

7.1.1. Caso Red No. 3: tres nuevas empresas fueron invitadas a esta Red, por parte de uno de los empresarios que se encontraba en el proceso, hacia el cuarto mes de conformación de la Red. Debido a la alta credibilidad que tenían los socios en la empresa proponente se decidió aceptar el ingreso de dichas empresas.

Solución:

Dos de las empresas lograron nivelarse con el resto del grupo, dada la apertura de los dos empresarios y al grado de confianza que ya les tenían en el sector pues eran empresas muy reconocidas por su buena trayectoria. Sólo una de ellas no alcanzó a adaptarse a las condiciones ya establecidas y a asumir el proceso de generación de confianza que se había dado al interior de la Red, además de su falta de tiempo para asistir a las reuniones como consecuencia de lo anterior, precipitando así su retiro de la Red.

Conclusión:

Los empresarios en Red siempre tendrán la última palabra para aceptar o no nuevos integrantes al grupo. Como se mencionó anteriormente, el caso siempre será evaluado a la luz de lo estipulado en el Reglamento Interno de la Red como también por la conveniencia para la Red de contar con un socio estratégico en el proceso de conformación.