

Gloria Jiménez-Marín

Universidad de Sevilla

@ gloria\_jimenez@us.es

0000-0003-0252-3975

Elena Bellido-Pérez

Universidad de Sevilla

@ ebellido@us.es

0000-0002-3107-5481

Cristina Ruda Ferrete

Universidad de Sevilla

@ cristina.rueda.ferrete.us@gmail.com

0000-0002-5158-9869

•Recibido/ Received  
19 de noviembre de 2020  
•Aprobado/ Accepted  
3 de diciembre de 2020  
•Páginas/ Pages  
De la 130 a la 146  
• ISSN:1885-365X

## Aproximación a la eficacia de la música en la publicidad: audio branding y recuerdo de marca.

Approach to music effectiveness in advertising: audio branding and brand memory.

### RESUMEN

A la hora de elegir la música para los anuncios de televisión, los profesionales publicitarios se ven condicionados por una serie de factores como los objetivos de la campaña publicitaria: recuerdo, reconocimiento, notoriedad, ventas... Este artículo realiza un estudio de la música usada en publicidad y sus efectos, buscando identificar las cualidades de los temas musicales publicitarios que influyen en la audiencia y conocer la tipología de música más eficaz para conseguir los objetivos de campaña. Para ello se utilizó una metodología cuantitativa consistente en la combinación de preguntas y audios relacionando dichas cuestiones, dirigidos a un público de entre 18 y 60 años. En el artículo se analizan un total de 12 anuncios. Los resultados del estudio confirman que el uso de música preexistente favorece el recuerdo del anuncio por encima del uso de jingles.

### Palabras clave:

udio randing música pu licidad recuerdo reconocimiento

### ABSTRACT

When choosing music for television commercials, advertising professionals are conditioned by a series of factors such as the objectives of the advertising campaign: remembrance, recognition, notoriety, sales... This article carries out a study of the music used in advertising and its effects, seeking to identify the qualities of the musical themes used in advertising that influence the audience and to know the most effective type of music to achieve the campaign objectives.

For this purpose a quantitative methodology was used consisting of a combination of questions and audios relating these issues aimed at an audience of internet users and ears of age total of advertisements were analyzed in the article. The results of the study confirm that the use of pre-existing music affects the memory of the advertisement use of jingles

---

**KEY WORDS:**

education digital training virtual percomplexity interconnectivity

## 1. Introducción

Las ventajas en el uso de la música en publicidad son innegables. En 1982, Gorn ya comprobó que, cuando se usaba música conocida, y que generalmente gustaba, aumentaba la preferencia por el producto (1982). Aunque más adelante Kellaris & Cox (1989) replicaron el experimento y no encontraron evidencias de la relación entre la música y la preferencia por un producto, en un trabajo más reciente llevado a cabo por Vermeulen & Beukeboom se concluyó que dicha relación sí existía, "but only weakly, and under fairly specific circumstances" (2015, p. 59). Este vínculo comprobado, junto con la evolución de empresas para seguir compitiendo en un mercado que crece exponencialmente, hace que cada vez más marcas decidan integrar la música en sus estrategias de marketing, a pesar de la complejidad que esto conlleva.

La relevancia de la música en publicidad ha sido abordada tanto en trabajos recientes (Tort et al., 2019) como en el estudio de Perladó (2015) en el que se analizó el uso de la música en otros más clásicos (McCoy, 1982). En este caso se realizó un estudio experimental sobre una muestra de población andaluza con el que se pretende comprobar la eficacia para el recuerdo de marca que tiene el uso de la música en diversos spots de marcas.

El objetivo principal del presente trabajo es indagar conocer lo máximo la relevancia e importancia real de la música a nivel corporativo como herramienta de comunicación organizacional como parte de su estrategia publicitaria de medios. Para ello se examina en primer lugar el sentido del objeto de forma más amplia para ser analizado como una por sí sola junto a los demás sentidos. En segundo lugar se estudian las tipologías de música en publicidad para finalmente realizar un estudio experimental para comprobar la efectividad del uso de la música como una herramienta de identidad corporativa tal como afirman en su investigación (Lluch, 2015). En este estudio se pretende dar respuesta a las siguientes preguntas de investigación:

PI1: ¿Qué porcentaje de recuerdo tienen los jingles?

PI2: ¿Qué porcentaje de recuerdo tiene la música preexistente?

PI3: ¿Qué porcentaje de éxito tienen los jingles en el reconocimiento de producto y de marca?

PI4: ¿Qué porcentaje de éxito tiene la música preexistente en el reconocimiento de producto y de marca?

PI5: ¿Trascienden más jingles o la música preexistente?



## 2. Estado de la cuestión: Audio branding y eficacia comunicativa

El audio branding lo define Piñeiro-Otero como "el conjunto de sonidos que respaldan la comunicación de una marca y organización" (2015, p. 677). Dentro de estos sonidos, Allan (2015) incluye el audio-logo, los jingles, la canción de marca, las voces corporativas, el icono sonoro, los paisajes de marca y el tema corporativo. Se trata, en definitiva, de hacer llegar una identidad corporativa a través del oído. De este modo, consideramos a continuación el lugar que ocupa el audio branding dentro del marketing sensorial, y la relación que mantiene con la publicidad.

### El sentido auditivo y el marketing sonoro

El marketing sensorial se centra en el efecto que provoca la estimulación de los sentidos en el comportamiento del consumidor para, de esa forma, incrementar el nivel de consumo y ventas (Avendaño, Paz & Rueda, 2015; Jiménez-Marín, Bellido-Pérez & López-Cortés, 2019). El marketing de los sentidos, dirigiéndose a la vista, el oído, el olfato, el gusto y el tacto, se ha convertido en un instrumento capaz de llegar al subconsciente de los consumidores. En este sentido, Díez (2013) afirma que la transmisión de información sensorial se da de manera conjunta, es decir, se crean nodos que forman redes entre ellos, lo que permite recordar experiencias relacionándolas directamente con ciertos sonidos, aromas, texturas, etc. De esta forma, se consigue una relación experimental con el subconsciente, coordinando sensaciones y recuerdos. Acorde con lo anterior, Barrios (2012) sostiene que el marketing de los sentidos enfatiza las experiencias de los consumidores, involucrando sus sentimientos durante el proceso de adquisición de productos. Estas experiencias se traducen en emociones, es decir, conductas cognitivas y comportamientos acordes con sus impulsos, evadiendo la razón.

Anterior a todo este proceso, hay un concepto básico: la percepción, que supone un componente indispensable al referirnos al marketing sensorial. Arellano, Rivera & Molero (2000) explican que, al percibir una realidad, lo que estamos haciendo es seleccionar, organizar e interpretar. Aunque la percepción es diferente en cada persona, esta no podría producirse sin el impacto sensorial, de ahí la importancia inicial del marketing sensorial. Y, en esta línea, Krishna (2012) hace una distinción entre sensación y percepción, anotando que la sensación se explica cuando un estímulo preexistente hace contacto con las células receptoras de un órgano sensorial mientras que la percepción va un paso más adelante, introduciéndose el concepto de entendimiento y codificación, es decir, la percepción supone el conocimiento de la información sensorial.

El sentido del oído está muy vinculado con las emociones y sentimientos, lo que hace que se convierta en uno de los más importantes y útiles en cuanto a marketing se refiere, pues se trata del segundo sentido más utilizado por las marcas, después de la vista. Según Avello, Gavilán & Abril (2011, p. 42), "el sentido del oído, al igual que el del olfato, no puede ser controlado voluntariamente, ambos están siempre activos, por lo que se transforman en unos medios muy poderosos comercialmente tanto en el plano consciente como en el inconsciente".

El marketing sonoro se suele utilizar para aportar más fuerza a la identidad de marca, pero también para incrementar la adquisición de productos en el punto de venta, influyendo en el proceso de compra. La música es una herramienta fundamental para conseguir objetivos gracias al ambiente de compra (Jiménez-Marín, 2016): por un lado,



la música lenta ayuda a la relajación, lo que incrementa el tiempo de compra al realizarlas de forma más tranquila y meditada, aumentando por tanto las posibilidades de consumir; por otro lado, la música rápida y agitada, provoca la activación de los consumidores, lo que hace que el tiempo de permanencia en el establecimiento sea menor, pero la compra sea más eficiente

Los elementos musicales a tener en cuenta para que el marketing sonoro sea óptimo son los siguientes (Bruner, 1990): el tiempo, el cual incorpora factores como el ritmo, la velocidad y la duración; el tono, que va a determinar el modo, la melodía y la armonía de la obra; y la textura, creada gracias al volumen, a la instrumentación y al timbre. La utilización adecuada de este conjunto de elementos hace que sea posible conseguir diferentes objetivos; por ejemplo, la música clásica provoca una sensación de mayor calidad ante un producto (Areni & Kim, 1993). Asimismo, como exponen Avello, Gavilán & Abril (2011), el marketing sonoro no solo se compone de la música, sino también de la voz y de cualquier otra percepción sonora. En este sentido, Rieunier (2002) aporta que entre los factores sonoros que forman parte de los componentes de la atmósfera, se encuentran tanto la música como los ruidos.



## 2.2. Música y publicidad

Para abordar la relación entre música y publicidad, se hace necesario definir en primer lugar la noción de ambientación musical, que según Guijarro & Muela (2003, p. 85) sería "la tarea de añadir música a una idea, a un guion, a una estética o a una historia para el cine, la televisión, para cualquier medio de comunicación en general y, por supuesto, para la publicidad". Es decir, la ambientación musical no es una decisión arbitraria, sino que parte de una información anterior que se nos ha cedido, como podría ser un briefing en el caso de la publicidad. Y es que la música es, del mismo modo, una herramienta muy efectiva en términos de recuerdo y reconocimiento de marca (Idrovo-Zambrano, 2017), Por tanto, el proceso de selección de la música, desde el género de música, el carácter de la pieza, las emociones que se desean transmitir, etc., tiene que ser acorde con esa información previa para continuar con la estrategia que se desea y, sobre todo, conseguir los objetivos marcados (Ruth & Spangardt, 2017). En esta línea, de acuerdo con los estudios de Gorn (1982) y Olsen (1995), el efecto recuerdo puede influir en la preferencia de una marca anunciada con música respecto a otra sin música, pues se consigue un crecimiento del atractivo y se refuerza la disposición para retener el producto, la marca (Calderón, 2015). La música es entonces una herramienta muy poderosa que no solo incrementa el efecto recuerdo de un anuncio, sino que además tiene influencia en la percepción al aumentar el atractivo de las marcas

Generalmente, la música que se usa para publicidad parte de dos grandes tipos: la música original y la música preexistente. Bassat (1993) afirmaba que más del 70% de anuncios para televisión y radio de España, usan música de alguna de estas dos formas.

Si se utiliza música del pre-existente, es indispensable que exista congruencia entre el tema escogido y la marca (Taylor, 2012). Pero, en todo caso, tanto para la original como para la preexistente, es muy importante el papel del compositor, que debe atender a unas necesidades creativas muy exigentes. A pesar de que varios autores se han

esforzado por intentar realizar una clasificación en cuanto a los tipos de música que se usan para la publicidad, lo cierto es que, por su componente altamente creativo y evolutivo, surgen continuamente diferentes formas difíciles de encasillar. En este artículo acudimos a la clasificación expuesta por Guijarro & Muela (2003), aunque con ciertas apreciaciones añadidas por Palencia-Lefler (2009) (Tabla 1).

Tabla 1: Tipologías de música publicitaria

Tipo de música	Subtipo
Original	Jingle
	Genérica
	Al estilo
	Banda sonora
Preexistente	Cover
	Fonos
	Adaptación
	<i>Music library</i>

Fuente: Guijarro & Muela (2003); Palencia-Lefler Ors (2009)



### 3. Metodología

Para el desarrollo de la presente investigación se ha utilizado una metodología cuantitativa, dado que se necesitaba probar o medir en qué grado ciertas cualidades, relacionadas con los efectos de la música usada en publicidad, influyen en la audiencia. Para ello, es necesario examinar los datos obtenidos de manera numérica, y así, poder obtener conclusiones objetivas.

De acuerdo con esto, se ha elaborado una encuesta de duración media de diez minutos, consistente en la combinación de preguntas y audios relacionados a dichas cuestiones. En primer lugar, tras una introducción, en la que se indica en qué consiste, la duración aproximada, cómo se va a desarrollar, y donde se avisa de la garantía de privacidad y anonimato, se inicia la encuesta con tres preguntas referidas a la contextualización del encuestado: sexo, edad y nivel de estudios. Seguido de ello, se realizan otras tres cuestiones relacionadas con el consumo de horas de televisión, la influencia de la publicidad en general y de la música en la publicidad.

Una vez completado lo anterior, comienza el estudio experimental propiamente dicho, compuesto por un conjunto de doce audios con sus respectivas preguntas. Los audios son fragmentos de varios segundos de anuncios emitidos en el medio televisivo, desde la llegada de la televisión a España hasta la actualidad. La selección de audios se ha llevado a cabo teniendo en cuenta que algunos tenían unos niveles de dificultad menores y otros mayores en cuanto a su reconocimiento, con la intención de que, por una parte, el encuestado tuviera el suficiente tiempo para completar el cuestionario; y, de

otro lado, que se sintiera realizado al conocer la melodía, incentivándole a continuar. Además, la mitad de los anuncios seleccionados hacen uso del audio branding y, la otra mitad, simplemente son marcas que han incluido la música de forma destacada en ese spot en particular. Las preguntas que le suceden a cada audio son similares para cada uno de ellos. Se basan en el reconocimiento de la marca o producto anunciado, y las acciones realizadas posteriormente al oírlo en la televisión, como cantar o tararear, escuchar la canción por voluntad propia, comprar o descargar el audio y/o compartirlo con terceras personas.

### 3.1. Materiales y método de desarrollo

Los audios y las marcas seleccionadas son los siguientes, respetando el mismo orden:

1. CONGUITOS. El anuncio es de 1994 y se caracteriza por personificar a los conguitos en figuras como Tina Turner o Steve Wonder. Utiliza un jingle creado específicamente para la marca, que, respetando la melodía, se ha introducido en sus anuncios en varias ocasiones, aunque la letra se modifica levemente según el momento. A pesar de que el fragmento musical más conocido es el principio: "Somos los conguitos y estamos requetebién..." no se ha usado, ya que nombraba la marca, por lo que se ha seleccionado el fragmento posterior que corresponde a la misma melodía: "Somos redonditos y siempre vamos a cien...". Este anuncio se ha colocado en el primer lugar con la intención de captar y mantener a los encuestados, ya que se esperaba que fuera fácil de reconocer por parte de todos los públicos, pero sobre todo por el más adulto.

2. CONSEJERÍA DE TURISMO DE ANDALUCÍA. El segundo audio pertenece a la Junta de Andalucía con la campaña turística "Andalucía te quiere" que se realizó en 2004. La música empleada es la canción "Ahí estás tú", original del grupo Chambao.

3. ORANGE. El anuncio pertenece a la campaña "Love", cuyo concepto dice que lo más importante es acercar a las personas a lo que más les importa. La campaña, todavía vigente, comenzó en 2016 y tiene como protagonista la mítica canción "All you need is love" de Los Beatles.

4. ATÚN CLARO CALVO. El cuarto audio corresponde a la marca Atún claro Calvo y a su famosa campaña emitida en julio de 2007, "Sacatún". La canción usada se caracteriza por su similitud con los trabalenguas, convirtiéndose en un gran reto para el público conseguir cantar correctamente el anuncio desde el inicio hasta su fin. Fue una versión de un tema de Chimo Bayo, y se convirtió en todo un éxito, llegando a alcanzar en septiembre de 2007 casi las 200.000 visitas en YouTube, lo que significa un gran número de visualizaciones en relación con el año en el que ocurrió. Asimismo, fue una de las sintonías más descargadas para los teléfonos móviles ese verano (Revista Anuncios, 2007).

5. EL ALMENDRO. La marca utiliza la misma canción en sus campañas navideñas desde 1980. El tema alude a la importancia de volver al hogar y reunirse con la familia en estas fechas tan señaladas. Juegan con que El Almendro y sus turrónes, también forman parte de esas familias y por ello, vuelven cada Navidad.

6. PIPAS G. El sexto audio es de la marca Pipas G, concretamente de la campaña "Solo pasa con Pipas G" emitida en 2017. Se caracteriza por una serie de pipas personificadas -



das que cantan ciertos atributos de la marca a ritmo de reguetón. Resultó ser el anuncio más visualizado en YouTube en febrero de ese año, según la revista *El Publicista* (2017).

7.GILLETTE VENUS. Cada verano, esta marca incluye la canción "Venus" para sus anuncios de cuchillas de afeitar para mujer, en este caso hemos usado el anuncio emitido en 2001. Aunque la canción a veces es versionada por diferentes artistas, la versión que se ha usado con más frecuencia es la interpretada por el grupo Bananarama en 1988.

8.COLA CAO. Este audio corresponde al famoso anuncio de Cola Cao, de la campaña "Yo soy aquel negrito", emitido por primera vez en 1955. El anuncio, en formato de dibujos animados, se desarrolla a través de un africano que se dedica a cultivar cacao y cuenta lo beneficioso que es. El jingle, tan reconocido por los españoles, hoy en día recibe numerosas críticas, acusado de ser racista (Molinero, 2017).

9.EL CORTE INGLÉS. Para la campaña de otoño de 2016, empleó la canción "Come", original de la cantante francesa Jain. El tema se empezó a conocer entre la población española gracias al anuncio y se volvió completamente viral. Su videoclip alcanzó grandes cifras en muy poco tiempo (Ideal, 2016). El anuncio se compone de mujeres jóvenes vestidas de la marca y realizando de forma coordinada una serie de bailes. Entre esas jóvenes, destaca la modelo Coco Rocha.

10.CHICFY. Para el siguiente anuncio, se ha elegido a Chicfy y al spot que emitió en 2016 conocido por la expresión "Claro que sí, guapi". El anuncio se hizo totalmente viral, y aunque el tema se compuso solo para el spot, tras el éxito, su creador IKKI y la intérprete Ms Nina, llevaron el proyecto más allá, lanzando un videoclip en YouTube, e introduciendo la canción en la plataforma Spotify, donde alcanzó el número uno (Tentaciones, 2016). La campaña marcó un antes y un después para la marca.

11.LACASITOS. El anuncio es del año 1986 y utilizó una vieja canción de Ross Bagdasarian, llamada "Witch doctor", que de forma versionada y cantada por un grupo de niños mientras jugaban sería ideal para transmitir los valores de la marca a su público. Sus anuncios actualmente siguen la misma línea y utilizan la misma canción, aunque con adaptaciones.

12.COCA COLA. El último audio es de Coca Cola y de su campaña global "Taste the Feeling". El mismo equipo de Coca Cola declara lo importante que es la música para la compañía y que siempre la han usado para crear una conexión emocional entre los consumidores y la marca. Para esta campaña, decidieron crear una canción en función de himno que reflejara la experiencia del consumidor al tomar el producto. Fue compuesta y producida por Avicii en colaboración con el cantante Conrad Sewell, titulado el tema de la misma forma que la campaña: "Taste the Feeling".

La encuesta se ha dirigido a la población andaluza en condiciones de poder consumir la televisión, con edad de entre 18 y 60 años, con cualquier nivel de estudios. El motivo de que se hayan seleccionado únicamente a personas andaluzas se debe, en primer lugar, a que la televisión en España tiene una trayectoria corta, y en la que durante muchos años solo estuvieron presentes las cadenas públicas nacionales y autonómicas, por tanto, si se difundía la encuesta a más comunidades, posiblemente los encuestados no habrían compartido los mismos anuncios. Además, como hemos podido ver, uno de



los anuncios que se ha incluido corresponde a la Consejería de Turismo de Andalucía, y fue emitido, sobre todo, en las cadenas autonómicas, por entonces denominadas, "Canal Sur TV" y "Canal Sur 2 Andalucía".

Los motivos por los que la edad de los encuestados se ha limitado de esa manera, son en primer lugar, a que personas menores de 18 años podrían tener una visión muy reducida de publicidad, en relación con los años de emisión de la televisión en España; en segundo lugar, los mayores de 60 años, no suelen tener demasiada conexión con las nuevas tecnologías, y tienen más posibilidades de arraigar una mentalidad conservadora, que quizás no encaja con algunos de los productos seleccionados para la encuesta. El nivel de estudios no nos resulta en un primer momento relevante, aunque sí se ha decidido incluir en el cuestionario para posteriormente comprobar si hay alguna relación en cuanto a las horas de televisión consumidas y al reconocimiento de los productos.

Finalmente, la encuesta ha sido realizada a 150 personas, y se ha llevado a cabo tanto presencialmente, como por la plataforma online e-encuesta.com, que permitía la inclusión de audios de forma gratuita a diferencia de otras plataformas digitales más conocidas.

#### 4. Resultados

El cuestionario ha sido realizado por 150 personas, de las cuales 72 han sido hombres y 78 mujeres. Para visualizar la edad de los participantes, se ha elaborado una clasificación separada por el sexo y por diferentes intervalos de edad (Tabla 2). Podemos apreciar que, aunque han participado hombres y mujeres de todas las edades, el intervalo de edad entre 18 y 29 años sobresale en cuanto al resto, sobre todo entre las mujeres.

Tabla 2: Clasificación de encuestados según su edad y sexo.

EDAD	HOMBRE	MUJER
18-29	32	46
30-39	16	10
40-49	14	10
50-60	10	12

Fuente: Elaboración propia

En relación con el nivel de estudios, hay un número muy alto de participantes que poseen estudios universitarios, y de personas con formación profesional de grados superiores (Tabla 3).

Tabla 3: Clasificación de encuestados según el nivel de estudios.

NIVEL DE ESTUDIOS





NIVEL DE ESTUDIOS	
Sin estudios	2
Graduado escolar	16
FP Grado medio	14
Bachillerato	16
FP Grado superior	28
Universitarios	70
Máster	4

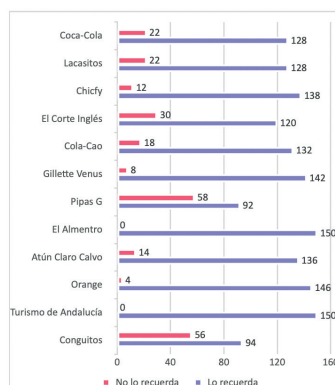
Fuente: Elaboración propia

La media de horas dedicadas a la televisión en la muestra es de 2 horas y media, siendo 2 horas la respuesta más repetida, en un total de 44 veces. La persona que más ve la televisión ha contestado 9 horas y la persona que menos, 0. Por otra parte, antes de comenzar con el reconocimiento de audios, se les preguntaba a los encuestados si consideraban que la publicidad que usa música como elemento destacado permite un mejor recuerdo de esta. El 100% de los encuestados han indicado que sí.

A continuación, se realizaban las mismas preguntas relativas a cada audio. En primer lugar, se preguntaba a los encuestados si recordaban haber escuchado el audio anteriormente (Gráfico 1).



Gráfico 1. Recuerdo del audio relativo al anuncio



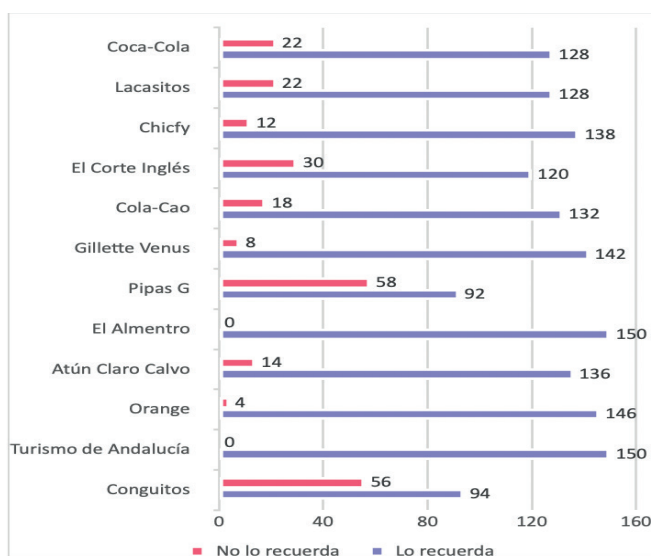
Fuente: Elaboración propia

Los audios más recordados, con un 100% de recuerdo, son el perteneciente a la Consejería de Turismo de la Junta de Andalucía, es decir, la canción de Chambao, y el relativo al turrón El Almendro, esto es, el jingle “vuelve a casa por Navidad”. También destacan por su índice de recuerdo los audios de Orange y de Venus de Gillette, ambos con una canción ya conocida y exitosa anterior: “All you need is love”, de los Beatles y “Venus”, de Bananarama. Por otra parte, los audios menos recordados son los de Conguitos y Pipas G. Al ser la muestra mayoritariamente joven, tal y como se ha indicado, no es sorprendente que la canción de 1994 de Conguitos sea menos reconocida, aunque sí llama la atención por esta misma razón que el audio de Pipas G sea el que menos se reconozca de todos los mostrados, ya que el público objetivo de esta marca

pertenece al tramo de edad mayoritario en la muestra.

La segunda pregunta sobre el audio se centraba en la identificación del tipo de producto que se estaba anunciando, obteniendo los siguientes resultados (Gráfico 2):

Gráfico 2. Reconocimiento de producto anunciado

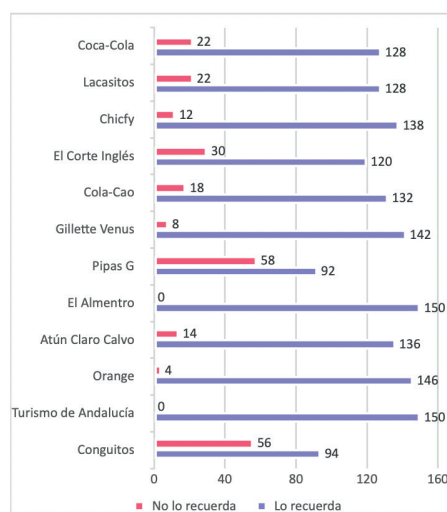


Fuente: Elaboración propia

Cola Cao, El Almendro y Turismo de Andalucía son las categorías de producto más reconocidas, habiendo indicado los encuestados respectivamente: bebidas refrescantes, turrónes y campañas institucionales de fomento del turismo. Los productos menos reconocidos son Venus de Gillette, El Corte Inglés y Coca-Cola. En estos tres casos, el número de encuestados que no reconoce el tipo de producto supera ligeramente a aquellos que sí lo reconocen.

En tercer lugar, se preguntaba por la marca concreta que se estaba anunciando (Gráfico 3). Generalmente, los valores bajan en la identificación de la marca respecto a la identificación de producto, manteniéndose únicamente Cola Cao, Lacasitos y Turismo de Andalucía:

Gráfico 3: Reconocimiento de la marca anunciada



Fuente: Elaboración propia

El promedio total de anuncios en los que el producto ha sido reconocido es de 8 de un total de 12, mientras que el de marcas identificadas es de 6, lo que supone la mitad de ellos. Si nos centramos en los anuncios más antiguos, como son el de Conguitos, El Almendro, Cola Cao y Lacasitos, vemos que, por un lado, todos excepto el de Conguitos tienen cifras muy altas de reconocimiento del producto. En los casos de Lacasitos y Cola Cao, los números del producto y la marca se mantienen totalmente. Lacasitos sigue usando la canción versionada en anuncios de características similares tras muchos años, por lo que se puede afirmar que es un caso bastante claro de audio branding. El jingle de Cola Cao, por otro lado, no ha sido empleado en ocasiones posteriores, debido también a sus connotaciones negativas actuales. En el caso de Conguitos, se esperaba obtener cifras más altas de reconocimiento de marca, ya que ha seguido usando el mismo jingle con el paso de los años. El que más ha llamado la atención ha sido El Almendro, uno de los productos más reconocidos en cuanto a turrón, pero que ha bajado notablemente en el reconocimiento de marca, ya que muchos encuestados han indicado otras marcas de turrones como Suchard. Resulta especialmente llamativo porque este jingle es un ejemplo de audio branding con larga trayectoria, donde debería de evidenciarse los beneficios de esta herramienta.

Continuando con los demás ejemplos, nos centramos en Orange y Coca-Cola, marcas que no usan jingles, lo cual hace que sea más complicada la efectividad de la herramienta, pero ofrece, al mismo tiempo, muchos más beneficios en cuanto a la transmisión de valores. En el caso de Orange, ha descendido 40 puntos en la identificación de la marca comparándola con la del producto. En Coca-Cola tampoco se han dado cifras altas de reconocimiento de marca, aunque merece la pena mencionar que el 100% de los encuestados que han acertado el producto han reconocido también la marca, algo que también sucede en Lacasitos y Cola Cao, lo cual indica un fuerte posicionamiento.

Venus de Gillette, por su parte, a pesar de su trayectoria haciendo uso del audio branding, ha sido una de las marcas menos reconocidas; concretamente, ha sido la menos



reconocida del grupo mostrado. En cualquier caso, es llamativo en este producto, cuyo target es claramente la mujer, que de las 48 personas que han nombrado la marca adecuadamente, la mitad han sido hombres y la otra mitad mujeres. En cuanto a El Corte Inglés y La Consejería de Turismo de Andalucía, ambas también han hecho uso de música preexistente, pero obtienen resultados dispares: mientras que el Turismo de Andalucía es la segunda marca más recordada (después de Cola Cao), El Corte Inglés es una de las marcas menos identificadas.

Finalmente mencionamos Atún Calvo, Pipas G y Chicfy, marcas que han creado jingles para sus anuncios. Las tres marcas han tenido un número bastante elevado de reconocimiento del producto (84 para Atún Claro Calvo, 80 para Pipas G y 104 para Chicfy), pero han descendido en la identificación de la marca.

Observando las variables demográficas (Tabla 4), en el reconocimiento del producto sobresalen las mujeres, aunque no por demasiada diferencia, pero en la identificación de marcas, ambos sexos tienen un promedio de 6 marcas acertadas. Según la edad, los que más veces han acertado el producto y la marca son los que pertenecen al intervalo de edad de entre 18 y 29 años, seguidos de los que tienen 40 y 49; en tercer lugar, los del intervalo de entre 30 y 39 años, y, por último, se encuentra el promedio de aciertos de los participantes con mayor edad. Sobre los estudios, en los dos niveles superiores la media de acierto es mayor que el resto, y en el nivel más bajo encontramos el número más bajo de reconocimientos. Sin embargo, en el resto de niveles las cifras son bastante variadas, por lo que podría afirmarse que el nivel de estudios no llega a ser significativo en este caso para el reconocimiento de producto o marca.

Tabla 4: Promedio de productos reconocidos y marcas identificadas según los datos demográficos.

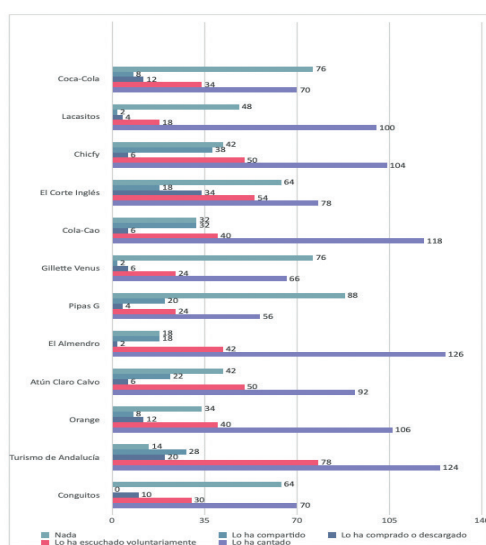
MEDIA DE PRODUCTOS ACERTADOS POR SEXO		MEDIA DE MARCAS ACERTADAS POR SEXO	
Hombres	7	Hombres	6
Mujeres	8	Mujeres	6
MEDIA DE PRODUCTOS ACERTADOS POR EDAD		MEDIA DE MARCAS ACERTADAS POR EDAD	
18-29 años	8,3	18-29 años	6,4
30-39 años	7,5	30-39 años	5,3
40-49 años	7,6	40-49 años	6,1
50-60 años	5,5	50-60 años	4,3
MEDIA DE PRODUCTOS ACERTADOS POR NIVEL DE ESTUDIOS		MEDIA DE MARCAS ACERTADAS POR NIVEL DE ESTUDIOS	
Sin estudios	4	Sin estudios	4
Graduado escolar	8,1	Graduado escolar	6,1
FP Grado medio	6,3	FP Grado medio	3,7

Fuente: Elaboración propia

En último lugar, dada la relevancia de la música en estas 12 piezas publicitarias, se le preguntaba a los encuestados si alguna vez había cantado la canción, la habían escuchado voluntariamente, la habían comprado o descargado, o si la habían compartido (Gráfico 4):



Gráfico 4: Acciones realizadas por los encuestados en relación a los audios



Fuente: Elaboración propia

La canción más cantada es la del anuncio de El Almendro, seguida del Turismo de Andalucía y de la canción de Cola Cao. La canción que los encuestados más han reconocido haber escuchado voluntariamente es la del Turismo de Andalucía, que sobrepasa 24 puntos por encima de la siguiente: la de El Corte Inglés. Esta última, “Come”, de Jain, ha sido además la más comprada o descargada de la selección de audios. La canción de Pipas G es la que se ha cantado menos según la muestra. De hecho, 88 personas de las 150 encuestados afirman no haber interactuado nunca con esa canción.

## 5. Conclusiones

Respondiendo a las preguntas de investigación planteadas al inicio, los jingles (Conguitos, El Almendro, Pipas G, Cola-Cao y Chicfy) tienen un porcentaje de recuerdo del 78,13% entre la población encuestada (PI1), frente al 90,47% de la música preexistente (Turismo de Andalucía, Orange, Atún Claro Calvo, Gillette, El Corte Inglés, Lacasitos y Coca-Cola) (PI2). Es decir, según el estudio, el uso de música preexistente favorece el recuerdo del anuncio más que el uso de jingles. No obstante, en cuanto al porcentaje de éxito que tienen los jingles en el reconocimiento de producto y de marca (PI3), este es algo mayor, un 60,66%, que el porcentaje de éxito que tiene la música preexistente en dicho reconocimiento (PI4): un 54,4%. Por último, respecto a la última pregunta de investigación, puede afirmarse que trascienden más los jingles que la música preexistente (PI5), aunque con una diferencia mínima: el 32,53% de los encuestados no realizó ninguna acción relacionada con el jingle reproducido, y un 1,18% más de encuestados no realizó ninguna acción relacionada con la música preexistente reproducida.

La forma de consumir música ha cambiado muchísimo en los últimos años. Las nuevas plataformas de streaming, permiten que, en períodos de tiempo muy corto, las canciones puedan alcanzar cifras realmente importantes de reproducciones. Las personas pueden acceder a la música cuando desean sin tener que pagar por ello. De la misma



manera, los usuarios pueden visualizar los anuncios que le gusten cada vez que de-  
seen. En los resultados de la encuesta podíamos apreciar que en todos los anuncios  
expuestos había un número importante de personas que habían escuchado el audio de  
forma voluntaria. Esto quiere decir que los nuevos medios que las plataformas digitales  
nos han proporcionado tienen todavía mucho por explotar, sobre todo, gracias a que el  
protagonista de ellas es el contenido multimedia.

Continuando con la estrategia publicitaria, estamos acostumbrados a que los anun-  
cios incluyan música, pero la mayoría de ellos lo hacen solo como apoyo a la imagen.  
Este continuo protagonismo por lo visual produce que en el instante en que el peso de  
la comunicación recae sobre otro elemento, sobresalga más. Además, las dimensiones  
que tiene la música son mucho más amplias que las de la imagen, al fin y al cabo, la  
imagen es concreta, se puede describir. Si bien, a pesar de la importancia que tiene la  
música, también es interesante saber que, si se usa teniendo en cuenta el silencio y los  
efectos, los resultados pueden ser aún mejores.

Por último, se ha de mencionar la música a nivel corporativo. Como se ha observado,  
si la decisión de una música concreta para un anuncio específico es una tarea comple-  
ja, mucho más lo es crear o encontrar un tema sonoro que aporte los mismos valores  
que la empresa para que vaya en total sintonía, y que funcione como un elemento  
más de identificación. En esta línea ya se posicionan Rubio-Romero, Perlado-Lamo  
de Espinosa & Ramos-Rodríguez (2019) al analizar la música en publicidad que atrae  
(frente a la que no atrae). Por el contrario, el audio-branding tiene la desventaja de que,  
para obtener resultados importantes, necesita tiempo para que las personas asocien la  
música con la marca, para generar recuerdo (o, en su defecto, reconocimiento), pero,  
sobre todo, lo que más puede jugar en contra es que no se haya planificado una estra-  
tegia clara, que finalmente confunda al consumidor

### **Ideas clave (Highlights):**

El sentido del oído está muy vinculado con las emociones y sentimientos, lo que hace  
que se convierta en uno de los más importantes y útiles en cuanto a marketing se re-  
fiere

El marketing sonoro se suele utilizar para aportar más fuerza a la identidad de marca.

Los elementos musicales a tener en cuenta para que el marketing sonoro sea óptimo  
son: el tiempo, el tono y la textura.

El marketing de los sentidos enfatiza las experiencias de los consumidores, involu-  
crando sus sentimientos durante el proceso de adquisición de productos.

La forma de consumir música ha cambiado muchísimo en los últimos años. Las nue-  
vas plataformas de streaming, permiten que, en periodos de tiempo muy corto, las  
canciones puedan alcanzar cifras realmente importantes de reproducciones.

El audio-branding tiene la desventaja de que, para obtener resultados importantes,



necesita tiempo para que las personas asocien la música con la marca, para generar recuerdo (o, en su defecto, reconocimiento).

## 6. Bibliografía

- ABOLHASANI, M.; OAKES, S. & OAKES, H. (2017). Music in advertising and consumer .....identity: The search for Heideggerian authenticity. *Marketing Theory*, Vol. 17(4), pp. ....473-490. DOI: <https://doi.org/10.1177/1470593117692021>
- ALLAN, D. (2015). "Audiobranding and ROI. A review". In: Bronner, Kay; Cornelius, Ringe; .....Hirt, Rainer. *Audio branding yearbook 2014/2015*. Baden-Baden: Nomos Edition, pp. ....103-116. ISBN: 978 3 8487 1733 0
- ANGLADA-TORT, M.; KELLER, S.; STEFFENS, J. & MÜLLENSIEFEN, D. (2020). The Impact .....of Source Effects on the Evaluation of Music for Advertising. *Journal of Advertising .....Research*, JAR-2020-016; DOI: 10.2501/JAR-2020-016
- ARELLANO R., RIVERA J. & MOLERO V.M. (2000). *Conducta del consumidor: estrategias .....y políticas aplicadas al marketing*. Madrid, España: ESIC Editorial.
- ARENI, C.; & KIM, D. (1993). The influence of background music on shopping behavior: .....Classical versus top forty music in a wine store. *Advances in Consumer Research*, (20), .....336-340.
- AVELLO, M.; GAVILÁN, D. & ABRIL, C. (2011). *Marketing auditivo: ¿a qué suena una .....marca?* Harvard Deusto Marketing & Ventas
- AVENDAÑO, W.; PAZ, L. & RUEDA, G. (2015). *Estímulos auditivos en prácticas de .....neuromarketing. Caso: Centro Comercial Unicentro, Cúcuta, Colombia*. Cuadernos de .....Administración, Vol. 31(53), pp. 117-12.
- BARRIOS, M. (2012). *Marketing de la Experiencia: principales conceptos y caracterís- ticas. ....Palermo Business Review*
- BASSAT, L. (1993). *El libro rojo de la publicidad*. Madrid, España: Editorial Debolsillo.
- BRUNER, G. (1990). Music, mood and marketing. *Journal of Marketing*, Vol. 54(4), 94-104.
- DÍEZ, C. (2013). *Marketing olfativo: ¿Qué olor tienes en mente? (Tesis doctoral)*. .....Universidad de León. León, España.
- CALDERÓN, J. (2015). *Branding sonoro: despertando la conciencia sonora de las mar- cas. ....Medellín: Autoreseditores*.
- EL PUBLICISTA (2016). 'All you need is Love', de Comunica + A para Orange. Recu- perado .....de [www.youtube.com/watch?v=thhbdqxyecq](http://www.youtube.com/watch?v=thhbdqxyecq)
- GORN, G.J. (1982). The effects of music in advertising on choice behaviour: A classical ...conditioning approach. *Journal of Marketing*, N° 46, pp. 94-101.
- GUIJARRO T. & MUELA C. (2003). *La música, la voz, los efectos y el silencio en pu- blicidad: .....la creatividad en la producción del sonido*. Madrid, España: C. I. E. Dossat 2000.
- HECKER, S. (1984). Music for advertising effect. *Psychology & Marketing*, Vol. 1(3-4), pp. ....3-8.
- IDEAL (2016). ¿Qué hay detrás de la canción del anuncio de 'El Corte Inglés'? .....Recuperado de [www.ideal.es](http://www.ideal.es)
- IDROVO-ZAMBRANO, R. (2017). *Audio Branding: Aplicación de la música, la voz y los*



.....sonidos como herramientas de comunicación corporativa. *Revista Comunicación*, N° .....15, pp. 47-57.

JIMÉNEZ-MARÍN, G. (2016). *Merchandising & Retail. Comunicación en el punto de venta*. Sevilla, España: Advook Editorial.

JIMÉNEZ-MARÍN, G.; BELLIDO-PÉREZ, E. & LÓPEZ-CORTÉS, A. (2019). *Marketing sensorial: el concepto, sus técnicas y su aplicación en el punto de venta*. *Vivat Academia*, n° 148, pp. 121- 147

KELLARIS, J.J. & COX, A. D. (1989). The Effects of Background Music in Advertising: A Reassessment, *Journal of Consumer Research*, Volume 16(1), pp. 113–118, .....<https://doi.org/10.1086/209199>

KRISHNA, A. (2012). An integrative review of sensory marketing: Engaging the senses to .....affect perception, judgment and behavior. *Journal of Consumer Psychology*, vol. 22(3), .....pp. 332-351.

LANTOS, G.P. & CRATON, L.G. (2012). A model of consumer response to .....advertising music. *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 29(1), pp. 22-42. ....<https://doi.org/10.1108/07363761211193028>

MOLINERO TRIAS, R. (2017). 70 años de racismo publicitario en España concentrados en .....un anuncio. Recuperado de [www.playgroundmag.net](http://www.playgroundmag.net)

OLSEN, G. D. (1995). Creating the Contrast: The Influence of Silence and Background .....Music on Recall and Attribute Importance. *Journal of Advertising*, Vol. 24(4), 29- .....44, DOI: 10.1080/00913367.1995.10673487

PALENCIA-LEFLER ORS, M. (2009). La música en la comunicación publicitaria. ....*Comunicación y Sociedad*, Vol. XXII (2), pp. 89-108.

PALENCIA-LEFLER ORS, M. (2017). Música publicitaria en España (2008-17). Observación .....cuantitativa sobre formas musicales en spots de tv. *Revista Mediterránea de*

.....*Comunicación/Mediterranean Journal of Communication*, Vol. 8(2), pp. 25-35. ....Doi: <https://www.doi.org/10.14198/MEDCOM2017.8.2.2>

PIÑEIRO-OTERO, T. (2015). Del jingle a las radios corporativas. *Prisma Social* (pp. 663-.....688).

REVISTA ANUNCIOS (2007). Nueva campaña de Calvo a ritmo de 'Sacatún'. Recuperado .....de [www.anuncios.com](http://www.anuncios.com)

RIEUNIER, S. (2002). *Le marketing sensoriel du point de vente: créer et gérer l'ambiance .....des lieux commerciaux*, Dunod (4 ed.) París, Francia: Dunod.

RUBIO-ROMERO, J., PERLADO-LAMO de ESPINOSA, M., & RAMOS- RODRIGUEZ, M. ....(2019). La música en la publicidad que atrae a los jóvenes. *Anuario Electrónico De Estudios En Comunicación Social "Disertaciones"*, Vol. 12(2), pp. 97-124. ....<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/disertaciones/a.6537>

RUTH, N. & SPANGARDT, B. (2017). Research trends on music and advertising. *Revista .....Mediterránea de Comunicación/Mediterranean Journal of Communication*, Vol. 8(2), .....pp. 13-23. <https://www.doi.org/10.14198/MEDCOM2017.8.2.1>

SCOTT, L.M. (1990). Understanding Jingles and Needledrop: A Rhetorical Approach to .....Music in Advertising, *Journal of Consumer Research*, Volume 17(2), pp. 223–236. ....DOI: <https://doi.org/10.1086/208552>

TAYLOR, T. (2012). The sounds of capitalism: Advertising, music, and the conquest of





*Gloria Jiménez Marín, Elena Bellido Pérez, Cristina Ruda Ferrete "Aproxmación de la eficacia de la música en la publicidad: audio branding y recuerdo de marca". Comunicación y Hombre. 2022, n°18, pp 130-146 . DOI: ,[https://doi.org/ 10.32466/eufv-cyh.2022.18.663.130-146](https://doi.org/10.32466/eufv-cyh.2022.18.663.130-146)*

.....culture. Chicago: University of Chicago Press.

TENTACIONES (2016). Estrenamos el videoclip de la canción 'Claro que sí, guapi'.

.....Recuperado de [www.elpais.com](http://www.elpais.com)

VERMEULEN, I. & BEUKEBOOM, C.J. (2016) Effects of Music in Advertising: Three

.....Experiments Replicating Single-Exposure Musical Conditioning of Consumer Choice (Gorn 1982) in an Individual Setting, *Journal of Advertising*, 45(1), pp. 53-

.....61, DOI: 10.1080/00913367.2015.1088809

