

EXHIBICIÓN

La Guerra asimétrica

Por Alfonso Oriol Fabra,
CEO de Movierecord Cine S.A.U.



Siempre me han atraído las revistas y temas de defensa aunque no soy belicista, de pequeño leía con pasión ‘Hazañas Bélicas’ y las películas de guerra son mis favoritas. En casa suelo tener revistas de defensa con las que me relajo y documento sobre temas totalmente desconocidos para mí. En el número 303-304 de ‘Defensa’, Revista Internacional de Ejércitos de hace ya años aparece un artículo escrito por Robert M Cassidy, Mayor del Ejército de los EEUU, compendio de la “Military Review” que lo tengo muy presente y siempre me persigue. Comenta temas de actualidad de entonces y creo que de ahora que pueden aportar ciertas ideas relevantes.

“El por qué del fracaso de las grandes potencias en las guerras de menor escala.” La asimetría en la estrategia.

Nos cuenta que históricamente las grandes potencias se han enfrentado a las guerras de menor escala y a las insurgencias en forma inadecuada. No sufren la derrota, pero tampoco logran ganar la guerra. La asimetría en estrategia, la tecnología o la voluntad nacional, crea un Talón de Aquiles para las grandes potencias. Muchos ejemplos nos ofrece la historia que demuestran esta teoría. Los Romanos en el bosque de Teutoburgo, los Británicos en la Revolución Norteamericana, los

franceses en la Guerra Peninsular o de independencia Española y en Indochina, los estadounidenses en la Guerra de Vietnam y en Somalia, los Rusos en Afganistán y Chechenia, y lo que nos queda por ver. Esto nos hace reflexionar y pensar. Los pensamientos trasladarlos a nuestras vidas civiles,

empresas y batallitas comerciales a menor escala.

Lo primero a destacar es que las grandes potencias no son derrotadas sino que simplemente no ganan las guerras, logran victorias tácticas pero no logran su meta estratégica en forma rápida y decisiva lo que lleva a que pierdan el apoyo de sus propias opiniones públicas. Lo segundo, los oponentes más débiles deben ser cautelosos con su estrategia para evitar el enfrentamiento directo con las grandes potencias en el ambiente simétrico que caracteriza las guerras convencionales y en el que están preparadas las grandes potencias. Esto se define como guerra asimétrica.

Las organizaciones militares de las grandes potencias aceptan el paradigma de la guerra a lo grande, puesto que son instituciones enormes y jerarquizadas e innovan incrementándose. Sus fuerzas tienen que mantener su nivel en la guerra simétrica para preservar su estado de gran potencia con relación a otras de potencias mayores. Sin embargo el oponente, en apariencia inferior, exhibe voluntad superior, lucha con recursos limitados para lograr una meta estratégica, la independencia o la supervivencia. La única opción para la fuerza más débil es la victoria o la muerte. Las grandes potencias toleran menos las bajas en conflictos de

baja intensidad que sus oponentes. En las guerras de menor escala hay que ser muy cauteloso, se debe tratar de obtener resultados decisivos con una aplicación mínima de fuerza. La tolerancia, simpatía y la bondad debe ser la idea central de la relación con la población pues estas contiendas involucran un ámbito extenso de actividades que incluye la diplomacia, contactos con población civil, y la guerra de índole más difícil.

En nuestros mundos profesionales y de actividad económica, hago la comparación de las grandes empresas con las potencias y a la guerrilla con las Pymes y micro pymes y veo similares errores. En bastantes casos la voluntad, ganas y actitud de los equipos que forman las empresas más humildes y que por necesidad han de conseguir cosas y retos difícilmente imaginables y deberían ser metas de grandes empresas que no ven otra opción para alcanzarlas que la vía de la adquisición. Eso es lo que tratamos de hacer y estamos consiguiendo en Movierecord, siendo micro pyme estamos creciendo, estamos avanzando, innovando, sobreviviendo y lo que posiblemente bajo la protección de una gran empresa no se conseguido pues nos va la vida en ello, es nuestro dinero, es nuestro sueldo, es nuestra vida y supervivencia mientras que para una gran empresa, no siempre son estas sus metas y objetivos prioritarios. Con estas reflexiones trato de impulsar un pensamiento positivo y de apoyo tan necesitado sobre la pyme y sobre las posibilidades que ofrecen a los clientes y proveedores. Aprender de las técnicas y estrategia bélica para uso civil con el que crear riqueza y saber enfrentarte y crecer dentro de mundos de gran competencia profesional es el resumen. También confirmar que seguimos vivos, seguimos creciendo con nuestros clientes y con los proveedores que apostaron por nosotros, pues nos apasiona lo que hacemos y lo volveríamos hacer una y mil veces. Estamos agradecidos a su confianza y también seguros de que están contentos con nosotros. ☒