



Productos de negocios

Son bienes destinados a continuar en procesos productivos o reventa, esto implica que son comprados por productores o distribuidores antes de llegar al consumidor final. Se clasifican en 7 categorías.

- **Equipo Mayor**
Comprende bienes de gran escala física, como maquinaria pesada, edificios o generadores eléctricos. Tienen una incidencia directa sobre la operación de los negocios dado su alto costo y utilidad.
- **Equipo accesorio**
Incluye bienes de menor tamaño como las herramientas o equipos portátiles, no hacen parte de los productos terminados pero aportan en su producción. Ejemplo de estos son el mobiliario, las herramientas o los computadores. Su periodo de vida suele ubicarse en un intermedio entre los inventarios y el equipo mayor.
- **Materias primas**
son los insumos naturales utilizados de forma directa para ser transformados en un nuevo producto. Por ejemplo, la leche para la producción de queso, o la carne para la elaboración de embutidos.
- **Componentes**
Corresponden a los bienes terminados y listos para ensamblarse en la producción de un producto de mayores dimensiones. Por ejemplo, los chips para una computadora o las bujías y llantas para un automóvil.

Productos de consumo

Se destinan al uso personal, por lo que no se espera sean utilizados en procesos productivos posteriores de tipo comercial, se subdividen en categorías.

- **De conveniencia**
Se caracterizan por tener precios económicos, por lo que adquirirlos no suele representar un gran esfuerzo para el comprador. Ejemplo de este tipo de productos son las golosinas, frutas, leche, hojas de papel o lapiceros.
- **De comparación**
Son los productos que son sujetos a comparación con otros similares, antes de ser comprados por el cliente. Usualmente se evalúa la calidad, precio, diseño, marca, por lo que puede implicar que se visiten varios establecimientos antes de la compra. En este rubro pueden incluirse bienes como vehículos, computadoras o celulares.
- **De especialidad**
Son todos los productos que tienen el mercado objetivo muy estrecho y su obtención obedece a casos muy especiales en los que pocas empresas se encuentran, es normal encontrar esta categoría en empresas tecnológicas con casos como procesadores o repuestos de máquinas especiales para ciertos procesos.
- **No buscados**
Estos bienes suelen ser desconocidos por el comprador, o bien, aun conociéndolos, no son de su interés. Usualmente son productos innovadores que no se han masificado en un mercado concreto, como aspiradoras robóticas o detectores de humo, o productos de baja demanda como enciclopedias o seguros de vida.
- **Materiales procesados**
También son utilizados para ser transformados en un producto, pero a diferencia de la materia prima, han sido objeto de procesamiento antes de incorporarse al nuevo ciclo productivo. Como ejemplo de estos, se puede hacer mención de las láminas de acero o de los componentes químicos, así como la harina o el azúcar utilizados para producir pan.
- **Suministros de operación**
Son utilizados en la operación y producción de los bienes, pero no se incorporan al mismo; usualmente son de bajo costo y tiene una duración corta. Ejemplo de estos son consumibles como la gasolina, lubricantes, pintura o tornillos.
- **Servicios de negocios**
Incluye aquellos servicios necesarios y derivados de la operación, su naturaleza es intangible pero su aporte es tan necesario como el de los demás productos. En esta categoría se incluyen servicios de mantenimiento y reparación, asesorías financieras o de publicidad.

Productos según su duración y tangibilidad

El criterio para clasificar los productos es la cantidad de usos que se espera obtener de ellos, el tiempo que durará siendo útil y si es tangible o intangible.

- **No duraderos**
Son aquellos bienes tangibles de un solo uso o de consumo rápido. Por ejemplo, alimentos como las bebidas gaseosas o las frituras, productos de aseo como desodorantes o bienes no reutilizables como el papel o la cartulina.
- **Duraderos**
En este rubro se incluyen bienes que pueden ser reutilizados un número significativo de veces. Por ejemplo, los electrodomésticos, las herramientas de ferretería o las prendas de vestir.
- **Servicios**
A diferencia de las dos subcategorías anteriores, estos productos son intangibles, es decir, carecen de materia, por lo que no pueden tocarse. Debido a la dificultad para ser medidos, suelen requerir de una mayor credibilidad para ser ofertados. Productos que pueden cumplir con estos criterios son los servicios de reparación, los cortes de cabello o el lavado de ropa.