velocidad punta se ha limitado deliberadamente, y es inferior -por ejemplo- a la del Jaguar E y Chevrolet Corvette. Creemos que la mecánica del Gravetón, por sí sola, atraerá a una sólida y creciente clientela, y a la influyente legión de los snobs, arquitectos de la moda. En el resto de sus especificaciones el Gravetón será un coche hermoso, cómodo y muy agradable de conducir, una delicia para pasar a otros -a cualquiera- en carretera. Se venderá a plazos, y dispondrá de un adecuado cuadro geográfico de talleres y concesionarios. El único handicap del Sombra Dorada, su alto precio, queda compensado por sus atractivos de mecánica y uso, y ruidosamente superado por consumir "el aire que ha dado Dios". El 300, aunque con un precio relativo algo excesivo, resulta barato en comparación con

ZONAS DE CONSUMO

Todo el territorio nacional. Las expectativas más favorables se localizan como era de esperar en Barcelona y Cataluña, Madrid, provincias Vascongadas, Valencia y Sevilla. El mercado de exportación no se toma en cuenta en el presente informe.


VENTAS PREVISIBLES

GRAVEDASA confía en expender sus dos creaciones, el Sombra Dorada y el 300, al mismo ritmo de su fabricación, 300 vehículos por jornada activa (285 días al año). Con la construcción de la segunda planta programada, dentro del primer quinquenio, se triplicará esta cifra inicial de producción, que aproximadamente se reparte en un 70 % el Sombra Dorada y el restante 30 % el tipo 300. Las perspectivas son no sólo dar salida a la producción, sino mantener tenso el mercado, justamente sin llegar a la saturación.

CONSUMIDORES DEL GRAVETÓN

Potencialmente lo son todos los españoles capacitados por la edad para obtener el permiso de conducción, que hayan aprobado las pruebas del mismo, y que dispongan ahora, o en el futuro (ventas a plazos) los recursos para hacer frente a la compra de un automóvil. El mercado potencial hay que reducirlo a sus justos límites detrayendo los ancianos, los que no quieren coche (rara avis folklórica para enmarcar en un cuadro), los que usan el transporte de la familia (amas de casa e hijas casaderas que le piden el coche a papá), aquellos que ya disfrutaban un vehículo propio no obsoleto y en buen estado físico, y los ciudadanos marginados (muchos millones, por cierto) lo suficientemente pobres como para disfrutar de una sola antigua y acrisolada marca: el coche de San Fernando. Podemos consultar fuentes estadísticas, barajar los datos y presentar unas tablas tan documentadas como inútiles, dada la desgraciada inexactitud actual de las técnicas de investigación de mercado, y su coste exorbitante. El gremio afortunado de los que pueden comprar un Gravetón hay que dividirlo desde luego en dos bandos francamente irreconciliables, los que son capaces de hacerse de un Sombra Dorada, y los otros que sólo logran envidiarlos sentados delante de su modesto 300.

IMAGEN DEL PRODUCTO

El artículo hay que pintarlo como lo que es, una fulgurante novedad, privilegio ofrecido por GRAVEDASA a los boquiabiertos hombres y mujeres que se sentirán agradecidos por ser las víctimas de su campaña publicitaria.....y por ahorrarse la gasolina (que va a subir próximamente) en lo que les queda de vida. El obtener algo a cambio de nada, el complejo de gratis y de balde, es un rasgo psicológico y emocional profundamente arraigado -mucho más de lo que ^{se} ha supuesto hasta ahora-, y su influjo en las muchedumbres debe ser aprovechado por los águilas que ostentan la gerencia de GRAVEDASA. El Gravetón debe ser, ante las multitudes consumidoras  un artefacto mágico que, una vez comprado, puede ser mantenido con el salario de un peón. Por primera vez en la historia, una maravilla técnica sin la contra-economía del mantenimiento, usufructuada por nosotros gracias a la patriótica benignidad de una sociedad -GRAVEDASA- que ha preferido desarrollar el invento del siglo en la España de Franco, dando de lado a ingentes sumas ofertadas por Estados Unidos y el Mercado Común Europeo. Ser español será un poco de aquí en adelante como poseer la Gravedad Universal, el gran misterio de Newton, Laplace y Einstein en la puerta de nuestra casa, con asientos, ruedas y claxon. Al volante del Cosmos, vamos. Nuestro pueblo, que tanto ha sufrido en el pasado por las luchas fratricidas -superadas gracias a Dios tras la Guerra de Liberación-, es abocado al fin (y no lo olvidemos, se lo debe a GRAVEDASA) a lanzarse a las bellas rutas del país (¡sí es que cabe en ellas!, y esto para nosotros) guiando un poderoso auto por el precio de un pitillo. El adelanto más importante después de la electricidad, a los pies de Vd., y sólo en la Península Ibérica. Gratis, supergratis, gratísimo para su esposa, sus queridos hijos y para usted mismo, que se lo ha ganado por ser español. Esto es el Gravetón: un refulgente y asombroso éxito de la técnica automotriz, movido por la misma energía de las estrellas y nebulosas, un producto netamente español, que lo compra y se olvida, el dulce apocalipsis de lo G R A T I S. U.G.P.O.: Ultratécnica Gravitatoria por Cero coma cero pesetas. No se preocupe de la imagen del Gravetón: vaya a la tienda de la esquina y cómprelo. Y no se olvide de dar las gracias a GRAVEDASA. No le importe despertar la envidia: ésta no cae en los pecados capitales. Tener un Gravetón es estar en gracia de Dios, por lo menos del Dios de GRAVEDASA, primo hermano del Auténtico, el que creó esta misma Gravedad.