





# **OPERACION JAQUE** **APLICADA A LOS NEGOCIOS** **Y LAS VENTAS**

**Coronel Luis Alberto Villamarín Pulido**

**Ediciones LAVP**

---

[www.luisvillamarin.com](http://www.luisvillamarin.com)

Operación Jaque aplicada a los negocios y las ventas

Colección Estrategia Militar en los negocios N° 1

© Coronel Luis Alberto Villamarín Pulido

Diseño y diagramación

Ediciones LAVP

©www.luisvillamarin.com

Primera edición, julio de 2018

Barnes and Noble Estados Unidos

Reimpresión, octubre de 2019

Autores Editores Colombia

**ISBN: 978-1-5380-8405-2**

Sin autorización escrita del autor no se podrá reproducir de manera parcial ni total esta obra en ninguna de las formas físicas, electromecánicas, de copiado, reprográfica, de audio, de video o electrónica. Hecho el depósito de ley en Colombia.

## INDICE

Nota biográfica del autor	7
Nota introductoria	9
Antecedentes de la Operación Jaque	13
Jaque una operación perfecta	19
Ciencias militares aplicadas a las ventas y los negocios	38
Valoración geopolítica y geoestratégica de la Operación Jaque	91
Las siete leyes de la geopolítica y la Operación Jaque	99
Operación Jaque y las 33 estrategias de la guerra	107
Operación Jaque y principios de la guerra	119
Operación Jaque y el Arte de la Guerra de Sun Tzu	154
Doctrina táctica de la ofensiva y Operación Jaque	185
Principios básicos de la negociación y la Operación Jaque	201
Operación Jaque a la luz de las 36 estrategias chinas	209
Consecuencias de la Operación Jaque	243
Bibliografía	249
Otras obras del autor	251



## NOTA BIOGRÁFICA DEL AUTOR



Luis Alberto Villamarín Pulido, natural de Fusagasugá Cundinamarca, coronel de la reserva activa del Ejército colombiano, con 25 años de experiencia militar (1977-2002), más de la mitad de ellos dedicado a las operaciones de combate contra

grupos narcoterroristas en Colombia, y desde cuando estaba en servicio activo, profuso investigador de temas relacionados con el conflicto colombiano, la geopolítica del Medio Oriente, el Asia Meridional y el continente americano; el terrorismo internacional islámico y comunista; historia y proyección estratégica de grupos islamistas como Al Qaeda, Isis, Hizbolá, el conflicto árabe israelí y la Primavera Árabe, así como la amenaza nuclear del régimen chiita de Teherán.

Sus obras *Narcoterrorismo la guerra del nuevo siglo*, *Conexión Al Qaeda*, *Primavera Árabe: Radiografía geopolítica del Medio Oriente*, *ISIS: Yihad, terrorismo y barbarie*, *el Proyecto Nuclear de Irán*, *Geopolítica del Terrorismo Islámico* y *Martes de Horror (atentados terroristas del 9-11)*, son referentes para el estudio, conocimiento de la complejidad política, geopolítica y geoestratégica del convulso Medio Oriente.

Distinguido entre sus compañeros de armas en los quehaceres operacionales y académicos, castrenses pues, además de ser un brillante comandante de tropas en el campo de batalla, el coronel Villamarín ha plasmado su visión investigativa en 35 libros y más de 1.500 artículos de su autoría, relacionados con los temas de su especialidad

Presidente fundador del Centro de Geopolítica Colombia, miembro de la Sociedad Bolivariana de Historia, la Academia de Historia del Huila y la Academia Colombiana de Historia Militar; este oficial lancero, paracaidista y contraguerrillero rural ha recibido los galardones "Latino Literary Awards 2003" por su obra *La Silla Vacía* en Los Ángeles-California; "Verdadero Orgullo Hispano 2006" por la obra *Delirio del Libertador*, en Elizabeth New Jersey; y "Premio Internacional de Literatura, Jairo Hoyos Salcedo 2009" en Washington D.C, por la obra *Complot contra Colombia*.

Por sus conocimientos y especialidades académicas, el coronel Luis Alberto Villamarín Pulido ha sido entrevistado como analista y panelista especializado para programas de opinión en estaciones de radio y televisión de diversos países, de manera individual o como participante en paneles de expertos internacionales en asuntos estratégicos, o como conferencista en temas de estrategia militar aplicada a la vida industrial y comercial para altos ejecutivos de diversas empresas nacionales e internacionales.

En octubre y noviembre de 2017, la prestigiosa revista *Time* de Estados Unidos sugirió a los lectores de su versión electrónica permanente, que lean los libros *Conexión Al Qaeda*, *Geopolítica del Terrorismo islámico*, *El cartel de las Farc volumen III* y *Pacto Farc Santos*.

## **Nota introductoria**

Día a día, el ser humano debe negociar en los diferentes ámbitos de las actividades consuetudinarias, con el fin de lograr metas personales u organizacionales. Y en términos prácticos vender. Si, vender una idea, un servicio, un producto, un proyecto, una actividad, una ideología política, etc., pero siempre estará vendiendo. A menudo las negociaciones o las ventas se tornan más complejas, y los vendedores se ven obligados a generar estrategias creativas, solicitar consejo profesional o enfrentar los problemas mediante decisiones audaces, en las que se puede jugar todo o casi todo a cambio de mucho o nada, e inclusive, esas acciones pueden poner en vilo la continuidad organizacional en el respectivo mercado. Pueden ser decisiones de vida o muerte.

A partir de esa realidad, las empresas modernas buscan eficiencia mediante la aplicación de novedosas estrategias, tácticas, técnicas y maniobras, que les permitan adelantarse a los acontecimientos, o sorprender a la contraparte mediante acciones inesperadas de modo, tiempo o lugar.

En el ámbito comercial, marcas posicionadas en los mercados que buscan conquistar nuevos nichos y aumentar la influencia geopolítica y geohumana de sus productos, desatan intensas guerras de ventas y publicidad con la competencia. Y para mejorar la eficiencia de sus equipos de ventas, recurren a seminarios, talleres, charlas con especialistas, videos, audios, libros, revistas, series de volantes o comunicaciones internas empresariales, y muchas otras actividades, tendientes a despertar motivación, creatividad, com

promiso y sobre todo eficacia en la calidad y cantidad de ventas. Con base en estas premisas, muchas empresas han buscado a militares expertos en táctica y estrategia operacional, para que mediante analogías compartan conocimientos operacionales militares con sus equipos de ventas, en todo lo relacionado con la cultura militar que pudiera aplicarse a la operatividad comercial, en pos de alcanzar objetivos organizacionales, de incrementar las utilidades, mejorar la calidad de los productos y sobre todo bloquear las estrategias de crecimiento de la competencia, en las áreas de interés e influencia compartidas por los actores, que promueven productos, que por su naturaleza compiten para conquistar mercados.

Equívocadamente algunos creen en los milagros o en los golpes de suerte e imaginan sin conocimiento previo, que las más audaces y sorprendentes operaciones militares, mediante las cuales se causaron golpes sensacionales al adversario dentro y fuera del campo de combate, sucedieron al azar.

No saben, que estas operaciones extraordinarias, son corolarios de anteriores operaciones exitosas y de otras fallidas, de la experiencia de quienes las ejecutaron y de la coherencia con una línea de factores y hechos que acumulados, sistematizados y correlacionados unos con otros, facilitaron su concreción.

Pero además que este éxito por trascendental que sea, solo sirve para ganar batallas puntuales y quizás esa guerra, pero mientras existan adversarios actuales o potenciales, es de esperar que vengan nuevas guerras y nuevos desafíos que fuerzan nuevas operaciones intrépidas.

La estrategia operativa de una fuerza militar depende directamente de la claridad política del Estado. Si los objetivos na-