

Sun Tzu

# El Arte de la Guerra



Lea

Sun Tzu

# El Arte de la Guerra





# Table of Contents

## El Arte de la Guerra

### Introducción

Someter y engañar

Una historia llena de misterio

El pensamiento de Sun Tzu

### Capítulo I

La evaluación

### Capítulo II

El inicio

### Capítulo III

La victoria y la derrota

### Capítulo IV

La medida

### Capítulo V

La firmeza

### Capítulo VI

Lo lleno y lo vacío

### Capítulo VII

El enfrentamiento

### Capítulo VIII

Los cambios

### Capítulo IX

La distribución

### Capítulo X

La topología

### Capítulo XI

Las nueve clases de terreno

### Capítulo XII

El arte de atacar por el fuego

### Capítulo XIII

La concordia y la discordia

# El Arte de la Guerra

Sun Tzu

Colección “Espiritualidad y pensamiento”  
Dirigida por Enzo Maqueira

Tanto la presente edición de *El Arte de la Guerra*, como las otras obras que forman parte de la colección “Espiritualidad y pensamiento”, fue realizada con el objetivo de facilitar su lectura y comprensión, respetando la esencia, extensión, contenidos y profundidad de su versión original. Fueron modificadas ciertas estructuras gramaticales y sintácticas, así como signos de puntuación y vocablos en idiomas extranjeros. De esta forma, Ediciones Lea pretende acercar las obras cumbre de las filosofías de Oriente y Occidente a diversos públicos, entendiendo que el acceso a estos escritos debe ser una vía para la emancipación del pensamiento y la liberación del espíritu.

**El Arte de la Guerra**

es editado por

EDICIONES LEA S.A.

Av. Dorrego 330 C1414CJQ

Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

E-mail: [info@edicioneslea.com](mailto:info@edicioneslea.com)

Web: [www.edicioneslea.com](http://www.edicioneslea.com)

ISBN 978-987-634-515-6

Queda hecho el depósito que establece la Ley 11.723.

Prohibida su reproducción total o parcial, así como su almacenamiento electrónico o mecánico.

Todos los derechos reservados.

© 2012 Ediciones Lea S.A.



# Introducción

“Si conoces a los demás y te conoces a ti mismo, ni en cien batallas correrás peligro; si no conoces a los demás, pero te conoces a ti mismo, perderás una batalla y ganarás otra; si no conoces a los demás ni te conoces a ti mismo, correrás peligro en cada batalla”.

Sun Tzu, *El arte de la guerra*

## Someter y engañar

*El Arte de la Guerra* es el tratado de estrategia militar más antiguo del que se tenga registro. Escrito alrededor del año 500 a.C., descubre los secretos de la logística y el armamento, reseña los sistemas de mando, explica las llaves de la comunicación y las claves de la disciplina, diferencia los niveles de rango, y sobre todo, establece pautas de estrategia absolutamente innovadoras que aún hoy siguen vigentes.

Su autor, Sun Tzu, fue uno de los filósofos más importantes de la historia de Oriente. Experto en relaciones internacionales y sabio en asuntos de la política, su pensamiento se asienta sobre dos premisas fundamentales:

1. Todo el Arte de la Guerra se basa en el engaño.
2. El supremo Arte de la Guerra es someter al enemigo sin luchar.

Estas ideas, muy difundidas en Asia, llegaron rápidamente a Japón; los militares nipones las adoptaron y les agregaron conocimientos propios. El Samurai Miyamoto Musashi, por ejemplo, estudió los textos de Sun Tzu durante su formación y escribió el más importante tratado de guerra japonés: *El libro de los Cinco Anillos*.

*El Arte de la Guerra* llegó por primera vez a Europa traducido por el sacerdote jesuita J. J. M. Amiot en los años anteriores a la Revolución francesa. Además, los ensayos de Sun Tzu influyeron en la obra de Maquiavelo, fueron decisivos en los planes militares de Napoleón y modelaron las ideas políticas de Mao Tse Tung. Muchos lo consideran el mejor libro de estrategia que se haya escrito, porque es el único tratado sobre la guerra que establece pautas para alcanzar soluciones pacíficas.

Posteriormente a su escritura, el texto fue compilado en trece tomos por Sun Wu, uno de los discípulos de Sun Tzu. Tiempo después, Sun Pin, descendiente de Sun Wu, le dio la forma con la que llegó hasta nuestros días.

A lo largo de sus capítulos, *El Arte de la guerra* describe las reglas, nos menciona la función de un general y los problemas que tiene que enfrentar, así como las estrategias para saber identificar a su enemigo y la utilización de las armas adecuadas para derrotarlo. Para Sun Tzu, estos aspectos son trascendentales porque definen el futuro de un Estado. Por sobre todas las cosas, esto se debe a que la guerra, según su autor, es un instrumento para alcanzar el éxito. Para Sun Tzu, es exitoso quien alcanza las metas que se fija, sin devastar, ni avasallar. Triunfa el que elabora una táctica para conseguirlo, aprovecha su oportunidad, acepta sus debilidades y reconoce sus fortalezas.

Estos pensamientos dieron origen a la aplicación de la filosofía de *El Arte de la Guerra* en cuestiones dedicadas a la empresa y a la superación personal. Muchos principios de los gurúes modernos de la gestión empresarial son prácticamente citas literales de su obra. Así, la palabra *ejército* es reemplazada por la palabra *empresa*, el *campo de batalla* se convierte en el *mercado*, el *enemigo* se convierte en la *competencia*, la *guerra* se transforma en el *marketing*, y el *armamento* es reemplazado por los *recursos*. Esta interpretación de la obra de Sun Tzu se debe a que el libro indica cómo vencer al enemigo sin tener que llegar a un enfrentamiento cara a cara, sino por medio de una moral dominante que limite los movimientos del enemigo.

## Una historia llena de misterio

Los registros indican que Sun Tzu era oriundo del estado de Ch'i, aunque desarrolló su vida en Wu. Se dice que la fama de *El Arte de la Guerra* comenzó cuando logró que Ho Lu, rey de Wu, lo recibiera en una audiencia en la cual pudo exponer los trece capítulos de su libro mediante una demostración práctica: ordenando a las mujeres del rey que llevaran a cabo diversas acciones.

A pesar de estos datos, es poco lo que se sabe sobre este hombre que hoy en día es venerado como uno de los grandes pensadores de Oriente. Se piensa que dio lugar a la dinastía Sun, de los que saldrían miembros como Sun Quan (emperador de Wu) o Sun Jian (padre de Sun Quan y héroe de guerra). En siglo II, el historiador Sima Qian describió a Sun Tzu como un general que vivió en el Estado de Wu en el siglo VI a. C. Sin embargo, otras fuentes bibliográficas indican que el libro fue escrito entre 400 a. C. y 320 a. C. En su *Shih Chi*, Ssu Ma Ch'ien recoge la biografía de Sun Tzu y sitúa el momento en que escribió el texto aproximadamente hacia el año 500 a. C. En siglo XI, por su parte, Yeh Cheng Tse ponía en duda la veracidad de la propia biografía del autor, y sostenía que *El Arte de la Guerra* no era otra cosa que un invento típico de los “sofistas tramposos” de la época de los Reinos belicosos (481-221 a. C.). Para demostrar esta hipótesis menciona el hecho de que Tso Ch'iu Ming, en sus *Anales de la Primavera y el Otoño*, que comprende la época que va desde 771 al 481 a. C., no existe ninguna mención a Sun Tzu como general del Estado de Wu bajo el reinado de Ho Lu, tal cual describía Ssu Ma Ch'ien. Otro autor, Mei Yao Ch'en (1002-1060) presenta una posición similar al afirmar que el libro es una recopilación de teorías que pululaban en las época de los Reinos belicosos, “durante la cual todo el mundo se esforzaba en demostrar más ingenio que el vecino”.

A pesar de estos datos que despliegan un manto de dudas sobre Sun Tzu y su obra, lo cierto es que también existen pruebas que confirman su autoría: en el texto, por ejemplo, no se menciona la caballería. No es un detalle menor, ya que la caballería no fue incorporada al ejército hasta el año 320 a. C. Muchos autores sostienen que, si hubiera existido cuando se escribió el libro, habría sido tratada con tanto detalle como el resto de los componentes de la milicia. Este dato lleva a creer que la obra fue escrita antes del 320 a. C., fecha en la que Wu Ling, rey de Chao, incorporó la caballería en el ejército.

## **El pensamiento de Sun Tzu**

A lo largo de *El Arte de la Guerra* Sun Tzu expone distintos pensamientos acerca de los factores inherentes a la guerra. Algunos de ellos son:

### **Armas**

“Las armas son instrumentos fatales que solamente deben ser utilizadas cuando no hay otra alternativa”.

### **Calcular, clave del éxito**

“El general que gana una batalla hace muchos cálculos en su cuartel, considera muchos factores antes de que ésta se libere. El general que pierde una batalla hace pocos cálculos en su cuartel, considera pocos factores antes de que ésta se libere. Muchos cálculos llevan a la victoria, pocos cálculos llevan a la derrota”.

### **Combatir en el propio campo**

“Los buenos guerreros hacen que los adversarios vengan a ellos, y de ningún modo se dejan atraer fuera de su fortaleza”.

### **Comparar los ejércitos**

“Hay que comparar cuidadosamente el ejército opositor con el propio para saber dónde la fuerza es superabundante y dónde deficiente”.

### **Disciplina**

“Maniobrar con un ejército es ventajoso. Maniobrar con una multitud indisciplinada, es peligroso”.

### **El futuro de un país**

“El arte de la estrategia es de importancia vital para el país. Es el terreno de la vida y la muerte, el camino a la seguridad o la ruina”.

### **El peligro de la forma**

“Cualquiera que tenga forma puede ser definido, y cualquiera que pueda ser definido puede ser vencido”.

### **El tiempo de la guerra**

“No hay ningún país que se haya beneficiado por guerras prolongadas”.

### **Enemigo**



“Si utilizas al enemigo para derrotar al enemigo, serás poderoso en cualquier lugar a donde vayas”.

### **Equilibrio**

“Si no puedes ser fuerte, y sin embargo no puedes ser débil, eso resultará en tu derrota”.

### **La mirada de los otros**

“Haz que los adversarios vean como extraordinario lo que es ordinario para ti; haz que vean como ordinario lo que es extraordinario para ti”.

### **Líder**

“Cuando las órdenes son razonables, justas, sencillas, claras y consecuentes, existe una satisfacción recíproca entre el líder y el grupo”.

### **Luchar y ganar**

“Un ejército victorioso gana primero y entabla la batalla después; un ejército derrotado lucha primero e intenta obtener la victoria después”.

### **Orden**

“Si las instrucciones no son claras, las explicaciones y órdenes no son confiadas, la falta es del general”.

### **Puntualidad**

“El que llega primero al campo de batalla espera la llegada del enemigo fresco para combatir. Quien llega tarde al campo de batalla tiene que apresurarse y arriba exhausto al combate”.

### **Sabiduría**

“Un general sabio se ocupa de abastecerse del enemigo”.

### **Someter sin luchar**

“Lo supremo en el arte de la guerra consiste en someter al enemigo sin darle batalla”.

### **Tener un plan**

“Se debe ponderar y deliberar antes de hacer un movimiento. Conquistará quien haya aprendido el arte de la desviación. Tal es el arte de las maniobras”.

### **Trampas útiles**

“Cuando se está cerca, se debe parecer lejos, cuando se está lejos, se debe parecer cerca. Se muestran carnadas para incitar al enemigo. Se finge de-sorden y se lo aplasta”.

### **Viento**

“Que la velocidad sea la del viento, y el ser compacto como lo es un bosque”.

### **Virtudes de un general**

“El general abarca las virtudes de sabiduría, sinceridad, humanidad, coraje y el ser estricto”.

## Capítulo I

# La evaluación

La guerra es trascendente para el Estado. Es el territorio de la vida o de la muerte, el sendero hacia la supervivencia o la pérdida del imperio. Por eso es imprescindible manejarla bien. Si no es posible reflexionar con sensatez sobre todo lo que tiene que ver con la guerra, seremos culpables por indiferencia de la pérdida de lo que más queremos.

A la guerra hay que valorarla a partir de estos cinco factores fundamentales:

1. La política
2. El clima
3. El terreno
4. El mando
5. La disciplina

La *política* representa aquello que hace que el pueblo se sienta en armonía con su gobernante. Es un aprendizaje que logra que los súbditos sigan a las autoridades con fidelidad, sin preocuparse por sus vidas y sin temor frente a cualquier peligro.

El *clima* es el Yin y el Yang, es el día y la noche, es el calor y el frío, las mañanas claras y los amaneceres lluviosos, la primavera y el otoño, el invierno y el verano.

El *terreno* expresa las distancias y describe los espacios, para saber si es fácil o difícil desplazarse, si es campo abierto o es un lugar estrecho. Estos datos serán decisivos para evaluar las posibilidades de supervivencia.

El *mando* describe las cualidades que debe tener el que dirige a la tropa: sabiduría, sinceridad, benevolencia y coraje.

La *disciplina* es la calidad imprescindible que requiere un ejército para organizarse. Explica también las graduaciones y los rangos entre los oficiales, el sistema de los itinerarios de las provisiones, y el abastecimiento de material militar al ejército.

Todo general debe conocer estos cinco factores primordiales. El general que domine estas cinco claves, seguramente vencerá. Quien no maneje estas cinco soluciones, seguramente será derrotado.

Al trazar los planes, han de compararse los siguiente siete factores, valorando cada uno con el mayor cuidado:

1. ¿Qué dirigente es más sabio y capaz?
2. ¿Qué comandante posee el mayor talento?
3. ¿Qué ejército obtiene ventajas de la naturaleza y el terreno?
4. ¿En qué ejército se observan mejor las regulaciones y las instrucciones?
5. ¿Qué tropas son más fuertes?

6. ¿Qué ejército tiene oficiales y tropas mejor entrenadas?
7. ¿Qué ejército administra recompensas y castigos de forma más justa?

Mediante el estudio de estos siete factores, el general será capaz de adivinar cuál de los dos bandos saldrá victorioso y cuál será derrotado.

El general que siga estos consejos, es seguro que vencerá. Ese general debe ser mantenido al mando.

Aquel que ignore estos consejos, ciertamente será derrotado, y deberá ser destituido.

Tras prestar atención a estos planes, el general deberá crear situaciones que contribuyan con su cumplimiento, y actuar de acuerdo con lo que le es ventajoso.

### **El Arte de la Guerra se basa en el engaño**

Cuando se tiene capacidad de atacar, se ha de aparentar incapacidad.

Cuando las tropas se mueven, deberán aparentar inactividad.

Si están cerca del enemigo, han de hacerle creer que están lejos.

Si están lejos, deberán aparentar que están cerca.

Deberán poner cebos para atraer al enemigo.

Deberán golpear al enemigo cuando está desordenado.

Prepararse contra él cuando está seguro en todas partes.

Evitarle durante un tiempo cuando se presenta más fuerte.

Si tu oponente tiene un temperamento colérico, intenta irritarle.

Si es arrogante, trata de fomentar su egoísmo.

Si las tropas enemigas se hallan bien preparadas tras una reorganización, intenta desordenarlas.

Si están unidas, siembra la disputa entre sus filas.

Ataca al enemigo cuando no está preparado, y aparece frente a él cuando no te espera.

Estas son las claves de la victoria para el estratega.

Si las estimaciones realizadas antes de la batalla auguran una victoria, es porque los cálculos realizados muestran que las condiciones propias son más favorables que las condiciones del enemigo.

Si las estimaciones realizadas antes de la batalla indican una derrota, es porque los cálculos realizados muestran que las condiciones para la batalla no son favorables.

Con una evaluación cuidadosa, uno puede vencer.

Sin una evaluación cuidadosa es imposible vencer.

Muy pocas oportunidades de victoria tendrá aquel que no realiza cálculos y evaluaciones antes de la batalla.

Si se examina la situación los resultados aparecerán claramente.

## Capítulo II

# El inicio

Una vez comenzada la batalla, aunque estés ganando, la prolongación exagerada de la guerra de-sanimaré a las tropas y volveré torpe a la espada.

Si estás sitiando una ciudad, agotarás tus fuerzas.

Si mantienes a tu ejército durante mucho tiempo en campaña, tus suministros se agotarán.

Una victoria rápida es el principal objetivo de la guerra.

Si la victoria tarda en llegar, las armas pierden el filo y la moral decae.

### **Armas**

Las armas son instrumentos de mala suerte; emplearlas por mucho tiempo producirá calamidades.

Como se ha dicho: “Los que a hierro matan, a hierro mueren”.

Los que no son totalmente conscientes de la desventaja de servirse de las armas no pueden ser totalmente conscientes de las ventajas de utilizarlas.

### **Desaliento**

En el momento en que las tropas se desalientan, la espada se vuelve torpe, se agotan las fuerzas y los suministros se terminan, hasta los propios soldados se aprovecharán de tu debilidad para sublevarse.

Entonces, aunque tengas consejeros sabios, no podrás hacer que las cosas salgan bien.

Cuando el ardor decae, la fuerza disminuye y el tesoro se acaba, los jefes de los estados vecinos tomarán ventaja de la crisis para actuar.

### **Despilfarros**

Los despilfarros estúpidos en tiempo de guerra son presagio de derrota.

No existe una operación inteligente que haya sido prolongada.

Nunca ha existido una guerra larga que haya beneficiado al país.

He oído hablar de operaciones militares que han sido torpes y repentinas, pero nunca he visto a ningún experto en el Arte de la Guerra que mantuviese la campaña por mucho tiempo.

Sé rápido como el trueno que retumba antes de que hayas podido taparte los oídos, veloz como el relámpago que relumbra antes de haber podido pestañear.

### **Movilización y recursos**

Los que utilizan los medios militares con pericia no activan a sus tropas dos veces,

ni proporcionan alimentos en tres ocasiones, con un mismo objetivo.

Esto quiere decir que no se debe movilizar al pueblo más de una vez por campaña y que inmediatamente después de alcanzar la victoria no se debe regresar al propio país para hacer una segunda movilización.

Al principio esto significa proporcionar alimentos (para las propias tropas), pero después se quitan los alimentos al enemigo.

Si tomas los suministros de armas de tu propio país, pero quitas los alimentos al enemigo, puedes estar bien abastecido de armamento y de provisiones.

Cuando un país se empobrece a causa de las operaciones militares, se debe al transporte de provisiones desde un lugar distante. Si las transportas desde un lugar distante, el pueblo se empobrecerá.

Los que habitan cerca de donde está el ejército pueden vender sus cosechas a precios elevados, pero se acaba de este modo el bienestar de la mayoría de la población.

Cuando se transportan las provisiones muy lejos, la gente se arruina a causa del alto costo.

En los mercados cercanos al ejército los precios de las mercancías se aumentan. Por lo tanto, las largas campañas militares constituyen una lacra para el país.

Cuando se agotan los recursos, los impuestos se recaudan bajo presión. Cuando el poder y los recursos se han agotado, se arruina el propio país. Se priva al pueblo de gran parte de su presupuesto, mientras que los gastos del gobierno para armamentos se elevan.

## **La base de un país**

Los habitantes constituyen la base de un país, los alimentos son la felicidad del pueblo. El príncipe debe respetar este hecho y ser sobrio y austero en sus gastos públicos.

En consecuencia, un general inteligente lucha por desproveer al enemigo de sus alimentos. Cada porción de alimentos tomados al enemigo equivale a veinte que te suministras a ti mismo.

Así pues, lo que arrasa al enemigo es la imprudencia, y la motivación de los tuyos en asumir los beneficios de los adversarios.

Un general inteligente hace que sus tropas se aprovisionen del enemigo, pues una medida de provisiones enemigas es equivalente a veinte de las propias, y una medida de la comida del enemigo equivale a veinte de las propias.

## **El coraje de los soldados**

De cara a incrementar el coraje de los soldados al atacar al enemigo, ha de encolerizarles. De cara a capturar más botín del enemigo, ha de recompensarlos.

Cuando recompensas a tus hombres con los beneficios que ostentaban los adversarios los harás luchar por propia iniciativa, y así podrás tomar el poder y la influencia que tenía el enemigo. Es por esto por lo que se dice que donde hay grandes recompensas hay hombres valientes.

Por consiguiente, en una batalla de carros, recompensa primero al que tome al



menos diez carros.

Si recompensas a todo el mundo, no habrá suficiente para todos, así pues, ofrece una recompensa a un soldado para animar a todos los demás.

Cambia los colores de los soldados enemigos hechos prisioneros, utilízalos mezclados con los tuyos. Trata bien a los soldados y préstales atención. Los soldados prisioneros deben ser bien tratados, para conseguir que en el futuro luchen para ti. A esto se llama vencer al adversario e incrementar por añadidura tus propias fuerzas.

Si utilizas al enemigo para derrotar al enemigo, serás poderoso en cualquier lugar a donde vayas.

Así pues, lo más importante en una operación militar es la victoria y no la persistencia. Esta última no es beneficiosa. Un ejército es como el fuego: si no lo apagas, se consumirá por sí mismo.

El que está a la cabeza del ejército está a cargo de las vidas de los habitantes y de la seguridad de la nación.

Por todo esto, y dado que lo único valioso en la guerra es la victoria, no se deben prolongar las operaciones.

## Capítulo III

# La victoria y la derrota

Siempre es mejor conservar intacto al enemigo vencido que destruirlo. Por eso se debe capturar a sus soldados para conquistarlos y dominar a sus jefes.

Es beneficioso calcular la fuerza de los adversarios, hacer que pierdan su ánimo y dirección, de manera que aunque el ejército enemigo esté intacto sea inservible: esto es ganar sin violencia.

Si se destruye al ejército enemigo y se mata a sus generales, si se asalta sus defensas disparando, se reúne a una muchedumbre y se usurpa un territorio, todo esto es ganar por la fuerza.

Conseguir cien victorias en cien batallas no es la medida de la habilidad: someter al enemigo sin luchar es la suprema excelencia.

Por esto, los que ganan todas las batallas no son realmente profesionales; los que consiguen que se rindan impotentes los ejércitos ajenos sin presentar lucha son los mejores maestros del Arte de la Guerra.

Los guerreros superiores atacan mientras los enemigos están proyectando sus planes. Luego deshacen sus alianzas.

El que lucha por la victoria frente a espadas desnudas no es un buen general. La peor táctica es atacar a una ciudad. Asediar, acorralar a una ciudad sólo se lleva a cabo como último recurso.

Lo más importante en la guerra es rechazar la estrategia del enemigo.

Luego se deben romper sus alianzas mediante la diplomacia.

Y por último se debe atacar a su ejército.

La peor de todas las estrategias es atacar ciudades.

Se deben emplear no menos de tres meses para preparar las armas y otros tres para coordinar los recursos.

Nunca se debe atacar por cólera y con prisas. Es aconsejable tomarse tiempo en la planificación y coordinación del plan.

Un verdadero maestro vence a otras fuerzas enemigas sin batalla, conquista otras ciudades sin asediarlas y destruye a otros ejércitos sin emplear mucho tiempo.

Un maestro experto deshace los planes de los enemigos, desbarata sus alianzas, corta sus suministros y bloquea sus caminos, para vencer con táctica y estrategia, sin necesidad de presentar batalla.

La victoria completa se produce cuando el ejército no lucha, la ciudad no es asediada, la destrucción no se prolonga durante mucho tiempo, y en cada caso el enemigo es vencido por el empleo de la estrategia.

### **Fuerza**

La regla de la utilización de la fuerza es la siguiente:

si las fuerzas propias son diez veces superiores a las del adversario, debemos rodearlo;

si las fuerzas propias son cinco veces superiores a las del adversario, debemos atacarlo;

si las fuerzas propias son dos veces superiores a las del adversario, debemos dividirlo;

si las fuerzas propias son iguales en número a las del adversario, debemos luchar solo si es posible;

si las fuerzas propias son inferiores a las del adversario, debemos mantenernos continuamente en guardia, pues el más pequeño fallo nos acarrearía las peores consecuencias.

Siempre se debe mantener a las tropas bajo techo y evitar en lo posible un enfrentamiento abierto con el enemigo.

### **Prudencia y firmeza**

La prudencia y la firmeza de un pequeño número de personas pueden llegar a cansar y a dominar incluso a numerosos ejércitos.

Este consejo se aplica en los casos en que todos los factores son equivalentes.

Si las fuerzas propias están en orden mientras que las del enemigo están inmersas en el caos, si tú y tus fuerzas están con ánimo y ellos desmoralizados, entonces, aunque sean más numerosos, puedes entrar en batalla.

Si sentimos que nuestra tropa, nuestras fuerzas, nuestra estrategia y nuestro valor son menores que las del adversario, entonces debemos retirarnos y buscar otra salida.

En consecuencia, si el bando más pequeño es obstinado, cae prisionero del bando más grande.

Esto quiere decir que si un pequeño ejército no hace una valoración adecuada de su poder y se atreve a enemistarse con una gran potencia, por mucho que su defensa sea firme, inevitablemente se convertirá en conquistado.

Si no se puede ser fuerte, pero tampoco se sabe ser débil, será inevitable la derrota.

Los generales deberán ser siempre servidores del pueblo. Cuando su servicio a la causa es completo, el pueblo se fortalece. Cuando su servicio a la causa es débil, el pueblo se debilita.

### **Las formas de la derrota**

Hay tres formas en que un soberano puede llevar a la derrota a su ejército:

- Si, ignorante de que el ejército no debería avanzar, ordena un avance; o si, ignorante de que no debería retirarse, ordena una retirada. Esto se conoce como *desequilibrar al ejército*.
- Si, ignorante de los asuntos militares, interfiere en su administración. Esto causa perplejidad entre los oficiales.
- Si, ignorante de los problemas del mando, interfiere en la dirección de la lucha. Esto engendra dudas en la mente de los oficiales.

Si el ejército está confuso y suspicaz, los gobernantes vecinos tomarán ventaja de

ello, y causarán problemas. Esto es lo que significa la frase: un ejército confuso lleva a la victoria del contrario.

### Cinco casos

Hay cinco casos en los que puede predecirse la victoria:

- El que sabe cuándo puede luchar y cuándo no, saldrá victorioso.
- El que comprende cómo luchar, de acuerdo con las fuerzas del adversario, saldrá victorioso.
- Aquel cuyas filas estén unidas y los rangos superiores e inferiores tengan un mismo objetivo, saldrá victorioso.
- El que está bien preparado y descansa a la espera de un enemigo que no esté bien preparado, saldrá victorioso.
- Aquel cuyos generales son capaces y no sufren interferencias por parte de su soberano, saldrá victorioso.

Es en estos cinco puntos en los que se conoce el camino a la victoria.

Si conoces a tu enemigo y te conoces a ti mismo; en cien batallas, nunca saldrás derrotado.

Si eres ignorante de tu enemigo pero te conoces a ti mismo, tus oportunidades de ganar o perder son las mismas, perderás una batalla y ganarás otra.

Si eres ignorante de tu enemigo y de ti mismo, puedes estar seguro de ser derrotado en todas las batallas.

## Capítulo IV

# La medida

Antiguamente, los guerreros expertos se hacían a sí mismos invencibles en primer lugar, y después intentaban descubrir la vulnerabilidad de sus adversarios.

Ahora, para hacerse invencible hay que realizar dos actos: el primero es conocerse a sí mismo, y el segundo es prestar atención para descubrir la vulnerabilidad del adversario.

La invencibilidad está en uno mismo, pero la vulnerabilidad está en el otro.

Por esto, a pesar de que algunos guerreros expertos son realmente invencibles, no pueden hacer que sus adversarios sean vulnerables.

La victoria puede ser percibida, pero no fabricada.

Que alguien sepa cómo vencer, no significa que vaya a vencer.

La invencibilidad es una cuestión de defensa, la vulnerabilidad, una cuestión de ataque.

Mientras no hayas observado vulnerabilidades en el orden de batalla de los adversarios, oculta tu propia formación de ataque, y prepárate para ser invencible, con la finalidad de preservarte. Cuando los adversarios tienen órdenes de batalla vulnerables, es el momento de salir a atacarlos.

### **Ataque y defensa**

La defensa es para tiempos de escasez, el ataque para tiempos de abundancia.

Cuando no puedas derrotar al enemigo debes defenderte.

Cuando sientas que puedes vencer al enemigo debes atacarlo.

Uno se defiende cuando su fuerza es inadecuada; ataca cuando es abundante.

Solo aquellos que son hábiles para atacar y para defenderse son competentes para protegerse a sí mismos, capaces de sostener a los que los rodean y de lograr una victoria aplastante sobre el enemigo.

Los expertos en defensa se esconden bajo nueve capas de tierra.

Los expertos en maniobras de ataque se esconden en las más elevadas alturas cerca del cielo.

En situaciones de defensa, se acallan las voces y se borran las huellas, escondidos como fantasmas y espíritus bajo tierra, invisibles para todo el mundo.

En situaciones de ataque, el movimiento es rápido y el grito fulgurante, veloz como el trueno y el relámpago, sorpresas para las que nadie puede protegerse.

### **Destreza**

Prever la victoria cuando cualquiera la puede conocer no constituye verdadera destreza. Todo el mundo elogia la victoria ganada en batalla, pero esa victoria no es realmente tan buena.

Todos aclaman los triunfos obtenidos con la lucha, pero lo verdaderamente

deseable es poder ver el mundo de lo sutil y darse cuenta del mundo de lo oculto, hasta el punto de ser capaz de alcanzar la victoria donde no existe forma.

No importa si triunfas en la batalla y eres aclamado universalmente como “experto”, porque no se requiere mucha fuerza para levantar un cabello, ni es necesario tener una vista aguda para ver el sol y la luna, ni se necesita tener mucho oído para escuchar el retumbar del trueno.

Lo que todo el mundo conoce no se llama sabiduría; la victoria de un poderoso sobre un débil obtenida en una batalla desigual no se considera una buena victoria.

En la antigüedad, los que eran conocidos como buenos guerreros vencían cuando era fácil vencer. Y las victorias conseguidas por uno de esos maestros de la guerra no significaban ni reputación de sabiduría ni coraje meritorio, pues salían victoriosos sin riesgos.

Si sólo eres capaz de asegurar la victoria tras enfrentarte a un adversario en un conflicto armado, esa victoria saldrá muy cara.

Si eres capaz de ver los tenues detalles y de darte cuenta de lo insondable, irrumpiendo antes del orden de batalla, esa victoria será la más valiosa.

Las victorias de los buenos guerreros se destacan más por la inteligencia que por la bravura.

Las victorias nunca son debidas a la suerte, ni son casualidades, son producto de haberse situado previamente en posición de poder ganar con seguridad, imponiéndose sobre los que ya han perdido de antemano.

La gran sabiduría no es algo obvio.

El mérito grande no se anuncia.

Cuando eres capaz de ver lo invisible con lucidez, tu inteligencia será bravura.

Cuando resuelves los problemas antes de que surjan, tu bravura será inteligencia.

Cuando hay victoria sin batalla, habrá inteligencia y bravura.

Los buenos guerreros toman posición en un terreno en el que no pueden perder, y no pasan por alto las condiciones que hacen a su adversario proclive a la derrota.

En consecuencia, un ejército victorioso gana primero y entabla la batalla después; un ejército derrotado lucha primero e intenta obtener la victoria después.

Esta es la diferencia entre los que tienen estrategia y los que no tienen planes premeditados.

## **El camino**

Los que utilizan bien las armas cultivan el camino y observan las leyes. Así pueden gobernar prevaleciendo sobre los corruptos.

Deben servirse de la armonía para desvanecer la oposición, nunca atacar un ejército inocente, no tomar prisioneros o tomar un botín por la fuerza empobreciendo al dominado, no cortar los árboles ni contaminar los pozos de agua, limpiar y purificar los templos de las ciudades y respetar la naturaleza del camino, y no repetir los errores de las civilizaciones decadentes, a todo esto se llama el Camino y sus leyes.

Un ejército disciplinado, con soldados que morirían antes que desobedecer las órdenes, que reciben recompensas y castigos justos y bien establecidos, con jefes y oficiales capaces de actuar de la misma forma que sus soldados, puede vencer a otro ejército dirigido por un príncipe corrupto.