



EL PODER DE LA RECOMENDACIÓN

¿Desea adquirir "The Egg"? En el episodio "You Might Also Like" (2020), del *revival* más reciente de la serie, una ama de casa desarrolla una obsesión inexplicable por un misterioso producto llamado "The Egg", que promete satisfacer todas sus necesidades. Sin saberlo, su deseo ha sido inducido por una campaña tecnológica de manipulación alienígena.

De esa manera, el capítulo refleja el funcionamiento actual de los algoritmos de recomendación, que analizan patrones de comportamiento para predecir qué productos, contenidos o servicios podrían interesar a cada usuario. "Ver la tendencia de algún baile, seguir a cierta persona que habla sobre ciertos temas o comprar cierto producto es la forma en que le entregamos información a la plataforma o empresa, y esta, a su vez, explota esa información para poder rentabilizarse", señala Rafael Cereceda, magíster en Ingeniería de Negocios con mención en Tecnologías de Información y académico de la Facultad de Ingeniería y Ciencias de la U. Adolfo Ibáñez.

"A través de estos algoritmos, Netflix te recomienda qué series o películas ver; en Spotify, basta con que pongas una canción para que luego aparezcan otras similares; en TikTok, ves cierto contenido y empiezan a surgir videos del mismo estilo; y en Amazon, te ofrecen productos —como libros— basados en las búsquedas que has realizado. La idea es tratar de ser francotiradores y saber a quién entregarle qué publicidad o qué contenido para que esa persona lo con-



YOUTUBE/THE TWILIGHT ZONE



FREEMIK

Uno de los comerciales que ve la protagonista del episodio y que la inducen a comprar el producto, "The Egg".

Hoy en día, plataformas como Amazon o TikTok utilizan algoritmos para predecir el comportamiento del consumidor y entregarle el contenido o producto que busca.

suma", agrega.

Aunque existen críticas por el uso de los datos personales, Cereceda plantea otra mirada: "En general, la empresa lo que busca es atender mejor a sus clientes y entregarle mejores beneficios, en pos de que vuelvan a comprar con ellos o sigan utilizando su plataforma".