

¿Cómo diferenciar la publicidad engañosa?

RESUMEN: La **publicidad falsa o engañosa** es aquella que omite datos fundamentales sobre los productos o servicios que se anuncian, evitando así que los consumidores cuenten con información completa y veraz. Y que te hace llegar a denuncias y posibles sanciones.

CATEGORÍAS: PROTECCIÓN DE DATOS

Nº HIPERVINCULOS: 0

A día de hoy, la línea que divide la **publicidad engañosa** de la honesta es muy fina; tienes que tener muy "buen ojo" para no caer.

La publicidad engañosa y desleal se encuentra entre los llamados "precios gancho", en las ofertas, anuncios con altas expectativas imposible de cumplir, etc. Independientemente de donde se encuentren, su final es el mismo: exagerar sus virtudes con el objetivo de convencer al consumidor. Todo esto se realiza con el fin de aumentar el número de ventas. Para ello, se presenta el producto aludiendo a determinadas características que no concuerdan con la realidad, o se omiten datos importantes que el destinatario debe conocer.

Tipos de publicidad engañosa:

- Ocultar información importante, por ejemplo, sobrecostes o cláusulas adicionales.
- Mentir sobre las características del servicio o los beneficios que aporta.
- Ensalzar las características del producto aludiendo a estudios falsos o con datos manipulados.
- Mostrar imágenes del producto que no se corresponden con su apariencia real.
- Ofrecer un producto o servicio a un precio determinado a sabiendas de que no se cuenta con existencias para atender la demanda.
- Aludir a errores tipográficos en el precio del producto, con la intención de venderlo a un precio superior al ofertado.
- Incitar a que el consumidor relacione el producto con una marca determinada, por ejemplo, una empresa de reconocido prestigio, cuando en realidad no pertenece a ella.
- Afirmar que la marca está adherida a un determinado código de conducta cuando es falso.
- Anunciar un producto con palabras como "gratis", "regalo" o "a coste cero", cuando en realidad el consumidor va a tener que abonar dinero por él.
- Decir que el producto estará disponible solo durante un período muy breve de tiempo para dar carácter de urgencia a la compra, cuando esto sea mentira.

¿Por qué debes evitar la publicidad falsa en tu negocio?

Una de las principales razones es para evitar **denuncias y posibles sanciones**. Por otro lado, el uso de este tipo de publicidad crea una mala imagen de la empresa, afectando negativamente a su reputación, no solo entre los consumidores, sino también entre organismos de control, administraciones públicas, socios o inversores.

En definitiva, es una forma de hacer trampas en la promoción de productos o servicios. Puede que la primera vez salga bien, pero lo más probable es que a medio o largo plazo acabe teniendo consecuencias negativas para la empresa.