

El futuro del spam



El psicólogo estadounidense Abraham Maslow formuló en los años 30 del siglo pasado una teoría según la cual todas las personas tienen una serie de necesidades básicas que deben ser cubiertas en un cierto orden, de manera que hasta que no esté cubierta una, no podrá completarse la siguiente.

Estas necesidades empiezan en las necesidades fisiológicas básicas, las más sencillas, como saciar el hambre, la sed, mantener una temperatura corporal adecuada, etc. Si alguna de estas necesidades falla, al ser básica, primará su consecución sobre las demás.

En el siguiente nivel se encuentran las necesidades de seguridad. Se refleja en las tendencias de cualquier persona para sentirse segura y protegida. Aquí, en nuestra sociedad occidental, representan el tener una vivienda digna, a vivir en una zona adecuada de una ciudad, tener un trabajo estable, etc.

En tercer puesto dentro de la pirámide de Maslow encontramos las relaciones afectivas, asociación, participación y aceptación. Se incluyen las relacionadas con la amistad, el amor, el reconocimiento social, etc.

El cuarto y penúltimo puesto refleja las necesidades de autoestima, el reconocimiento del individuo por sus tareas realizadas, como el trabajo o los estudios. Y en la cúspide de la pirámide, aparece la autorrealización. Son las necesidades más elevadas, las que llevan al individuo a encontrar un sentido de la vida, y en ellas se encuentran los sentimientos filosóficos y religiosos.

Tal y como muchos siglos antes confirmaban los latinos en su célebre frase “*primum vivere deinde philosophari*” (Primero vivir, después filosofar), esta teoría deja muy claras las prioridades del individuo. ¿Y qué tiene esto que ver con el malware?

Los spammers atacan a diversos estratos de la pirámide de Maslow con muy diversos correos. Si nos paramos a pensar un momento en la historia del spam, podemos ver cuáles han sido los mensajes que han recibido los usuarios de los sistemas.

Unos de los mensajes de spam más antiguos fueron sobre créditos. Agentes libres de inmobiliarias e inversores en bolsa vieron en el spam un sistema muy bueno para poder recibir comisiones rápidamente. Apoyados en una agencia real de inversiones o de créditos, si los clientes llevaban a cabo alguna operación siendo ellos los agentes que llevan al cliente a la página web correspondiente, recibían una comisión simplemente con el envío de unos cuantos (o unos miles) de correos electrónicos.

Este spam está atacando directamente al segundo nivel de necesidades de la pirámide, aprovechándose de la necesidad de una persona para conseguir un alojamiento.

Otro de los ataques que llevan mucho tiempo produciéndose, y que seguirán produciéndose hasta el fin de Internet es el que hace referencia a las loterías o a los

El futuro del spam



casinos, así como el que incita al usuario a los encuentros amorosos. Correspondiente al tercer nivel de Maslow, son los más apropiados para los usuarios de los ordenadores. Una persona que no haya podido satisfacer sus niveles básicos es muy probable que no pueda, ni quiera, tener acceso a un ordenador para revisar sus correos electrónicos.

El uso de Internet y de un ordenador hoy en día parece que es un hecho habitual (sobre todo para la persona que está leyendo estas líneas ahora), pero desde una perspectiva mundial sigue siendo un artículo a disposición de muy pocas personas, aquellos que disponen de una posición económica suficiente para afrontar el gasto que supone un ordenador, o bien aquellos que disponen de un puesto de trabajo que tiene un ordenador.

Cierto es que existen cibercafés, a los que pueden acceder muchas personas sin recursos, pero muy pocos “homeless” se van a preocupar por spam sobre una web de contactos sexuales. Por lo tanto, el tercer nivel de Maslow es el primer nivel que pueden necesitar satisfacer los usuarios de un ordenador, razón por la que el spam, en su mayor parte, se dirige hacia estos niveles.

Por último, y también como ejemplo de spam clásico, nos encontramos en el cuarto nivel, que representa las necesidades de autoestima. ¿Y qué mejor autoestima que las que llevan a las personas a intentar triunfar en el área sexual? Los correos electrónicos que prometen pastillas para incrementar el vigor sexual o sistemas para agrandar la apariencia de los caracteres sexuales no hacen sino incidir en esa necesidad. Y por repetitivos e insistentes podemos pensar que son efectivos, que los emisores de estos mensajes consiguen dar justo en la diana, de otra manera habrían dejado de enviarse hace tiempo.

En toda esta estructura faltan dos niveles: el más básico, el uno; y el último, el nivel superior. La consecución del nivel uno, el que refleja las necesidades básicas de supervivencia de las personas, no ha sido abarcado por el spam. Tiene una explicación lógica, ya que la mera supervivencia física de las personas (comida y bebida) no puede ofertarse directamente por Internet.

La Red no va a proporcionar agua ni comida, ni aire para respirar. Los individuos buscan mucho antes de conectarse estar alimentados, y lo hacen en ambientes en los que puedan respirar (aunque haya cibercafés para fumadores). Por lo tanto, un spam en el que se ofrezca un maravilloso refresco no tiene sentido. Sí lo tiene si se está dentro de una campaña publicitaria, pero en ese caso el estrato de la pirámide a la que se ataca no es el nivel básico, sino uno superior (podría encasillarse en el tres o el cuatro).

El nivel superior, el que forma la cúspide de la pirámide, podría considerarse atacado también, en el que los spammers “venden” sectas, iglesias o filosofías de vida. Este elemento es muy delicado, y una persona es muy difícil que vaya a abrazar una religión (o a cambiar la que profese) por un bombardeo de mensajes de correo electrónico. Ciertamente es que muchas religiones hacen del apostolado de sus

El futuro del spam



fiel es una virtud, pero un mensaje de “convírtete” no debe ser muy efectivo, ya que no se produce.

Sin embargo, la concepción de Internet está cambiando. La filosofía de web 2.0 está creando numerosos sistemas que pueden asemejarse a una vida mejor, a un futuro como el que muchas religiones ofrecen a sus miembros. Por ejemplo, Second Life se está convirtiendo en el refugio de muchos usuarios para llevar a cabo sus proyectos o por lo menos para interactuar con sus semejantes de un amanaera realmente distinta a la que se concibe hoy en día.

Cada vez hay más sistemas de interacción, creando un universo ideal en la que quizá nadie sea lo que es y únicamente lo que desearía ser. Por lo tanto, es muy posible que dentro de poco tiempo podamos ver spam dirigido a las redes sociales, atacando al nivel máximo de Maslow: consecución de objetivos últimos en la vida, aunque sea en Second Life.

Fernando de la Cuadra
Editor Técnico Internacional
Panda Software (<http://www.pandasoftware.com>)
E-mail: Fdelacuadra@pandasoftware.com