NUEVAS PERSPECTIVAS DE MARKETING B2B Y B2C

Ahora, las empresas B2C, hacen su pre-presupuesto y se desarrollan, al 60%, en términos de microeconomía, tienen un capital fijo que no cambia, por razones de seguridad, en casos de mayor inflación, localmente, Cuando venderán menos, al precio acordado con vendedores relativos integrales. Luego, en casos iguales, intentarán vender localmente más productos, pero sin arriesgar capital invertido, es que los fondos de acciones, que funcionan como activos, pero en este caso, el capital total sera para evitar pérdidas en tales casos. Y en su caso, por lo general, siendo hasta el 60%, tratarán de acordar las ventas con empresas de tasa de intercambio más bajas que uno de sus propios países, para obtener más ingresos de esta manera, pero hasta un 40% de ellos se reinvierten como activos.