



# "El Arte de la Guerra"

por Sun Tzu

## Introduccion

### *"En esencia, el Arte de la Guerra es el Arte de la Vida"*

Sun Tzu fué un general chino que vivió alrededor del siglo V antes de Cristo. La colección de ensayos sobre el arte de la guerra atribuida a Sun Tzu es el tratado sobre dicho tema más antiguo que se conoce. A pesar de su antigüedad, esta obra domina sobre cualquier otra sobre el tema.

La obra de Sun Tzu llegó por primera vez a Europa en el periodo anterior a la Revolución Francesa, en forma de una breve traducción realizada por el sacerdote jesuita J. J. M. Amiot. En las diversas traducciones que se han hecho desde entonces, se nombra ocasionalmente al autor como Sun Wu o Sun Tzi.

El núcleo de la filosofía de Sun Tzu sobre la guerra descansa en estos dos principios: Todo el Arte de la Guerra se basa en el engaño.

El supremo Arte de la Guerra es someter al enemigo sin luchar.

Las ideas de Sun Tzu se extendieron por el resto de Asia hasta llegar a Japón. Los japoneses adoptaron rápidamente estas enseñanzas y, posiblemente, añadieron algunas de su propia cosecha. Hay constancia de que el principal libro japonés sobre el tema, "El libro de los Cinco Anillos", está influido por la filosofía de Sun Tzu, ya que su autor, Miyamoto Mushashi, estudió el tratado de "El Arte de la Guerra" durante su formación como Samurai.

Habitualmente se hace referencia a las culturas orientales como culturas de estrategia y no es pequeña la influencia de Sun Tzu en este desarrollo cultural. Hoy en día, la filosofía del arte de la guerra ha ido más allá de los límites estrictamente "militares", aplicandose a los negocios, los deportes, la diplomacia e incluso el comportamiento personal. Por ejemplo, muchas frases clave de los manuales modernos de gestión de empresas, son prácticamente citas literales de la obra de Sun Tzu (cambiando, por ejemplo, ejercito por empresa, o armamento por recursos, sin ir más lejos). Las ideas siguen siendo completamente válidas a pesar de los 25 siglos transcurridos desde que se escribieron.

Una advertencia antes de comenzar: No es un libro "fácil". Conviene leerlo despacio meditando en el sentido de las ideas expresadas en las frases, no quedándose en la cita literal. Solo de esta forma se podrá sacar el máximo provecho a su estudio. Personalmente, lo considero una lectura imprescindible para la formación de un artista marcial.

## Estimaciones

La guerra es un asunto de importancia vital para el Estado; un asunto de vida o muerte, el camino hacia la supervivencia o la destrucción. Por lo tanto, es imperativo estudiarla profundamente.

Hay que valorarla en términos de cinco factores fundamentales, y hacer comparaciones entre diversas condiciones de los bandos antagonistas, de cara a determinar el resultado de la contienda.

El primero de estos factores es la política; el segundo, el clima; el tercero, el terreno; el cuarto, el comandante; y el quinto, la doctrina.

La política significa aquello que hace que el pueblo esté en armonía con su gobernante, de modo que le siga donde sea, sin temer por sus vidas ni a correr cualquier peligro. El clima significa la noche y el día, el frío y el calor, días despejados o lluviosos, y el cambio de las estaciones. El terreno implica las distancias, y hace referencia a dónde es fácil o difícil desplazarse, y si es campo abierto o lugares estrechos, y esto influencia las posibilidades de supervivencia. El comandante ha de tener como cualidades: sabiduría, sinceridad, benevolencia, coraje y disciplina. Por último, la doctrina ha de ser comprendida como la organización del ejército, las graduaciones y rangos entre los oficiales, la regulación de las rutas de suministros, y la provisión de material militar al ejército.

Estos cinco factores fundamentales han de ser conocidos por cada general. Aquel que los domina, vence; aquel que no, sale derrotado. Por lo tanto, 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, seré capaz de adivinar cual de los dos bandos saldrá victorioso y cual será derrotado.

El general que siga mi consejo, es seguro que vencerá. Ese general ha de ser mantenido al mando. Aquel que ignore mi consejo, ciertamente será derrotado. Ese debe ser destituido.

Tras prestar atención a mi consejo y planes, el general debe crear una situación que contribuya a su cumplimiento. Por situación quiero decir que debe tomar en consideración la situación del campo, y actuar de acuerdo con lo que le es ventajoso.

El arte de la guerra se basa en el engaño. Por lo tanto, cuando es capaz de atacar, ha de aparentar incapacidad; cuando las tropas se mueven, aparentar inactividad. Si está cerca del enemigo, ha de hacerle creer que está lejos; si está lejos, aparentar que se está cerca. Poner cebos para atraer al enemigo. Golpear al enemigo cuando está desordenado. Prepararse contra él cuando está seguro en todas partes. Evitarle durante un tiempo cuando es más fuerte. Si tu oponente tiene un temperamento colérico, intenta irritarle. Si es arrogante, trata de fomentar su egotismo. Si las tropas enemigas se hallan bien preparadas tras una reorganización, intenta desordenarlas. Si están unidas, siembra la disensión entre sus filas. Ataca al enemigo cuando no está preparado, y aparece cuando no te espera. Estas son las claves de la victoria para el estratega.

Ahora, si las estimaciones realizadas antes de la batalla indican victoria, es porque los cálculos cuidadosamente realizados muestran que tus condiciones son más favorables que las condiciones del enemigo; si indican derrota, es porque muestran que las condiciones favorables para la batalla son menores. Con una evaluación cuidadosa, uno puede vencer; sin ella, no puede. Muchas menos oportunidades de victoria tendrá aquel que no realiza cálculos en absoluto.

Mediante todo esto, uno puede adivinar el resultado final de la batalla.

## **Hacer la guerra**

En operaciones bélicas, cuando se requieren mil carros rápidos de cuatro caballos, mil carros pesados, y mil soldados; cuando han de transportarse provisiones para un millar; cuando existen gastos en casa y en el frente, y estipendios para enviados y consejeros, el coste de materiales como goma y laca, carros y armaduras, asciende fácilmente a mil piezas de oro al día. Un ejército de cien mil hombres puede ser puesto en campaña solo cuando este dinero está en la mano.

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. Si las tropas atacan ciudades, su

fuerza se desgasta. Cuando un ejército se implica en una campaña prolongada, los recursos del estado disminuyen rápidamente.

Cuando tus armas están melladas y el ardor decae, tu fuerza exhausta y el tesoro gastado, los jefes de los estados vecinos tomarán ventaja de la crisis para actuar. En ese caso, ningún hombre, por sabio que sea, será capaz de evitar las desastrosas consecuencias que de ello resulten. Por todo ello, mientras que hemos oído mucho acerca de despilfarros estúpidos en tiempo de guerra, no hemos visto aún una operación inteligente que fuese prolongada. Nunca ha existido una guerra larga que haya beneficiado al país.

De todo esto se deduce que aquellos incapaces de comprender los peligros inherentes al empleo de tropas, son igualmente incapaces de comprender cómo emplearlas ventajosamente.

Aquellos expertos en hacer la guerra no necesitan una segunda leva de reclutas, o más de dos aprovisionamientos. El equipo militar se transporta desde casa, pero se confía en el enemigo en cuanto a las provisiones. Así, el ejército estará plenamente provisto de comida.

Cuando un país se empobrece a causa de operaciones militares, es debido al transporte distante; llevar suministros a largas distancias deja al pueblo desamparado. Mientras las tropas están reunidas, los precios suben. Cuando los precios suben, la riqueza del pueblo baja. Cuando la riqueza baja, el pueblo sufre duras exigencias. Con esta pérdida de riqueza y fuerzas, los que tienen recursos se ven extremadamente empobrecidos, y siete décimas partes de sus recursos se disipan. Y entre los gastos del gobierno, aquellos debidos a reponer carros rotos, caballos agotados, armaduras y cascos, arcos y flechas, escudos, manteletes, y carros de suministros, consumen hasta un 60 por ciento del total.

Por ello, 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.

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.

Por ejemplo, en una lucha de carros de combate en la que diez carros enemigos han sido capturados, recompensad al que ha tomado el primero. Reemplazad las banderas enemigas con las propias, mezclad los carros capturados con los vuestros, y montadlos. Tratad bien a los prisioneros de guerra, y cuidad de ellos. Esto es llamado

vencer una batalla y salir reforzado.

Por todo esto, y dado que lo único valioso en la guerra es la victoria, no prolongueis las operaciones. Y el general que comprende como emplear las tropas, es el árbitro del destino de la nación.

## **Estrategia ofensiva**

Generalmente, la mejor política en la guerra es tomar un estado intacto; arruinarlo es inferior. Capturar el ejército enemigo entero es mejor que destruirlo. Tomar intacto un regimiento, una compañía o un escuadrón, es mejor que destruirlo.

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

De este modo, lo que es de máxima importancia en la guerra es atacar la estrategia del enemigo. Lo segundo mejor es romper sus alianzas mediante la diplomacia. En tercer lugar viene atacar a su ejército. Y la peor de todas las estrategias es atacar ciudades.

Atacar ciudades es algo que solo ha de hacerse cuando no hay ninguna otra alternativa, ya que la preparación de escudos y su transporte, y tener preparadas las armas y el equipo necesario, requiere al menos tres meses, y montar las máquinas de asedio y las escalas para asaltar las murallas, requiere otros tres meses adicionales. El general, incapaz de controlar su impaciencia, ordenará a las tropas cargar contra las murallas, con el resultado de que un tercio de ellas perecerá sin haber tomado la ciudad. Así de calamitoso es atacar ciudades.

Así pues, los verdaderamente hábiles en la guerra someten al ejército enemigo sin batallar. Capturan las ciudades enemigas sin asaltarlas, y se apoderan del estado enemigo sin campañas prolongadas. Su meta es tomar intacto todo cuanto hay bajo el cielo, mediante consideraciones estratégicas. Como resultado, sus tropas no se desgastarán, y las ganancias serán completas.

Este es el arte de la estrategia ofensiva.

En consecuencia, el arte de usar tropas es éste: Si se es diez veces superior al enemigo, rodeadle. Si se es cinco veces más fuerte, atacadle. Si se tiene el doble de

fuerzas, dividídle. Si se está a la par, superadle mediante un buen plan. Si se está en inferioridad numérica, sed capaces de mantener abierta una vía de retirada. Y si se está en desventaja en todos los aspectos, sed capaces de eludirle, pues una fuerza pequeña no es nada excepto botín para una más poderosa, si se enfrenta a ella temerariamente.

El general es el asistente del soberano del estado. Si esta asistencia es estrecha, el estado será fuerte sin duda; si es débil, el estado será ciertamente débil.

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.

Por otra parte, hay cinco casos en los que puede predecirse la victoria:

.- El que sabe cuando puede luchar y cuando no, saldrá victorioso.

.- El que comprende cómo luchar, de acuerdo con las fuerzas del adversario, saldrá victorioso.

.- Aquél cuyas filas estén unidas en un propósito, 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.

Por tanto os digo: Conoce a tu enemigo y concómete 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. Si eres ignorante de tu enemigo y de ti mismo, puedes estar seguro de ser derrotado en cada batalla.



## Disposiciones

Los guerreros expertos de los tiempos antiguos, en primer lugar se hacían a sí mismos invencibles, y entonces aguardaban un momento de vulnerabilidad por parte del enemigo. La invencibilidad depende de uno mismo, pero la vulnerabilidad del enemigo depende de él. De esto se deduce que quien es experto en la guerra puede hacerse a sí mismo invencible, pero no es seguro que sea capaz de hacer que el enemigo sea vulnerable. Dicho de otra forma: uno puede saber cómo vencer, pero esto no significa necesariamente que vaya a vencer.

Defiendete cuando no puedas derrotar al enemigo, y ataca al enemigo cuando puedas vencerle. Uno se defiende cuando su fuerza es inadecuada; ataca cuando es abundante. Aquellos que son hábiles en defenderse se ocultan a sí mismos como bajo nueve capas de tierra; aquellos que lo son en ataque caen como un relámpago desde el cielo. Por tanto, aquellos hábiles en atacar y en defenderse son capaces tanto de protegerse a sí mismos como de lograr una victoria aplastante.

Prever una victoria que un hombre ordinario puede prever, no es el espíritu de la excelencia. No importa si triunfas en la batalla y eres aclamado universalmente como "experto", pues levantar una hoja caída no requiere tener gran fuerza, distinguir entre el día y la noche no es prueba de gran visión, oír un trueno no es muestra de oído agudo.

En los tiempos antiguos, aquellos que eran llamados "hábiles en la guerra" conquistaban a enemigos fácilmente conquistables. 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. Sin riesgos, ciertamente se consigue la victoria: se puede conquistar a un enemigo ya derrotado, sin necesidad de planear el combate.

Por lo tanto, el comandante hábil toma una posición en la que no puede ser derrotado, y no pierde la oportunidad de vencer a su enemigo. Un ejército victorioso siempre busca batalla después de que sus planes le indiquen que la victoria es posible, mientras que un ejército destinado a la derrota lucha con la esperanza de vencer, pero sin ningún plan. Los que son expertos en la guerra cultivan sus políticas y se adhieren estrictamente a las reglas trazadas. De este modo, tienen en su poder el control de los acontecimientos.

Los elementos del arte de la guerra son: primero, la medida del espacio; segundo, la estimación de las cantidades; tercero, los cálculos; cuarto, las comparaciones; y quinto, las posibilidades de victoria. La medida del espacio deriva

del terreno. Las comparaciones se hacen a partir de las cantidades y los cálculos, y se determina la victoria según estas comparaciones. Así pues, un ejército victorioso equivale a un saco en equilibrio contra un grano de arroz, y un ejército derrotado es como un grano de arroz en equilibrio contra un saco.

Es a consecuencia de las disposiciones tomadas, que un general es capaz de hacer que sus soldados luchen con el efecto de las aguas que, súbitamente liberadas de una presa, caen sobre un abismo sin fondo.

## **Actitud del Ejército**

Generalmente, mandar un gran ejército es lo mismo que mandar a unos pocos hombres. Es una cuestión de organización. Y dirigir un gran ejército es lo mismo que dirigir a unos pocos hombres. Es una cuestión de formación y señales.

Que un ejército sea capaz de soportar el ataque enemigo sin sufrir la derrota se debe a las operaciones conjuntas de fuerzas normales y fuerzas extraordinarias. Las tropas cargando contra el enemigo como una piedra de molino contra un montón de huevos, es un ejemplo de una sólida actuación contra una vacía.

Generalmente, en la batalla, se usa la fuerza normal para resistir, y las fuerzas extraordinarias para vencer. Los recursos de aquellos que son expertos en el uso de fuerzas extraordinarias son tan infinitos como el cielo, tan inagotables como el fluir de los grandes ríos, puesto que terminan y recomienzan -cíclicamente, como los movimientos del sol y la luna-. Pueden morir y renacen -recurrentes, como es el paso de las estaciones-. Las notas musicales son como las estaciones. Son solo cinco en número, pero sus combinaciones son tan infinitas que nadie puede visualizarlas todas. Los sabores son solo cinco en número, pero sus mezclas son tan variables que nadie puede degustarlas todas. En la batalla, solo existen las fuerzas normales y las extraordinarias, pero sus combinaciones tampoco tienen límite, nadie puede comprenderlas todas. Pues estas dos fuerzas se reproducen mutuamente. Es como el movimiento sin fin en un círculo. ¿Quién puede agotar las posibilidades de sus combinaciones?

Cuando las aguas torrenciales arrastran las piedras, es a causa de su impulso; cuando el vuelo de un halcón rompe el cuerpo de su presa, es a causa de su precisión. Así pues, el impulso de aquel experimentado en la guerra es aplastante, y su ataque extremadamente preciso. Su potencial es el de un carcaj lleno; su precisión, el soltar la cuerda del arco.

En medio del tumulto, la batalla parece caótica, pero no debe existir desorden en las propias tropas. El campo de batalla puede parecer confusión y caos, pero el bando propio debe permanecer ordenado. Así será a prueba de derrotas. La confusión aparente es el resultado de una buena ordenación; la cobardía aparente, del coraje; la debilidad aparente, de la fuerza. Orden y desorden dependen de la organización y la dirección; coraje y cobardía, de las circunstancias; fuerza y debilidad, de las disposiciones tácticas.

Así pues, el que es capaz de hacer moverse al enemigo, lo hace creando una situación, de acuerdo con la cual el enemigo actuará. Tienta al enemigo con algo que desea alcanzar. Manténle en movimiento sosteniendo ese algo fuera de su alcance, y entonces, atácale con tropas escogidas.

Un comandante experto obtiene la victoria de la situación, y no la exige de sus subordinados. Selecciona los hombres adecuados y explota la situación. El que es capaz de usar la situación, usa a sus hombres en la lucha como rodillos o como bloques de piedra: la naturaleza de un rodillo es tal que en suelo llano permanece estático; en pendiente, se mueve. Un bloque cuadrado de piedra detiene cualquier cosa; si es redondo, arrolla.

Así pues, la energía de las tropas hábilmente dirigidas en la batalla puede compararse al impulso de una rueda de molino que se deja rodar desde lo alto de una pendiente de mil metros de altura.

## **Vacio y Actualidad**

Generalmente, el que ocupa primero el campo de batalla y espera al enemigo puede descansar, y aquel que llega más tarde a escena y se precipita a la lucha, comienza cansado. De este modo, el que es experto en la guerra atrae al enemigo al campo de batalla, y no se deja llevar allí por el enemigo.

El que es capaz de hacer que el enemigo llegue al campo propio lo consigue ofreciendo a éste algún tipo de ventaja. Y el que es capaz de retardar la llegada del enemigo lo consigue haciendo que éste se detenga por precaución. Así pues, cuando el enemigo está descansado, sé capaz de agotarlo; cuando está bien alimentado, sé capaz de hacerle pasar hambre; cuando está descansando, haz que se mueva.

Toma los lugares que sea incapaz de rescatar; desplázate suavemente en la dirección por donde seas menos esperado.

Cuando eres capaz de desplazarte mil li sin cansarte, es debido a que viajas por lugares donde no hay enemigos. La forma de asegurarte de tomar aquello que atacas es atacando el lugar que el enemigo no defiende o no puede proteger. La forma de asegurarte de mantener la posición que defiendes es defender una posición que el enemigo teme o no es capaz de atacar. Por lo tanto, contra aquellos hábiles en ataque, el enemigo no sabrá cómo defenderse, y contra aquellos expertos en la defensa, el enemigo no sabrá cómo atacar.

Sútil e insustancial, el experto no deja huella. Tan divinamente misterioso que es inaudible. Así es el dueño del destino del enemigo. Su ofensiva será irresistible si la lanza contra las posiciones débiles del contrario. No puede ser sobrepasado cuando se retira, si se mueve rápidamente. Cuando yo decido presentar batalla, mi enemigo, incluso protegido por altos muros y profundos fosos, no puede evitar enfrentarse a mí, pues ataco una posición que debe defender. Cuando yo deseo evitar la batalla, puedo defenderme simplemente trazando una línea en el suelo: el enemigo será incapaz de atacarme, pues he hecho que se desplazase a un lugar distinto del que él deseaba.

Si soy capaz de determinar las disposiciones del enemigo mientras que, al mismo tiempo, oculto las mías, entonces puedo concentrar mis fuerzas, y las suyas han de dividirse. Y si yo me concentro mientras él se divide, puedo usar toda mi fuerza para atacar una fracción de la suya. Por tanto, seré superior numéricamente. Si soy capaz de usar a muchos para golpear a unos pocos en un punto seleccionado, aquellos caerán sin remisión.

El enemigo no debe conocer donde intentaré presentar batalla. Pues si él no sabe donde intento batallar, debe hacer preparativos en muchos lugares diferentes. Y cuando él se prepara en muchos lugares, aquellos con los que tendré que luchar serán menos. Si se prepara en el frente, su retaguardia será débil, y si prepara su retaguardia, su frente será frágil. Si refuerza su izquierda, su derecha será vulnerable, y si refuerza su derecha, le quedarán pocas tropas para la izquierda. Y si envía tropas a todas partes, será débil en todas partes. La inferioridad numérica deriva de tener que resguardarse contra los ataques posibles; la superioridad numérica deriva de forzar al enemigo a hacer este tipo de preparativos contra nosotros. Si uno sabe donde y cuando se libraré la batalla, sus tropas pueden marchar mil li y llegar al lugar. Pero si uno ignora cual será el campo de batalla o el día en que se libraré, la izquierda será incapaz de ayudar a la derecha y la derecha será incapaz de ayudar a la izquierda, y la vanguardia será incapaz de apoyar a la retaguardia, y viceversa. Mucho más aún si se hallan separadas por decenas de li o, incluso, por solo unos pocos. A pesar de estimar las tropas del contrario como numerosas, ¿de qué le beneficia esta superioridad respecto al resultado final de la guerra?. Así pues, la victoria puede aún alcanzarse,

pues incluso si el enemigo es numéricamente superior, puede evitarse el encuentro directo con su totalidad.

Analiza los planes del enemigo de forma que puedas averiguar sus puntos débiles y sus puntos fuertes. Agítale de cara a identificar las pautas de sus movimientos. Ponle señuelos para que revele sus disposiciones, y determina su posición. Lanza un ataque de prueba para aprender donde es fuerte y donde es deficiente. El principal objetivo en la disposición de las tropas propias es situarlas sin que presenten una forma identificable. De este modo, ni el más penetrante de los espías puede entrometerse, ni el más sabio puede trazar planes contra ti.

Es de acuerdo con la situación, el cómo los planes llevan a la victoria, pero la mayoría no entiende esto. Aunque cualquier puede ver los aspectos externos, nadie comprende cómo se ha alcanzado realmente la victoria. Cuando se gana una batalla, las tácticas no deben repetirse. Uno debe siempre responder a las circunstancias en una infinita variedad de modos.

Ahora, un ejército puede ser semejante al agua, pues al igual que el agua que fluye evita las alturas y se dirige al llano, un ejército debe evitar la fuerza y atacar sobre la debilidad. Y al igual que el agua fluye y toma forma de acuerdo con el terreno, así un ejército se dirige a la victoria de acuerdo con la situación del enemigo. Igual que el agua no tiene una forma constante, no hay condiciones constantes en la guerra. Al que es capaz de conseguir la victoria modificando sus tácticas de acuerdo con la situación del enemigo, bien puede llamarsele divino.

De los cinco elementos (agua, fuego, metal, madera y tierra), ninguno predomina siempre; de las cuatro estaciones, ninguna dura para siempre; de los días, algunos son largos y otros cortos, y la luna crece y mengua. Esta es también la regla que rige en el empleo de tropas.

## **Maniobras**

Normalmente, en tiempo de guerra, el general recibe sus órdenes del soberano del estado. Durante el proceso de organización de las tropas y movilización de sus hombres, para convertir su ejército en una entidad armoniosa y colocarla en posición, nada es más difícil que el arte de maniobrar hasta posiciones ventajosas. Lo complejo del tema es convertir la ruta más intrincada en la ruta más directa, y distraer al enemigo con señuelos. Para lograrlo, debes ponerte en marcha después de que lo haga el contrario, y llegar al campo de batalla antes que él. Quien es capaz de hacer esto muestra su conocimiento del artificio de la distracción.

La ventaja y el peligro son materias inherentes ambas al hecho de maniobrar para alcanzar una posición ventajosa. Aquel que pone en movimiento al ejército entero, junto con su impedimenta, persiguiendo una posición ventajosa, no la obtendrá. Si abandona el campamento y toda la impedimenta en la lucha por obtener ventaja, perderá todo su equipo. Si ordena a sus hombres realizar marchas forzadas sin armadura, sin detenerse día y noche, para cubrir el doble de la distancia usual en un desplazamiento, y cubriendo cien li en la lucha por la ventaja, es posible que vea como sus comandantes son capturados.

Los hombres más fuertes y resistentes llegarán primero, y los más débiles estarán aún atrás; así pues, si se emplea este método, tan solo la centésima parte del ejército llegará a su destino. En una marcha forzada de cincuenta li, el comandante de la vanguardia caerá probablemente, pero la mitad de sus hombres llegarán. En una marcha forzada de treinta li, solo llegarán dos tercios. Esto significa que un ejército en el que se deje atrás el equipo pesado, suministros, comida y equipajes estará perdido.

Aquel que no está de acuerdo con los designios de sus vecinos, no debe entrar en alianzas con ellos. Aquellos que no conocen las condiciones de montañas y bosques, desfiladeros peligrosos, marismas y pantanos, no pueden dirigir la marcha de un ejército. Aquellos que no emplean guías locales son incapaces de obtener ventajas del terreno.

La guerra se basa en el engaño. Muevete cuando sea ventajoso y crea cambios en la situación dispersando y concentrando tus fuerzas. Cuando entras en campaña, sé rápido como el viento; haciendo marchas normales, majestuoso como el bosque; en las incursiones y saqueos, feroz como el fuego; cuando te detienes, firme como las montañas. Si te escondes, sé tan insondable como las cosas más allá de las nubes; en movimiento, cae como el rayo. Para saquear una región, dispersa tus fuerzas. Cuando conquistas un territorio, defiende los puntos estratégicos.

Sopesa la situación antes de efectuar movimiento alguno. Aquel que domina el artificio de la diversión saldrá victorioso.

Así es el arte de maniobrar.