

Escuela: CENS ZONDA

Docente: Paez César Daniel

Curso 3er Año-

Nivel Secundario de Adultos

Turno: Noche

Área curricular: Economía Política

Necesidades.

Una **necesidad** es el estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar corporal (y a veces espiritual) pleno. Las necesidades se diferencian de los deseos en que el hecho de no satisfacerlas produce resultados negativos evidentes, como puede ser una disfunción o incluso el fallecimiento del individuo. Pueden ser de carácter fisiológico, como respirar, hidratarse o nutrirse (objetivas); o de carácter psicológico, como la autoestima, el amor o la aceptación (subjetivas). En función de su disponibilidad, se puede distinguir entre necesidades libres y necesidades económicas. Las necesidades libres son aquellas que se cubren sin esfuerzo dada su gran abundancia (la luz solar, el aire, etc.), mientras que las necesidades económicas se satisfacen a partir de una serie de esfuerzos (sembrar, cosechar, construir, etc.). En economía, las necesidades se consideran infinitas e insaciables y abarcan todo aquello que hace falta para vivir en condiciones óptimas.¹ En el marketing y los recursos humanos, una necesidad para una persona es una sensación de carencia unida al deseo de satisfacerla. Por ejemplo, la sed, el hambre y el frío son sensaciones que indican la necesidad fisiológica de agua, alimento y calor, respectivamente.

«Las necesidades son la expresión de lo que un ser vivo requiere indispensablemente para su conservación y desarrollo. En psicología la necesidad es el sentimiento ligado a la vivencia de una carencia, lo que se asocia al esfuerzo orientado a suprimir esta falta, a satisfacer la tendencia, a la corrección de la situación de carencia.»²

Un *deseo* es una capricho que toma la forma de un producto, marca o empresa. Por ejemplo, si se tiene sueño y se siente la necesidad de dormir, se *desea* una cama cálida y confortable para satisfacer dicha necesidad. Las necesidades no se crean, lo que se crea o fomenta es el deseo. El papel del marketing es inducir necesidades, que puedan transformarse en oportunidades de negocio, producir satisfactores (productos y/o servicios), y despertar el deseo por dichos productos o servicios, es decir convencer al consumidor que la mejor opción para satisfacer dicha necesidad es el satisfactor desarrollado por la empresa.

Características

- **Son limitadas en cantidad:** La sociedad humana está en desarrollo y el mundo puede transformarse a pequeña y gran escala con el paso del tiempo

Con los cambios van surgiendo nuevas necesidades

- **Son limitadas en capacidad:** Una necesidad satisfecha deja de ser necesidad.
- **Son concurrentes o excluyentes:** Cuando se presentan dos o más necesidades al mismo tiempo y como no es posible satisfacerlas en forma simultánea, entonces el hombre prioriza aplacando primero las más urgentes o apremiantes y después las de menor urgencia.
- **Son complementarias:** Cuando satisfacer una necesidad implica resolver otras en función de la primera

Por ejemplo: la necesidad de alimentarse implica la necesidad de contar con comida, vajilla (en caso de desearla), cocina (para algunos alimentos)

- **Son sustituibles:** Puesto que hay diversas formas de satisfacer una misma necesidad. Por ejemplo tengo la necesidad de desconectarme, me surge el deseo de recrearme asistiendo al cine pero como se agotaron las entradas rentare la película y la veré en casa.
- **Tienden a fijarse:** Porque una vez satisfecha una necesidad que antes no teníamos se puede convertir en un hábito o costumbre en nuestra vida venidera. Por ejemplo: el consumo de alcohol (vino, licores, aguardientes), de ansiolíticos, de estimulantes, de alucinógenos, de relajantes, de antidepresivos.

Escuela: CENS ZONDA

Área curricular: Economía Política

Curso 3er Año-

- **Son inducibles:** Hay objetos que son sustituidos por otros que realizan la misma función.

Clasificación.

Jerarquía de necesidades



Artículo principal: [Pirámide de Maslow](#)

Maslow ideó una ayuda visual para explicar su teoría, que llamó «jerarquía de necesidades», consistente en una pirámide que contiene las necesidades humanas, psicológicas y físicas. Subiendo escalón a escalón por la pirámide, se llega a la **autorrealización**. En la base de la pirámide se encuentran las «necesidades básicas» o «necesidades fisiológicas», que incluyen la **alimentación** (comer y beber), la **respiración**, la **eliminación** (orinar, defecar, sudar, etc.), el descanso y el **sueño** y, en general, el mantenimiento involuntario e **instintivo** de las funciones corporales que hacen posible la **vida**. El siguiente nivel es el de las «necesidades de seguridad y protección»: seguridad, orden y estabilidad. Estos dos primeros escalones son importantes para la supervivencia de la persona. Una vez que los individuos tienen satisfecha su nutrición, cobijo y seguridad vital, tratan de satisfacer otras necesidades. El tercer nivel es el de «necesidad de **amor** y pertenencia», compuesto por necesidades psicológicas; cuando los seres humanos han cuidado de sí mismos físicamente, están listos para compartirse a sí mismos con otros. El cuarto nivel se alcanza cuando los individuos se sienten cómodos con lo que han conseguido; este es el nivel de «necesidad de estima», que incluye el éxito y el estatus, fundamentalmente en la percepción propia (**autoestima**), aunque también en la percepción que los demás le transmiten (heteroestima). La cima de la pirámide es la «necesidad de autorrealización», y se supera cuando se alcanza un estado de armonía y entendimiento.⁶

Maslow basó su estudio en las ideas de otros psicólogos, en **Albert Einstein** y en personas que conocía que claramente cumplían con el estándar de autorrealización. Usó los escritos y realizaciones de Einstein para ejemplificar las características de la persona autorrealizada. Encontró que todos los individuos que estudió presentaban rasgos de personalidad similares. Todos estaban «centrados en la realidad», capaces de diferenciar lo que era fraudulento de lo que era genuino. También estaban «centrados en los problemas», en el sentido de que trataban las dificultades de la vida como problemas que requerían solución. Estos individuos también estaban cómodos cuando estaban solos y tenían relaciones personales saludables. Solo tenían unos pocos familiares y amigos cercanos, más que un gran número de relaciones superficiales.⁷ Una figura histórica que resultó útil a Maslow en su camino hacia el entendimiento de la autorrealización fue **Lao-Tsé**, el «padre del **taoísmo**». Un principio del taoísmo consiste en que las personas no obtienen significado personal ni placer buscando **posesiones materiales**.

Bienes.

Los **bienes económicos** o **bienes escasos**, por oposición a los **bienes libres**, son aquellos que se adquieren en el **mercado** pero pagando un **precio** por ellos y que satisface directa o indirectamente una necesidad¹. Es decir, son bienes **materiales** e inmateriales que poseen un **valor económico** y que, por esto son susceptibles



Escuela: CENS ZONDA

Área curricular: Economía Política

Curso 3er Año-

de ser evaluados en términos [monetarios](#). En este sentido, el término **bien** se utiliza para nombrar cosas que son útiles a quienes las usan o poseen. En el ámbito del mercado, los bienes son cosas y mercancías que se intercambian las cuales tienen alguna demanda por parte de personas u organizaciones que consideran que reciben un beneficio al obtenerlos o consumirlos.

Clasificación.

Un bien es un objeto material o servicio inmaterial cuyo uso produce cierta satisfacción de un deseo o necesidad. Los bienes pueden ser [bienes libres](#) cuyo acceso no es excluible y están disponibles en cantidades arbitrariamente grandes. Un ejemplo de bien libre sería el aire que se respira, que de hecho es necesario pero muy abundante, y por tanto no es susceptible de asignación mediante procedimientos económicos.

Los **bienes económicos** (o escasos) existen en cantidades limitadas y su asignación sigue algún tipo de procedimiento económico (mercado, racionamiento, reparto, etc.). Un bien económico puede ser un bien o un servicio. Los productos sujetos a precio o condiciones restringidas de acceso son ejemplos de bienes económicos. Un ejemplo de bien económico podría ser una casa, la ropa, etc.

Según la exportabilidad

[Bienes muebles](#) (trasladables) e [inmuebles](#) (no trasladables):

- Los «**bienes muebles**» son aquellos con los cuales se puede comerciar o hacer intercambios en el entorno nacional e internacional. Ejemplos de bienes trasladables serían [libros](#), [zapatos](#), maquinaria, [Videojuego](#), etc.
- Los «**bienes inmuebles**» suelen utilizarse en la [economía](#) en la que se producen; ya sea por el coste del transporte, por barreras a la entrada y salida de éstos, por ejemplo, [impuestos](#) (aranceles) o por imposibilidad física del traslado. Ejemplos de bienes no trasladables son algunos tipos de servicios o las [casas](#), pues éstas se construyen en un país dado y aunque exista más demanda por ellas en otro lugar del mundo, una casa no podrá ser exportada o enviada al exterior.

Según la relación con la demanda de otros bienes

Analizamos cómo varían las [demandas conjuntas](#) de un conjunto de bienes según los valores de los precios. Las variaciones de las cantidades demandadas del bien i en relación al precio de ese bien, define la complementariedad o substitutoriedad del siguiente modo:

- Los [bienes complementarios](#) son aquellos que tienden a utilizarse en conjunto o con cierta indiferencia entre uno y otro; por lo tanto, si baja la [demanda](#) de uno (por ejemplo, porque aumenta su precio), esto afecta la demanda del bien complementario. Un ejemplo de estos bienes son los [automóviles](#) y la [gasolina](#), pues el uso del automóvil también requiere del uso de gasolina; en efecto, si el precio de los coches aumenta (mayor que cero), esto puede hacer que la demanda de coches disminuya (menor que cero) y, por lo tanto, hacer que la demanda de gasolina también baje (menor que cero). En el caso planteado, y son pues de distinto signo, y por tanto los bienes i y j son complementarios cuando se cumple que:
- Los [bienes sustitutivos](#) son aquellos en los que, cuando la demanda de un bien disminuye, la demanda del bien sustitutivo aumenta, pues los compradores intentarán reemplazar al que aumentó de precio. Un ejemplo de este tipo de bienes son la [mantequilla](#) (producto derivado de la leche) y la [margarina](#) (producto vegetal). Si aumenta el precio de la mantequilla (mayor que cero), por ejemplo, las personas tenderán a comprar más margarina (aumenta por tanto), puesto que ambos bienes satisfacen más o menos la misma necesidad, al menos en ciertos aspectos. Por lo tanto, y serán en estos casos de igual signo, y para ellos se cumplirá entonces que:

Dos bienes por su parte son independientes, si la variación del precio de un bien no influye en la cantidad demandada de otro bien (manteniendo constante todos los demás factores, claro está).

Según la durabilidad

Bienes de consumo durables y no durables:



Escuela: CENS ZONDA

Área curricular: Economía Política

Curso 3er Año-

- **Bienes de consumo durable o duradero**, son bienes susceptibles de un consumo prolongado en el tiempo como una prenda de vestir o un equipo de música.
- **Bienes de consumo no durable** son los que se agotan con el primer uso como pueden ser los alimentos o el papel.
- **Bienes perecederos**: Bienes que pueden dejar de ser útiles en un breve plazo de tiempo ya sea por su propia naturaleza, por las condiciones de conservación que precisan o por razones de mercado.

Según su función

- **Bienes de consumo**, son bienes con cuyo uso se obtiene una satisfacción inmediata a una necesidad. Ejemplos de bienes de consumo son la vivienda (bien de consumo durable) y la comida (bien de consumo no perdurable).
- **Bienes intermedios**, son bienes con cuya transformación se obtiene otros bienes de consumo o de capital. Ejemplos pueden ser los tablones de madera que se emplean en la elaboración de muebles.
- **Bienes de capital**. También se les llama bienes de producción o de equipo. Son bienes ya producidos por el hombre que se emplean para la producción de otros bienes y servicios. Si hablamos de una empresa, son bienes de capital sus edificios, vehículos, maquinaria, herramientas, muebles, ordenadores, etc. Si hablamos de un país también serían bienes de capital sus carreteras, puertos, aeropuertos, escuelas, hospitales, etc.

Según el régimen de propiedad y usufructo

La mayoría de los economistas clasifican los bienes de acuerdo a su propiedad en dos grandes grupos: bienes privados o individuales y [bienes comunes](#) o colectivos. Sin embargo, y en la práctica, los estudios económicos se han centrado en un aspecto particular de esa segunda categoría: los estatales (también llamados "bienes públicos", posiblemente debido a influencia del concepto legal [dominio público](#)²). Esta aproximación se puede rastrear hasta [Friedrich von Wieser](#), quien planteó:

Además de las economías privadas existen varias "economías comunales" ("Gemeinwirtschaften" en el original. -Op cit, p 209:)... Limitaré mis investigaciones a lo más importante de la "economía comunal" (Gemeinwirtschaft), esa del Estado".³

Sin embargo, hay alguna confusión al respecto, especialmente en relación a la terminología, resultado -aparentemente- de un error en la popularización⁴ de la visión de von Wieser por algunos de sus discípulos.⁵

En la actualidad esa clasificación no es generalmente empleada en estudios económicos⁶ (a diferencia de los de [Economía política](#)), debido a una variedad de motivos -principalmente, porque es demasiado general (lo que da origen a ciertas confusiones y dificultades⁷) y a que no toma en cuenta ciertos aspectos, por ejemplo, la utilización y [usufructo](#) de los bienes- Consecuentemente se han introducido sistemas más amplios y/o complejos. Así, por ejemplo [Paul A. Samuelson](#)⁸ sugirió que la "comunalidad" o no del consumo es la determinante de la diferencia entre bienes privados y públicos, alegando que estos últimos son aquellos "bienes que todos gozan en común en el sentido que el consumo individual de tal bien no conduce a disminución del consumo de ese bien por ningún otro individuo". (esto llegó a llamarse "rivalidad"). Posteriormente Musgrave⁹ argumentó que la característica que realmente separa los bienes públicos de los privados es la capacidad de excluir a algunos de su consumo. (esto es llamado "excludibilidad").

A partir de esas observaciones, los economistas modernos generalmente categorizan los bienes desde el punto de vista del uso en cuatro grandes grupos en función de esas dos características: rivalidad¹⁰ y excludibilidad.¹¹

1. **Bienes privados**: aquellos que poseen tanto rivalidad como excludibilidad. (no confundir con bienes ya sea producidos o de [propiedad privada](#), -a pesar que muchos lo son: un bien de consumo privado, no importa quien sea el propietario o el productor, una vez que alguien lo usa, su disponibilidad a terceros disminuye o desaparece: irrelevantemente de quien sea el propietario del manzano, una vez que alguien se come la manzana esta es "consumida" y la cantidad de manzanas disponible disminuye.)
2. **Monopolios naturales**¹² o **bienes de empresa pública**¹³ o **de pago por uso**:¹⁴ aquellos que poseen excludibilidad pero no rivalidad (ver, por ejemplo, [Peaje](#)).

Escuela: CENS ZONDA

Área curricular: Economía Política

Curso 3er Año-

3. **Bienes públicos** o **bienes públicos puros**: aquellos que no poseen ni exclusividad ni rivalidad (aire, aguas de lluvia, conocimiento, etc.).-
4. **Recursos comunes**¹⁵ o **bienes comunes**¹⁶ aquellos que poseen rivalidad pero no exclusividad. (siguiendo los ejemplos de Mankiw: peces en el océano, medio ambiente, etc.)

Una clasificación alternativa es propuesta por [James M. Buchanan](#) para quien los “Bienes públicos puros” son aquellos que no poseen exclusividad. Todos los otros bienes comunes son **Bienes club**:¹⁷ aquellos que satisfacen las necesidades a los usuarios libremente en el momento de uso, pero implican costos compartidos.

Es necesario notar que estas clasificaciones no son absolutamente congruentes o libres de defectos y que, en consecuencia, se pueden originar algunas confusiones. Por ejemplo, un recurso común, a pesar que su beneficio sea libre a una comunidad, no es necesariamente propiedad común. Por ejemplo, señales de [radio](#) carecen tanto de exclusividad como de rivalidad. Sin embargo, el sistema de propiedad de las empresas emisoras puede ser tanto privada, como estatales o comunitaria.

Según la disponibilidad

- **Bien libre** (que es un bien no económico) frente a **bien escaso**.
- Si el Bien cumple con las expectativas de distribución y venta frente a quien lo administra. Por ejemplo: Una empresa de Video Juegos ha Creado solo 10.000 juegos para su distribución, pero solo se recauda el dinero de 6.000 juegos vendidos, el resto es pérdida.

Según el comportamiento frente al aumento de renta

- **Bien inferior**, es un bien inferior para un individuo si su consumo o uso decrece a medida que aumenta la renta del individuo, es decir, . Los bienes inferiores tienen una **elasticidad demanda-renta** negativa. Muchos bienes inferiores suelen ser **bienes Giffen**.
- **Bien normal** u ordinario, es uno cuyo consumo aumenta a medida que aumenta la renta del individuo un ejemplo es la cantidad de energía consumida. Un bien ordinario satisface

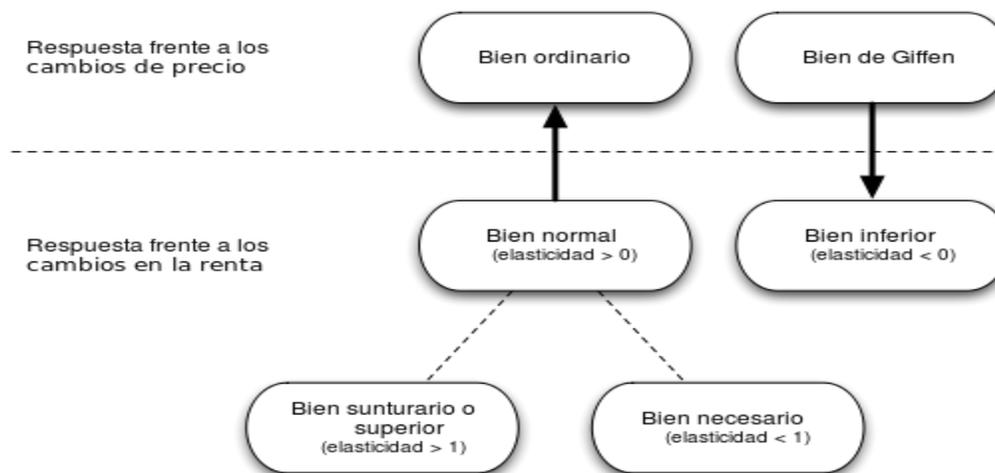
que (estos bienes tienen una elasticidad consumo-renta positiva), los bienes normales puedan clasificarse además en:

- **Bien de lujo**, cuando su consumo se incrementa en una proporción superior a la renta, es

decir, (la **elasticidad demanda-renta** sería superior a 1. Muchos bienes de lujo son **bienes de Veblen**

- **Bien de primera necesidad**, es un bien cuyo consumo se incrementa con la renta, aunque en general debido a que la propensión marginal al consumo en dichos bienes es inferior a

uno, tienen una elasticidad consumo-renta que cumple





Escuela: CENS ZONDA

Área curricular: Economía Política

Curso 3er Año-

Según su necesidad

La primera distinción que se realiza es entre los bienes destinados a satisfacer una necesidad, y los destinados a satisfacer un deseo. Los primeros son los bienes que son imprescindibles para sobrevivir dentro de la sociedad. Dicha supervivencia no se refiere sólo a la supervivencia física del individuo, la cual es mantenida con bienes como alimentos o medicinas, sino también a la supervivencia como integrante de la sociedad y el sistema económico. Por esto, se incluyen también como necesidad bienes como la ropa y el alojamiento.

Un deseo, por el contrario, es la motivación para comprar cualquier otro bien económico que no sea imprescindible para sobrevivir. En condiciones normales, se espera que una unidad económica doméstica destine sus ingresos a la satisfacción de deseos una vez que la satisfacción de las necesidades haya sido cubierta.

Los ejemplos no son firmes y deben ser evaluados en su contexto. La ropa es una necesidad en la medida que se la requiera para no estar desnudo (lo cual mantendría a la persona fuera de la sociedad), pero es un deseo si es consumida basándose en la moda o criterios similares. Asimismo, las normas de convivencia de diversas sociedades podrían diferir y hacer que un bien que sea una necesidad en una, pueda no serlo en otra: por ejemplo, los bienes relacionados con las prácticas religiosas podrían considerarse una necesidad dentro de algunas sociedades teocráticas mucho más de lo que pudiera hacerse en otras.

TAREAS A REALIZAR

- 1- Leer detenidamente del texto propuesto. Contestar en sus cuadernos los siguientes enunciados.
- 2- Enumerar las características de los bienes económicos.
- 3- Dar 5 ejemplos de bienes que sean económicos y decir las características de los bienes elegidos.
- 4- Dar 2 ejemplos de bienes libres y diga por qué no son económicos.
- 5- Esquematizar la clasificación de bienes económicos.
- 6- Explicar con sus palabras los bienes Giffen. Dar ejemplos.
- 7- ¿Cómo se clasifican los bienes según su elasticidad?
- 8- Según Maslow ¿cómo se clasifican las necesidades y por qué piensa que utiliza ese tipo de gráfico?
- 9- Esquematizar la clasificación de las necesidades.

Director: Prof. Alejandro Godoy