

1.er grado: Ciencias Sociales

SEMANA 22

Las necesidades humanas

Desde su primera aparición en la Tierra, el ser humano ha tenido necesidades que satisfacer para poder subsistir, ya sea de manera individual o colectiva. A medida que ha pasado el tiempo, ha ido progresando para vivir con mayor comodidad, pero también, ha dado paso al surgimiento de nuevas necesidades.

¿Qué necesita para satisfacer sus necesidades? El ser humano necesita de recursos para poder satisfacerlas. ¿Qué sucede si esos recursos son escasos? Pues entonces, surgen los llamamos “problemas económicos”. De ahí la importancia de conocer las necesidades humanas y la forma de satisfacerlas.

Las necesidades humanas

La necesidad:

Es la sensación de falta o carencia de algo sumado al deseo de satisfacerla. Por ejemplo: comer, dormir y vestirse.



Características de las necesidades

Las principales son:

- Ilimitadas, porque el ser humano nunca alcanza a satisfacer todas las necesidades en un momento determinado, esto porque con el avance de la sociedad se van creando nuevas necesidades.
- Concurrentes, porque no se dan en forma sucesiva, sino que vuelven a aparecer. También pueden ser sustituidas.
- Complementarias, porque no se integran grupos. Por ejemplo, para tomar leche necesito un vaso y azúcar.

Tipos de necesidades

Por su importancia:

- **Primarias:** son aquellas que son indispensables para la subsistencia del ser humano. Por ejemplo: comer y dormir.
- **Secundarias:** son aquellas que el ser humano podría prescindir, para su satisfacción, dependen del nivel socioeconómico. Por ejemplo: la educación, el deporte y el arte.
- Otros autores consideran las necesidades suntuosas. Por ejemplo: tener joyas.

Por su procedencia:

- **Individuales:** son aquellas que son indispensables para la subsistencia exclusiva del individuo. Por ejemplo: comer y beber.
- **Sociales:** son aquellas que afectan a todo el grupo o la comunidad. Por ejemplo: la educación y la salud.

El costo de oportunidad

“Es una decisión económica que tiene varias alternativas, es el valor de la mejor opción no seleccionada. Es decir, lo que una persona deja de ganar cuando elige una alternativa entre varias opciones”¹. Por ejemplo, la persona debe decidir entre estudiar o trabajar.

¹ Extraído de Ministerio de Educación. (2015). *Historia, Geografía y Economía 1*. El costo de oportunidad, p. 267. Lima, Perú: Editorial Santillana.