

La teoría de la evolución del peruano

1972 - 2015

Alonzo Calderón

Asistente Senior de Investigación – Ipsos Public Affairs

alonzo.calderon@ipsos.com

En la sala de una casa antigua en el centro de Barranco, conversaba la familia Campos, sobre cómo la gente había cambiado en los últimos años. La tía, la mayor, explicaba: "Es reconocido - gracias a la teoría de la evolución de Darwin - que los seres vivos evolucionan y que las formas sencillas dan lugar a formas cada vez más complejas, todo por medio del proceso de adaptabilidad al entorno, dando lugar a una descendencia con modificación. La causa de las modificaciones se encuentra en la necesidad de darle o crearles un uso a los órganos que van adaptándose para poder sobrevivir". Dicho de otra manera: "la función crea al órgano para subsistir". Muy parecido a un contexto actual de mercado, donde: "el deseo crea la necesidad para vivir mejor".

Los primos, tíos y sobrinos no tardaron en escuchar lo que la tía mayor decía y se acercaron a prestarle más atención, ella notó que su show había comenzado y no tardó en seguir con su explicación: "Un ejemplo de adaptabilidad es el cuello de las jirafas. Había jirafas de cuello corto y largo, y la selección natural se encargó de hacer que sobreviviesen las de cuello largo porque llegaban más arriba y se podían alimentar. Cuando el alimento a baja altura se acabó, las jirafas de cuello corto no pudieron sobrevivir ni transmitir sus genes".

Algo similar pasa en la sociedad respecto a necesidades creadas por un sistema, donde, el que use las herramientas más adecuadas es quien tiene la ventaja para despuntar en la carrera.

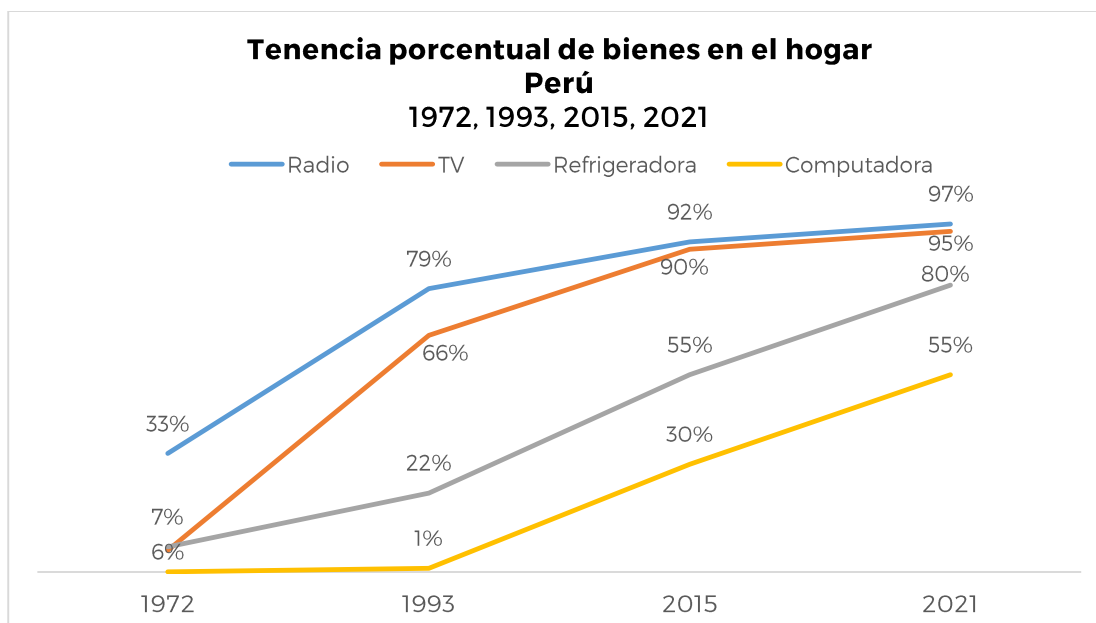


Elaboración: Martín Sánchez Torres

Por ejemplo, en una ciudad como Lima, donde el transporte público es tan caótico como en El Olivar después de Pokémon Go, las personas que tienen transporte propio tienen mayor ventaja sobre las que no, un taxista que tiene más conocimiento de rutas alternas será más eficiente en su trabajo que uno que no, pero... ¡un momento!, el gran creador Google ideó una aplicación llamada Google Maps, reduciendo distancias entre competidores, ahora más taxistas tienen una herramienta formidable para competir. Y volvemos nuevamente a que “el deseo crea necesidades para vivir mejor”, y estas necesidades que te facilitan la vida cada vez son más complejas de crear, porque que en su mayoría son tecnológicas y con el afán de vivir más simple, nos volvemos más sofisticados. Qué paradoja...

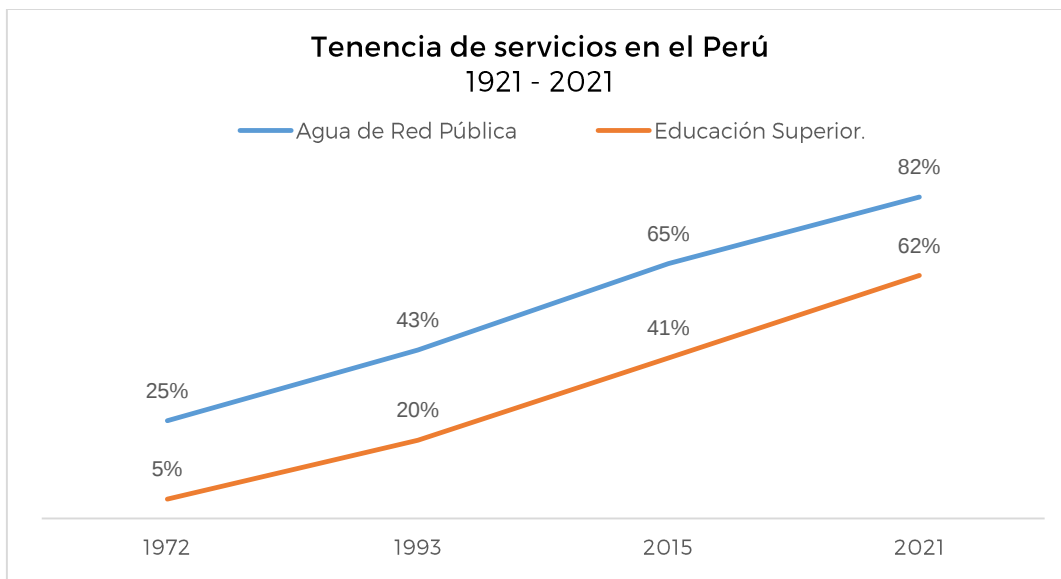
El sobrino mayor, conocido por ser un empresario de zapatos reciclados, explicó que en un país que en los últimos 20 años ha recibido inyecciones de información y dinero, algo ha cambiado en la gente, el deseo de querer más, ¿y por qué? porque ya lo vio y ahora es más accesible... El ser humano siempre aspira a más.

Hace 40 años muy pocos hogares tenían bienes como televisor, refrigeradora o radio (para muchos hoy en día considerados básicos). En los últimos 20 años esa tenencia se ha incrementado en por lo menos 20%, es decir, 1 millón y medio más de hogares tienen dichos bienes; visto de otra manera, más de 6 millones de personas pueden ver La Rosa de Guadalupe mientras su carnecita está congelada en la refrigeradora.



Elaboración: Ipsos, basada en INEI, Censos Nacionales 1972, 1993 y 2007

Del mismo modo pasa con la tenencia del producto más básico de todos: el agua de red pública dentro de la vivienda. En 22 años subió exactamente 22%, o sea, a 1 punto porcentual por año, alcanzando el 65% de viviendas con red pública en el 2015. Si hablamos de la educación superior, esta cumple la misma tendencia positiva. Y esperamos que con las nuevas reformas educativas este exponente (40% al 2105) cumpla su proyección.



Elaboración: Ipsos, basada en INEI, Censos Nacionales 1972, 1993 y 2007

¡Pum! un estruendo en la sala. Entra corriendo el hijo del sobrino mayor con los zapatos sin amarrar, gritando: "¡Papá! quiero comprar una computadora. Todos mis amigos tienen una y los que no, la mayoría pidió una por su cumpleaños". Antes de que el papá pueda responder irrumpe su esposa: "Cosito, ¿y la lavadora que me prometiste?, te dije que ahora todas las amas de casa quieren una lavadora, la prima de la señora de la tienda del Chino ya tiene una". El sobrino mayor sabe que, a pesar de que es el jefe del hogar, ya tiene competencia para comprar lo que él más quería, su televisor 50 pulgadas para ver sus partidos de fútbol.

La madre de los tíos, abuela de los primos y bisabuela de los hijos de los primos, golpea suavemente la mesa con el anillo y haciendo un gentil gesto para que todos se callen dice: "Muchas cosas pueden cambiar, y los cambios no siempre son buenos para todos, y no siempre los entendemos; sobre todo a mi edad, a veces, los cambios y las adaptaciones a la vida contemporánea te vuelven más vulnerable. Todo nueva era llega con todo por descubrir, y al comienzo los caminos entre lo bueno y lo malo llegan nublados y aprender siempre tiene precio. Hay paradigmas que tendrán que romperse para seguir evolucionando, y lo único bueno (con un gesto pícaro) es que en esta época todo sale a la luz... Ya es tarde familia, terminen sus vasos y váyanse a dormir".