

Las Necesidades

CONCEPTO

Se entiende por necesidad la sensación de un cierto malestar por carecer de algo, el impulso natural de satisfacer ciertas carencias que poseemos. Incluye no sólo las necesidades de alimento o vestimenta, sino también de progresar socialmente, de organizarse políticamente, etc.

Los deseos de las personas no son iguales o fijos. En consecuencia, en todas las sociedades, sean ricas o pobres, es imposible satisfacer en forma completa las necesidades de todos sus integrantes.

Deriva de aquí, que las necesidades poseen las siguientes características:

> **ILIMITADAS EN CANTIDAD:** A medida que las sociedades se desarrollan, existen más y nuevos bienes o servicios que los consumidores o usuarios desean. Por ejemplo: teléfono celular, lavarropas automático, scanner, programas a medida, desarrollos Web, aplicaciones digitales, etc.

> **LIMITADAS EN SU CAPACIDAD DE SATISFACCIÓN:** es una característica relativa porque se va a dar en ciertas necesidades frente a diferentes personas. Ante el surgimiento constante de nuevas necesidades sumadas a las que ya poseen los miembros de cada sociedad, es imposible que puedan satisfacerlas completamente.

No es posible satisfacer la totalidad de las necesidades de la sociedad

Clasificación de Las Necesidades

A. Según de quiénes surjan

Del Individuo:

- Naturales (Ej.: alimentarse, vestirse).
- Sociales (surgen de la vida en sociedad. Ej.: educación, recreación).

De la Sociedad:

- Colectivas (surgen del individuo y pasan a ser de la sociedad. Ej.: transporte).
- Públicas (surgen de La misma sociedad. Ej.: orden público, seguridad).

B. Según su naturaleza

Primarias: Aquellas que hacen a la conservación de la vida del hombre (Ej.: alimentación, vivienda, vestimenta).

Secundarias: Son las que tienden a aumentar el bienestar del individuo, y varían de acuerdo al medio cultural, social o económico de cada individuo, o la época que se está tratando (Ej.: estudiar un idioma)

C. Según la naturaleza del bien utilizado

De Bienes: Satisfechas por cosas materiales (Ej.: alimento, vestimenta).

De Servicios: Satisfechas por el hacer de otras personas (Ej.: educación, salud).

D. Según el tiempo de satisfacción

Presentes: De satisfacción inmediata (Ej.: alimentación, vestimenta).

Futuras: Surgen de la previsión voluntaria u obligatoria (Ej.: ahorro, seguro).

E. Según la relación existente entre dos o más necesidades

Concurrentes: Es una de las características de las necesidades que absorben, neutralizan o sustituyen a otras (Ej.: la sustitución del ventilador de pie por el ventilador de techo, y más tarde por el aire acondicionado).

Complementarias: Aquellas que no pueden satisfacerse aisladamente. Una depende de otra para lograr satisfacer la carencia (Ej.: adquisición de un bien para luego poder consumirlo).

Recurrentes: Se trata de las necesidades que se repiten frecuentemente (Ej.: alimentarse, vestirse).

Para satisfacer todo el conjunto de necesidades que se tornan ilimitadas, se utilizan los recursos o bienes y los servicios.

Necesidades, Deseo y demanda

Uno de los pilares de la economía es el consumo. Los especialistas en marketing se afanan en variar nuestros hábitos, en conseguir que consumamos más habitualmente y en mayor cantidad, tratan de crear nuevos deseos... Si manejamos nuestra economía de forma racional, estaremos prevenidos contra algunas de las tretas que nos acechan por todas partes. Para ahondar un poco más veamos las definiciones que el profesor Philip Kotler (uno de los mayores expertos mundiales en marketing) hace de estos conceptos:

- **Las necesidades son anteriores a los expertos de marketing**, y son carencias básicas que existen en la propia esencia de la condición humana. Así, existe la necesidad de comer, de vestirse, de desplazarse, de autoestima, etcétera (una célebre clasificación de las mismas la constituye la conocida Pirámide de las necesidades de Maslow).
- **Los deseos, según Kotler, serían la carencia de algo específico que satisface las necesidades básicas.** Así, mientras las necesidades pueden ser más o menos las mismas, los deseos pueden ser muy variados, dependiendo de cada persona, de sus gustos y circunstancias. Por ejemplo, tengo la necesidad de comunicarme y deseo un teléfono que empieza por *iPho*, o uno cuya marca termine en *Sung*.
- **Las demandas serían los deseos de un producto específico en función de una capacidad adquisitiva determinada.** Alguien puede desear un todoterreno de alta gama para satisfacer su necesidad de transporte, pero no posee la capacidad económica suficiente para comprarlo.

De esta clasificación se pueden derivar conclusiones muy interesantes que invitan a la reflexión. **En muchas ocasiones confundimos necesidades y deseos, e incluso creamos toda una lista de razones para justificarlo.** El proceso normal que deberíamos realizar sería:

- 1) Tengo una necesidad (¿realmente la tengo?).
- 2) Deseo este producto o este otro para satisfacerla (los he analizado y reúnen los requisitos para ello).
- 3) En función de mi capacidad adquisitiva adquiero uno de ellos.

Sin embargo, la secuencia que se sigue en muchos casos es ésta:

- 1) Deseo este producto (me gusta, o por envidia, o por estatus...).
- 2) Lo demando, lo compro (gastándome más de lo que un análisis racional me aconsejaría, gracias a las posibilidades de financiación y/o fraccionamiento de pago).
- 3) Intento justificar la necesidad.