Las nuevas empresas, ven primero, lo que ’’pasa’’ generalmente a nivel global. En que productos hay la mas alta demanda, y como van a desenar y planificar sus politicas para sobravivir primero, pues ser establecido, a decir empresas de medio tamano, que son ambiciosas, segun su objeto de trabajo y actividad-para hacerse marcas en el largo plazo.

Por. ej. empresas de importacion en paises menos desarollados podrian aproximar empresas (aqui B2B), en paises, donde su moneda es mas baja que su moneda local, mientras que ellas de exportacion, a decir empresas de fabricacion de vestidos, podrian colaborar con empresas con tasa de modeda mas alta que su moneda local, en el primer caso para limitar las perdidas resultando de la diferencia entre las tasas de cambio de ambas monedas (empresas de importacion) y en el segundo caso, para aumentar ingresos. Ellas irian tambien a eligir empresas para colaborar, a un nivel bajo, con cuales, sus paises, tienen un contrato bilateral para ser confiscado, y esto sinifica, que ellas deben pagar los impuestos en su pais preferido en este caso. Es que, con el tiempo, vemos que este rango se reduce, siendo un criterio para ser identificado, aunque ser establecido en el mercado. Ellas van a eligir con criterios relativos en este caso, con que empresa van a colaborar, su fiabilidad, su expertice, los precios, creando sus estrategias de marketing para alcanzar sus objetivos.