

“Me vendieron un frasco de agua”, admite Jimmy Álvarez, quien suma 46 millones de seguidores

# Tiktoker mexicano prueba productos virales: ¿cual es el peor que le ha llegado?

“La gente agradece saber si algo realmente funciona o si es una pérdida de dinero”, establece.

WILHEM KRAUSE

Si muchos productos virales son inverosímiles, la razón que trajo al mexicano Jimmy Álvarez a Chile no se queda atrás. El creador de “Pongámoslo a Prueba”, canal con 46 millones de seguidores en TikTok, vino a conocer a Pedro González, albañil que en la Navidad pasada se salvó de perder una pierna cuando providencialmente su Honor Magicó Lite, que estaba en el bolsillo de su pantalón, detuvo el impacto de una sierra circular.

Pero vamos con Jimmy. Su historia empezó creando contenido en YouTube con un canal enfocado en experimentos sociales, género que combinaba entretenimiento con reflexiones sobre la conducta humana. Sin embargo, tras cinco años y más de 150 videos, la creatividad escaseaba. “Cada vez era más difícil innovar con ideas que dejaran una enseñanza y fueran entretenidas a la vez”, admite.

Mientras navegaba por internet se topó con un video que aseguraba que, si una hormiga era rodeada con un círculo de tinta, no podría escapar. La reflexión detrás del video sugería que los límites eran solo mentales, pero Jimmy se enfocó en otra cosa: “¿De verdad la hormiga no se salta?”. Decidió probarlo y descubrió que, al contrario, el insecto sí podía cruzar la marca de tinta. Aquel momento marcó el inicio de “Pongámoslo a Prueba”, su nuevo camino en la creación de contenido en TikTok (<https://goo.su/1sHmFJr>).

El concepto evolucionó y pasó de desmentir trucos virales a probar productos. En México, de donde es oriundo, los infomerciales sobre productos milagrosos abundan: Jimmy decidió ser un filtro entre los vendedores y los consumidores. “La gente agradece saber si algo realmente funciona o si es una pérdida de dinero”, establece.

**Al inicio no aceptaba patrocinios de marcas, pero ahora vino a Chile invitado por Honor. ¿Por qué?**

“Sí, hace tres años yo decía ‘no quiero que me paguen, no quiero que las marcas me den dinero porque quiero ser honesto’. Pero luego una agencia me explicó que no tiene que estar peleado



CEDIDA

Al comprar online, el primer consejo de Jimmy Álvarez es leer con atención los comentarios.

**5 AÑOS**

duró el canal de YouTube donde Jimmy hacía experimentos sociales; en TikTok ya cumple también 5 años

el hecho de que la marca tenga un presupuesto y lo use, siempre y cuando se respeten mis reglas. Lo que hago ahora es firmar contratos con las marcas donde se deja claro que yo tengo la libertad creativa y que siempre voy a decir la verdad. Si el producto es malo, lo voy a decir. Curiosamente, cuando una marca no está segura de su producto, se echa para atrás sola. Lo de Honor fue así: ellos aceptaron mis condiciones y por eso estoy acá. De hecho, te voy a enseñar algo: traigo dos celulares Honor, el Magicó y el 5. No es porque me los dieron, sino porque realmente me gustan. Si me caso con un producto es porque me sirve, no porque me paguen para decirlo”.

**Con tantas tiendas en línea, ¿qué consejos daría para no caer en estafas?**

“Lo primero que hago cuando me

meto a una página es ver cuántas ventas ha tenido el producto y cuántas estrellas tiene. Pero lo más importante es leer los comentarios: ahí es donde te das cuenta de si el producto realmente funciona o no. Eso sí, hay que leer varias reseñas porque muchas marcas ponen comentarios falsos diciendo que su producto es increíble. Pero si sigues leyendo, vas a encontrar los de la gente que sí lo compró de verdad. También hay que fijarse en las fotos y videos que suben los compradores. Otra cosa que recomiendo es buscar en YouTube o en redes sociales si hay alguien que ya lo probó. Pero hay que tener ojo, porque hay creadores a los que les pagan por decir que algo es bueno. Ya con toda esa información, puedes decidir si vale la pena comprarlo o no”.

**En estos años ha debido encontrar muchas estafas. ¿Cuál es el producto que más lo ha sorprendido por lo descarado?**

“Hay uno que me sorprendió por lo absurdo y la poca ética que tenía detrás. Se trataba de un spray que, según el anuncio, servía para hacer tu ropa reflectante en la oscuridad. La idea era que si salías a correr de noche los autos podrías verte porque tu ropa iba a reflejar la luz de los faros, como las señales de tránsito. Me llamó mucho la atención porque en el comercial lo mostraban increíble. La gente se lo aplicaba y, de repente, toda su ropa se iluminaba con las luces de un coche. Me pareció algo muy útil, sobre todo para la seguridad de quienes hacen deporte en la noche. Lo pedí y tardó semanas en llegar. Cuando por fin lo probé, fue un chiste. Lo rocié sobre la ropa y no pasó absolutamente nada. Ni oía a nada ni brillaba ni reflejaba ninguna luz. Básicamente, me vendieron un frasco de agua”.

**¿Qué señales le hacen sospechar que un producto viral no va a servir antes de siquiera probarlo?**

“De entrada, todo lo que son pastillas y suplementos milagrosos ya sé que no van a funcionar. Ahora que está TikTok Shop, me escriben un montón de marcas queriendo que pruebe cosas para la potencia sexual o para bajar de peso sin hacer ejercicio. Nada de eso funciona. Otra cosa que nunca sirven son los productos de ejercicio que prometen ponerte musculoso en dos semanas. Yo llevo ocho meses dándole durísimo al gimnasio y apenas veo resultados”.

**¿Hay algún producto viral que realmente le haya sorprendido por ser bueno y funcional?**

“Sí, hay un producto que me encantó: unos guantes indestructibles. Al principio pensé que era puro marketing, porque decían que resisten fuego, cortes y golpes. Pero cuando los probé me sorprendieron: puse mi mano dentro del guante, cerré un cuchillo sobre él con fuerza y no se cortó. Luego lo acerqué a un soplete y tampoco se quemó. Incluso agarré carbón caliente con la mano y lo soportó un buen rato antes de que el calor se empezara a sentir. Obviamente no son mágicos y tienen sus límites, pero para alguien que trabaja con materiales peligrosos pueden ser muy útiles”.

**¿Cuál ha sido la oferta más grande que ha rechazado?**

“La mayor fue de 150 mil dólares para decir que una tienda bajaba los precios en el Buen Finde, que es como el Black Friday de Estados Unidos, pero yo sabía que subían los precios antes para hacer creer que estaban en oferta. Era meterme en un rollo, me iban a poner una trampa. Otra vez una marca de refrescos que decía ser mexicana, pero no lo era, quería que probara que sí lo era. Y yo les dije ‘No, no me voy a quemar con algo que sé que no es cierto’. A veces la gente no entiende que perder la credibilidad sale más caro que cualquier oferta que te pueden hacer”.