

EL ARTE DE LA GUERRA DE SUN TZU

孫子兵法

Sun Tzu



Juan Peza

EL ARTE DE LA GUERRA DE SUN TZU

Edición integral con los 13 capítulos.

SUN TZU,
Interpretado por
JUAN PEZA



Copyright © 2024 Juan Peza
Todos los derechos reservados.

A mi madre.



CONTENIDO

CONTENIDO	6
PREFACIO	8
INTRODUCCIÓN.....	10
EL ARTE DE LA GUERRA DE SUN TZU	13
1. EVALUACIÓN.....	14
2. EN LA GUERRA.....	18
3. ATAQUE	21
4. DISPOSICIÓN.....	24
5. ENERGÍA Y CONFIGURACIÓN.....	27
6. DEBILIDAD Y FORTALEZA	31
7. MANIOBRAR	36
8. ADAPTACIÓN Y CAMBIOS	41

9. POSICIÓN Y AVANCE	43
10. TERRENO	49
11. NUEVE TIPOS DE TERRENO	53
12. ATAQUE CON FUEGO	62
13. USO DE ESPÍAS.....	65



PREFACIO

Este libro presenta mi versión de “El Arte de la Guerra de Sun Tzu”, que forma parte del libro: **“El Arte de la Guerra de Sun Tzu + Una Perspectiva”**.

Una Perspectiva es “El Arte de la Guerra de Sun Tzu” con las frases reorganizadas, dándoles sentido como un todo y no como enseñanzas desconectadas. Al leer “El Arte de la Guerra” en la secuencia tradicional vas a tener la impresión de que las enseñanzas se repiten a lo largo del libro, además de caer en un vaivén sin sentido. Por ejemplo, de los trece capítulos que contiene el libro, Sun Tzu habla de los diferentes tipos de terreno en tres diferentes, brincando de un tema a otro y dejando confundido al lector.

En **Una Perspectiva** todo lo relacionado al terreno fue reagrupado, así como lo relativo a la estrategia, mando, costos, etc. En este libro encontrarás únicamente **El Arte de la Guerra** en su secuencia original.

Te ofrezco esta versión gratuita por las siguientes razones:

1. La versión en español más descargada de “El Arte de la Guerra” contiene versos que no aparecen en ninguna otra traducción. Es un misterio quién la escribió y de dónde surgieron esas frases. Mi conclusión es que muchos de estos versos son inventados. El problema radica en que las personas citan estas frases como si fueran auténticas palabras de Sun Tzu. Si decides dedicar tiempo a leer esta magnífica obra, al menos deberías tener la garantía de que su contenido es valioso y fidedigno.
2. Muchas de las personas que me siguen me han expresado que no tienen acceso a una versión de calidad de “El Arte de la Guerra”. Considero que “El Arte de la Guerra” es un patrimonio de la humanidad y que todos tienen el derecho de acceder a esta obra de forma gratuita. Creo firmemente que, si todo el mundo tuviera la oportunidad de leerlo y entenderlo, viviríamos en un mundo moralmente más avanzado.



INTRODUCCIÓN

Para crear mi versión de El Arte de la Guerra comparé más de quince versiones de diferentes autores. Empecé con las versiones de Joseph-Marie Amiot y de Lionel Giles como base. Tomando en cuenta el mensaje que cada uno de ellos quería contar y eliminando las explicaciones del padre Amiot —que poco tenían que ver con el libro original—, formulé mis propias frases. Sobre esta base, comencé a comparar y transformar cada frase con las versiones de los otros autores, dando como resultado la versión más completa de El Arte de la Guerra.

Es importante destacar que tomé versiones en las que la traducción se hizo directamente al español, francés e inglés, lo que me permitió tener una visión más amplia sin limitarme a las versiones en inglés.

En la siguiente tabla encontrarás un ejemplo de la diferencia entre mi versión y las de Joseph-Marie Amiot, Lionel Giles, Jean Levy y Samuel B. Griffith.

Autor	Frase
<p>Juan Peza</p>	<p>Propósito (Tao) es lo que hace que la gente esté en total acuerdo con su gobernante, dispuesta a seguirlo hasta la muerte, sin miedo al peligro o a la traición.</p>
<p>Joseph-Marie Amiot</p>	<p>La doctrina (Tao) hará nacer en todos nosotros sentimientos uniformes; inspirará la misma manera de vivir y morir y también nos hará no tener miedo a la desgracia y a la muerte.</p>
<p>Lionel Giles</p>	<p>La ley moral (Tao) hace que el pueblo esté completamente de acuerdo con su gobernante, de modo que lo seguirá sin importar su vida, sin inmutarse ante ningún peligro.</p>
<p>Samuel B. Griffith</p>	<p>Por influencia moral (Tao) me refiero a lo que hace que el pueblo esté en armonía con sus líderes, de modo que los acompañen en la vida y hasta la muerte, sin temor ni peligro mortal</p>
<p>Jean Levy</p>	<p>La virtud (Tao) es lo que asegura la cohesión entre superiores e inferiores e incita a estos últimos a acompañar a su líder tanto en la muerte como en la vida, sin temor al peligro.</p>

Independientemente de las diferencias en las frases, el punto clave aquí es la interpretación de Tao, como puedes ver, cada traductor tiene una diferente. Según la real academia española de la lengua, propósito se define como objetivo que se pretende conseguir. Aplicado a la empresa, es la razón de ser de esta. El propósito sustenta la visión y la misión empresarial y por ende la cultura. Si las personas comprenden el propósito, pueden comprender las orientaciones estratégicas y participar activamente.

Teniendo en cuenta la definición, mi experiencia y la forma en que el termino Tao se utiliza en otras frases del libro, lo he traducido como Propósito.

**EL ARTE DE LA
GUERRA
DE SUN TZU**



1. Evaluación

Sun Tzu dijo:

1.1 La guerra es un asunto vital para el estado.

1.2 Es una cuestión de vida o muerte, es el camino a la supervivencia o a la extinción.

1.3 Es un asunto que no debe ser descuidado y que debe ser analizado minuciosamente.

1.4 La guerra está gobernada por cinco factores que debes comparar en tus cálculos con el fin de determinar la situación real:

El primero es el Propósito (Tao).

El segundo el Tiempo (Cielo).

El tercero el Terreno.

El cuarto el Mando.

El quinto el Método.

1.5 Propósito (Tao) es lo que hace que la gente esté en total acuerdo con su gobernante, dispuesta a seguirlo hasta la muerte, sin miedo al peligro o a la traición.

1.6 El Tiempo es el Yin y el Yang, la oscuridad y la luz, el frío y el calor, y los cambios de estación.

1.7 El Terreno es elevado o llano, cercano o lejano, amplio o estrecho, difícil o fácil, mortal o viable.

1.8 El Mando es la sabiduría, la sinceridad, la humanidad, el coraje y el rigor del general.

1.9 Por Método debe ser comprendido, la disciplina, la cadena de mando y la logística.

1.10 No hay general que no haya escuchado de estos cinco factores. Aquel que los entienda será victorioso, aquel que no los entienda fracasará. Por lo tanto, utiliza estos factores en tu preparación y cálculos.

1.11 Para determinar la situación real, pregúntate:

¿Cuál de los soberanos está impregnado del propósito?

¿Cuál de los generales es más hábil?

¿Con quién recaen las ventajas derivadas del tiempo y del terreno?

¿Quién aplica el método de manera más eficaz?

¿Qué ejército es más fuerte?

¿Quién tiene los oficiales y soldados mejor capacitados?

¿Quién tiene el sistema de recompensas y castigos más claro y eficaz?

Respondiendo a esto, es como puedo determinar la situación real y prever quién será victorioso o derrotado.

1.12 El general que escucha mi consejo y lo aplica, será victorioso; debe ser dejado al mando del ejército. El general que no escucha mi consejo y no lo aplica, será derrotado; debe ser destituido.

1.13 Después de seguir mi consejo y generar energía y momentum balanceando sus fuerzas, es necesario crear condiciones que permitan la utilización de tácticas inesperadas. Entiéndase con esto adaptarse siempre a las circunstancias para aprovechar la mínima oportunidad de obtener una ventaja.

1.14 La guerra está basada en el engaño.

Por tanto, cuando puedas atacar, debes parecer incapaz.

Cuando estés listo a usar tu fuerza debes parecer inactivo.

Cuando estés cerca debes hacer que el enemigo piense que estás lejos.

Cuando estés lejos debes hacerle creer que estás cerca.

1.15 Atrae al enemigo con perspectivas de ventaja.

Captúralo mediante la confusión.

Si el enemigo es sólido, prepárate.

Si es fuerte, evádelo.

Si es colérico, busca irritarlo.

Muéstrate humilde para fomentar su arrogancia.

Si está en reposo, oblígalo a esforzarse.

Si sus fuerzas están unidas, divídelas.

Ataca donde no esté preparado, surge en donde menos lo espere.

1.16 Estas estratagemas llevan a la victoria. No deben ser reveladas con anticipación.

1.17 Un general victorioso hace muchas estimaciones antes de que la batalla sea librada. Un general perdedor hace pocas estimaciones con anticipación.

1.18 De este modo, hacer estimaciones y encontrar ventajas a su favor lleva a la victoria, hacer estimaciones y encontrar pocas ventajas a su favor lleva a la derrota, ¡Cuánto más no hacer estimaciones ni encontrar ventaja alguna! Analizando la situación de esta manera, puedo prever quién es probable que gane o pierda.

2. En la Guerra

Sun Tzu dijo:

2.1 En general, las operaciones de guerra requieren: mil cuadrigas ligeras, mil cuadrigas pesadas, cien mil soldados con armadura, provisiones para mantener al ejército a quinientos kilómetros de distancia, gastos en casa y en el frente; que incluyen: el entretenimiento de los invitados, pequeños objetos como cola y laca, y el mantenimiento de las cuadrigas y armaduras; con todo esto se alcanzará un total de mil piezas de oro al día. Ese es el costo de levantar una armada de cien mil hombres.

2.2 Durante la batalla lo que importa es la victoria, si tardas en lograrla las armas perderán eficacia y el ardor de las tropas declinará.

2.3 Si sitias una ciudad, tus fuerzas se agotarán.

2.4 Si la campaña se extiende, los recursos del estado no serán suficientes.

2.5 Estando tus armas desgastadas, tu ardor apagado, tu fuerza exhausta y tus recursos consumidos, otros líderes brotarán para tomar ventaja de tu debilidad. Entonces ningún general, por sabio que sea, podrá contrarrestar la situación.

2.6 Por consiguiente, aunque hemos escuchado de campañas torpes pero rápidas, nunca nadie ha escuchado de una campaña inteligente pero prolongada.

2.7 No hay ningún país que se haya visto beneficiado de una guerra prolongada.

2.8 Aquel que no es completamente consciente de los peligros que conlleva una guerra, no puede ser consciente de sus ventajas ni de la mejor manera de desarrollarla.

2.9 El general hábil no requerirá de un segundo reclutamiento de soldados, ni de transportar provisiones más de tres veces.

2.10 Trae consigo el material de guerra desde su patria, pero se procura el alimento de las reservas del enemigo. Así, el ejército tendrá provisiones suficientes para sus necesidades.

2.11 Lo que empobrece a un estado es el mantenimiento de un ejército a distancia. Contribuir para mantener un ejército a distancia hace que los ciudadanos se empobrezcan.

2.12 Por otro lado, la cercanía de un ejército hace que los precios aumenten; cuando los precios son altos la riqueza de las personas se agota; cuando su riqueza se ha agotado, los campesinos sufrirán a causa de fuertes exacciones.

2.13 Cuando un estado pierde su riqueza y su fuerza, las casas de las personas serán despojadas y una séptima parte de su riqueza será disipada; mientras el gobierno gasta por el equipamiento del ejército (los carruajes rotos, los caballos agotados, las armaduras y los cascos, las flechas y los arcos, las lanzas y los escudos, las carretas pesadas y los bueyes) el gasto será de una sexta parte del total de sus ingresos.

2.14 Por tal motivo, un general sabio persiste en procurarse alimento del enemigo. Una provisión del enemigo es equivalente a veinte suyas, asimismo un kilo de forraje del enemigo es igual a veinte suyos.

2.15 Fomenta la ira en tus soldados para derrotar al enemigo. Incita el deseo de ganancia para apoderarte de su riqueza.

2.16 Así, en una batalla de cuadrigas, cuando diez o más cuadrigas han sido capturadas recompensa al primero en hacerlo.

2.17 Tus banderas y enseñas deben ser sustituidas por las del enemigo. Las cuadrigas capturadas deben ser mezcladas y usadas junto con las suyas. Los soldados capturados deben de ser bien alimentados y tratados con benevolencia.

2.18 Esto es a lo que llamo vencer al enemigo y volverse más fuerte.

2.19 En la guerra el objetivo es alcanzar la victoria rápidamente, no hacer campañas prolongadas.

2.20 Por lo tanto, el general que entiende la guerra es el árbitro del destino de las personas, y de él depende la seguridad de una nación.

3. Ataque

Sun Tzu dijo:

3.1 En la práctica del arte de la guerra lo mejor es tomar el estado enemigo intacto, lo peor es destruirlo; es mejor capturar intacto a un ejército que destruirlo; capturar intacto un regimiento, una compañía o un destacamento, en ese orden, es mejor que destruirlos.

3.2 Por esta razón, obtener cien veces la victoria en cien combates, no es el culmen de la excelencia; el culmen de la excelencia es vencer al enemigo sin pelear.

3.3 La mejor estrategia en la guerra es impedir los planes del enemigo atacándolo primero.

La siguiente mejor es atacar sus alianzas evitando la unión de sus fuerzas.

La siguiente es atacar a su ejército.

La peor es sitiar ciudades amuralladas.

3.4 Asedia una ciudad amurallada cuando no tengas más opción.

3.5 La preparación de las máquinas de asalto, escudos, y otros artículos de asedio, tomará tres meses; y la creación de rampas de tierra contra las murallas tomará tres meses más.

3.6 El general incapaz de controlar su irritación lanzará sus hombres al ataque como una colonia de hormigas, perdiendo un tercio de su ejército, y sin haber podido tomar la ciudad. Esas son las consecuencias desastrosas de sitiar una ciudad amurallada.

3.7 Un general hábil somete al ejército enemigo sin pelear, captura sus ciudades sin sitiarlas y destruye su estado sin campañas prolongadas.

3.8 Teniendo siempre en mente el mantener tus fuerzas intactas podrás enfrentarte a cualquiera bajo el cielo, haciendo así tu victoria completa. Este es el método de atacar con estratagema.

3.9 La regla en la guerra es:

Si nuestro ejército es diez contra uno del enemigo, hay que rodearlo.

Si es cinco contra uno, hay que atacarlo.

Si es dos contra uno, hay que dividir nuestro ejército.

Si es igual en número, hay que ser capaces de pelear

Si es ligeramente inferior en número, hay que evadirlo maniobrando.

Si es muy inferior, hay que huir de él.

3.10 Por consiguiente, aunque una pequeña fuerza pueda ofrecer resistencia en la batalla, al final será capturada por una fuerza más grande.

3.11 El general es el bastión del Estado; si el bastión es sólido en todos los puntos, el Estado será fuerte; si el bastión es inestable, el Estado será débil.

3.12 Hay tres maneras con las que el soberano puede traer desgracia a su ejército:

Ordenándole que avance o que se retire. Sin ser consciente de que este no está en capacidad de obedecer; esto se llama hacer cojear al ejército.

No conociendo los asuntos militares e intentando manejar al ejército de la misma manera que administra el reino; esto causa confusión en los rangos.

Compartiendo responsabilidades e interfiriendo en la organización del ejército sin entender su funcionamiento; esto genera desconfianza en los rangos.

3.13 Estando el ejército inquieto y desconfiado, el problema vendrá de los líderes vecinos que querrán aprovechar la situación; esto es a lo que se le llama crear caos en su propio ejército para darle la victoria al enemigo.

3.14 Existen cinco maneras en que se puede conocer la victoria:

Ganará quien sepa cuándo pelear y cuándo no pelear.

Ganará quien sepa cómo y cuándo manejar una fuerza superior y una inferior.

Ganará quien su ejército sea animado con el mismo propósito en todos los rangos.

Ganará quién, preparado, esperará para tomar al enemigo cuando no esté preparado.

Ganará quien tenga un general competente y que éste no sea interferido por el soberano.

3.15 Por esta razón el dicho: “Si conoces al enemigo y te conoces a ti mismo, no estarás en peligro en cien batallas. Si te conoces a ti mismo, pero no al enemigo, por cada victoria sufrirás una derrota. Si no te conoces ni a ti ni al enemigo, sucumbirás en cada batalla”.

4. Disposición

Sun Tzu dijo:

4.1 Los mejores estrategias de la antigüedad primero se ponían más allá de la derrota y después esperaban la oportunidad de derrotar al enemigo.

4.2 Hacernos invencibles está en nuestras manos, pero es el enemigo mismo quien da la oportunidad de derrotarlo. De esta manera el buen estratega es capaz de protegerse contra la derrota, pero no puede asegurar la derrota del enemigo.

4.3 Por eso se dice: Uno puede saber cómo obtener la victoria sin ser capaz de lograrla.

4.4 Protección contra la derrota implica tácticas de defensa; posibilidad de derrotar al enemigo implica tácticas de ataque.

4.5 Permanece en defensa cuando tu fuerza sea insuficiente, ataca cuando tu fuerza sea abundante.

4.6 El general hábil en defensa se esconde en lo más profundo de la tierra; él que es hábil en el ataque destella desde lo más alto del cielo. Así, es capaz de protegerse y de alcanzar una victoria completa.

4.7 Concebir una victoria que puede ser percibida por la gente común no es la cima de la excelencia.

4.8 Ganar una batalla y que el mundo entero elogie al general tampoco es la cima de la excelencia.

4.9 Levantar una hoja en otoño no es señal de gran fuerza; ver el sol y la luna no es señal de una visión aguda; escuchar el sonido de un trueno no es señal de un oído muy fino.

4.10 En la antigüedad los que eran considerados hábiles en la guerra eran aquellos que no solamente ganaban, sino que sobresalían ganando con facilidad. Por lo tanto, sus victorias no les daban ni reputación de sabios ni de valientes.

4.11 Ganaban sus batallas sin cometer errores — no cometer errores significa actuar donde la victoria es segura — conquistando a un enemigo que ya estaba derrotado.

4.12 Por esta razón el buen estratega se posiciona en un terreno donde sea imposible la derrota, y no deja pasar la oportunidad de derrotar al enemigo.

4.13 Entonces, un estratega victorioso primero establece las condiciones para la victoria y después busca entablar batalla. Un estratega derrotado, primero busca entablar batalla y después intenta establecer las condiciones para la victoria.

4.14 El estratega consumado cultiva el Propósito, y estrictamente preserva el Método; por lo tanto, puede gobernar la victoria y la derrota.

4.15 En cuanto al método militar:

Primero es medición.

Segundo, evaluación de las fuerzas.

Tercero, cálculo de efectivos

Cuarto, comparación

Quinto, victoria.

4.16 La medición se deriva del terreno; la evaluación de las fuerzas, de la medición; el cálculo de efectivos, de la evaluación de las fuerzas; la comparación, del cálculo de efectivos; y la victoria, de la comparación.

4.17 Un ejército victorioso es como un kilo balanceado contra un gramo. Un ejército derrotado es como gramo balanceado contra un kilo.

4.18 El ataque de un ejército victorioso es como la caída de las aguas de un embalse al ser liberadas desde lo alto de una montaña. Esto es gracias a las disposiciones tácticas.

5. Energía y configuración

Sun Tzu dijo:

5.1 El principio de control de un ejército numeroso es el mismo que el del control de unos cuantos hombres, es una cuestión de división y organización.

5.2 Pelear con un gran ejército bajo tu mando no es diferente de pelear con un ejército pequeño, es una cuestión de formación y establecimiento de signos y señales.

5.3 Lo que asegura que un ejército resista el ataque enemigo sin ser derrotado es el uso de tácticas convencionales y tácticas extraordinarias.

5.4 El impacto de tu ejército sobre el del enemigo debe de ser como una piedra lanzada contra un huevo. Esto se obtiene con el uso de lo "unido" y lo "desunido".

5.5 En una batalla, generalmente se utilizan las tácticas convencionales para entrar en combate y las tácticas extraordinarias para asegurar la victoria.

5.6 Los recursos de los maestros de las tácticas extraordinarias son inagotables como el cielo y la tierra; interminables como los ríos y mares; cíclicos como el sol y la luna, que terminan para empezar de nuevo; y como las cuatro estaciones que mueren para renacer.

5.7 Solo hay cinco notas musicales, pero su combinación da lugar a más melodías de las pueden escucharse.

5.8 Solo hay cinco colores primarios, pero su combinación da lugar a más colores de los que pueden ser vistos.

5.9 Solo hay cinco sabores fundamentales, pero su combinación da lugar a más sabores de los que se pueden degustar.

5.10 Solo hay dos métodos de ataque, las tácticas convencionales y las tácticas extraordinarias, pero su combinación da lugar a más series de maniobras de las que se pueden prever y comprender.

5.11 Las tácticas convencionales y las tácticas extraordinarias se crean entre sí en ciclos continuos, como si formaran un círculo sin principio ni fin. ¿Quién entonces puede conocer y utilizar todas sus combinaciones?

5.12 Que la rapidez del caudal haga rodar las rocas a su paso, se debe a su fuerza.

5.13 Que el halcón logre destruir los huesos de su presa, se debe a su rapidez de decisión y a su control al embestir en el momento exacto.

5.14 Por lo tanto, la fuerza del experto estratega es abrumadora y su rapidez de decisión es exacta y precisa.

5.15 La fuerza puede ser comparada a una ballesta en tensión, y la rapidez de decisión a la activación el disparador.

5.16 En la agitación y tumulto de la batalla pareciera haber desorden, pero esto es solo una apariencia; entre la confusión y el desorden, tu formación puede no tener vanguardia ni retaguardia, sin embargo, tu ejército no podrá ser derrotado.

5.17 El fingimiento de desorden, de temor y de debilidad, son el resultado de un orden perfecto, de gran valentía y de una fuerza superior.

5.18 Orden o desorden dependen de la organización; valentía o temor dependen de la configuración y de la energía; fuerza o debilidad dependen de las disposiciones tácticas.

5.19 Por lo tanto, el experto en manipular los movimientos del enemigo se muestra con una formación que lo hará reaccionar. Seduce al enemigo dándole o sacrificando algo que seguramente tomará.

5.20 Mantén en movimiento al enemigo con señuelos, y después, con un grupo de hombres selectos, espéralo para emboscarlo.

5.21 El experto en guerra busca la victoria a través de su fuerza y configuración estratégica, sin depender únicamente en sus subordinados. Por ello escoge a los hombres adecuados y toma ventaja de la configuración estratégica.

5.22 Al aprovechar su fuerza y configuración estratégica es capaz de dirigir a sus hombres como si éstos fueran troncos y piedras rodando. La esencia del tronco y la piedra es de permanecer sin movimiento en un terreno plano y de moverse solo cuando están en una pendiente; si su forma es cuadrada, finalmente se detienen, pero si es redonda seguirán rodando.

5.23 De esta manera, la energía o momentum generada por el experto estratega a través de la configuración estratégica es como la fuerza de una piedra rodando montaña abajo a miles de pies de altura. Esto es energía.

6. Debilidad y fortaleza

Sun Tzu dijo:

6.1 Quienquiera que sea el primero en llegar al campo de batalla, estará en descanso esperando la llegada del enemigo. Quienquiera que sea segundo en llegar al campo de batalla, llegará cansado y tendrá que apresurarse para pelear.

6.2 Por lo tanto, el buen estratega controla los movimientos del enemigo atrayéndolo hacia él, pero no permite que el enemigo lo controle.

6.3 Atrayéndole con alguna supuesta ventaja, puedes hacer que el enemigo se aproxime por voluntad propia; mostrándole un peligro potencial o haciéndole daño en un punto que tendrá que defender, lo puedes detener.

6.4 Si el enemigo está descansado, hostígalo.

6.5 Si está bien suministrado de alimento, hazlo morir de hambre.

6.6 Si está acampando, oblígalo a moverse.

6.7 Aparece en lugares que el enemigo va a apresurarse a defender.

6.8 Marcha rápidamente a lugares donde el enemigo menos lo espere.

6.9 Un ejército puede marchar quinientos kilómetros sin peligro y sin cansarse si marcha por lugares donde el enemigo no está.

6.10 Puedes asegurarte de lograr tus objetivos si atacas lugares que el enemigo no defiende. Puedes mantener tu defensa firme si defiendes lugares que el enemigo no atacará.

6.11 Por ende, el experto en ataque acomete donde su oponente no sabe dónde ni como defender; el experto en defensa hace que su oponente no sepa dónde ni como atacar.

6.12 ¡Sutil!, sutil, al punto de no tener forma, ¡Misterioso!, misterioso, al punto de no hacer sonido alguno; siendo así, el experto estratega se vuelve el amo del destino del enemigo.

6.13 Avanza sin resistencia por que ataca los puntos débiles del enemigo; se retira sin peligro porque sus movimientos son más rápidos que los de su oponente.

6.14 Por lo tanto, si desea combatir, atacará un lugar que el enemigo estará obligado a defender, incluso si está protegido por grandes murallas y fosas profundas, el enemigo se verá forzado a pelear.

6.15 Si no desea combatir, el enemigo no podrá atacarlo —incluso trazando únicamente una línea en el suelo para protegerse— ya que desvió los movimientos de este de su objetivo.

6.16 Si haces que el enemigo muestre sus formaciones sin tu mostrar las tuyas, tus fuerzas permanecerán concentradas mientras que las del enemigo estarán divididas.

6.17 Manteniendo tu ejército unido, mientras que el del enemigo está dividido en diez partes, podrás atacarlo con una fuerza diez veces superior. Así tu ejército será numeroso y el del enemigo reducido.

6.18 Si puedes atacar una fuerza inferior con una superior, no importa contra quien pelees, éste estará en una situación desesperada.

6.19 El lugar que tienes pensado atacar no debe darse a conocer, así, el enemigo tendrá que preparar su defensa en muchos puntos diferentes; de este modo, con el ejército enemigo distribuido en diferentes puntos, el número de unidades que tendrás que enfrentar en un momento dado será reducido.

6.20 Cuando el enemigo tenga que fortalecer su vanguardia, debilitará su retaguardia; al reforzar su retaguardia, debilitará su vanguardia; cuando tenga que fortalecer su izquierda, debilitará su derecha; al reforzar su derecha, debilitará su izquierda. Si refuerza todos sus puntos, en todas partes será vulnerable.

6.21 Desventaja resulta de prepararse contra posibles ataques; ventaja resulta de hacer que el enemigo se prepare contra ti.

6.22 Conociendo el lugar y la fecha de la próxima batalla, puedes marchar quinientos kilómetros de distancia y seguir preparado para el combate.

6.23 Si no conoces ni el lugar ni la fecha de la próxima batalla, el ala izquierda no podrá reforzar el ala derecha, ni la derecha a la izquierda; la vanguardia no será capaz de reforzar la retaguardia, ni la retaguardia a la vanguardia. Cuanto más si los refuerzos no están a menos de cincuenta kilómetros, e incluso, estando los más cercanos a unos cuantos kilómetros.

6.24 De acuerdo con mis cálculos, el ejército de Yueh es numeroso, ¿acaso esto les da una ventaja para alcanzar la victoria? Por lo tanto, yo digo que la victoria puede ser lograda.

6.25 Aunque el enemigo sea numeroso puedes impedir que pelee. Conspira para descubrir sus planes y puedas discernir cuales de sus estrategias son buenas y cuales son malas.

6.26 Provócalo con el fin de comprender la base de sus movimientos. Determina sus disposiciones con el fin de descubrir si el terreno le es favorable o no.

6.27 Lanza escaramuzas contra el enemigo para comprender en que punto su fuerza es abundante y en qué punto insuficiente.

6.28 La habilidad máxima en la disposición del ejército es la disposición sin forma. Cuando un ejército aparenta no tener forma los mejores espías no son capaces de entenderla y los generales más sabios no pueden desarrollar un plan en su contra.

6.29 Generar la victoria a través de la disposición del ejército en base a la del enemigo es algo que la multitud es incapaz de comprender.

6.30 Todo el mundo es capaz de comprender la disposición con la que he alcanzado la victoria, pero nadie es capaz de comprender cómo la disposición con la que la victoria fue desarrollada ha sido determinada.

6.31 No repitas la estrategia con la que ha alcanzado la victoria, deje que sea una respuesta de infinitas posibilidades, dependiendo de las circunstancias a las que te enfrentes.

6.32 Las tácticas militares pueden compararse con el agua. El agua estando en movimiento evita lo alto y se precipita sobre los puntos bajos.

6.33 Por tanto, las tácticas de un ejército victorioso evitan los puntos fuertes del enemigo y se precipitan sobre los puntos débiles.

6.34 El agua da forma a su curso a partir del terreno donde fluye; el ejército crea su victoria a partir del enemigo al que se enfrenta.

6.35 Por lo tanto, así como el agua no mantiene una forma constante, las disposiciones y fuerza del ejército en la guerra no son constantes.

6.36 Quien pueda variar y adaptar sus tácticas en relación con las del enemigo y así alcanzar la victoria, es considerado un genio.

6.37 De los cinco elementos o fases (agua, fuego, madera, metal, tierra) ninguno predomina siempre, las cuatro estaciones no tienen una duración indeterminada, existen días cortos y días largos, la luna mengua y crece.

7. Maniobrar

Sun Tzu dijo:

7.1 En la guerra, el general recibe las órdenes del soberano.

7.2 Reúne a sus tropas, moviliza a las masas, genera armonía y cohesión entre ellos y dispone el campamento frente al enemigo.

7.3 Nada es más difícil que aplicar las maniobras tácticas en el conflicto armado. Su dificultad reside en convertir los caminos tortuosos en caminos rectos, y las situaciones desfavorables en ventaja.

7.4 Por tanto, toma rutas tortuosas e indirectas; engaña al enemigo dándole pequeñas ventajas para desviarlo de su camino haciéndoselo difícil. Aunque empezaras tu marcha después de él, llegarás a tu objetivo antes. Aquel que sabe hacer esto conoce las tácticas de lo directo y lo indirecto.

7.5 El conflicto armado puede ser provechoso o contraproducente; maniobrar con un ejército es ventajoso, con una multitud indisciplinada peligroso. El maniobrar puede dar ventajas, pero también desventajas.

7.6 Si movilizas a todo el ejército para obtener una ventaja no llegarás a tiempo; si envías solo una parte del ejército con el mismo propósito, su equipo y sus suministros se perderán.

7.7 De este modo, si ordenas a tu ejército que almacene su armadura (o equipo pesado) y haga marchas forzadas sin detenerse día y noche, recorriendo el doble de distancia sin parar y avanzando cincuenta kilómetros para arrebatar una ventaja, los líderes de tus tres divisiones serán capturados.

7.8 Los hombres más fuertes llegarán primero, los más débiles se quedarán atrás. Con esta táctica solo uno de cada diez llegará al objetivo.

7.9 Si recorres veinticinco kilómetros de distancia a marchas forzadas con el fin de obtener una ventaja, perderás al líder de tu vanguardia, y solo la mitad de tu ejército llegará al objetivo.

7.10 Si recorres quince kilómetros de distancia a marchas forzadas con el fin de obtener una ventaja, solo dos tercios de tu ejército llegará al objetivo.

7.11 Por ende, un ejército sin equipo, sin comida y sin reservas, perderá.

7.12 No puedes generar alianzas con los estados vecinos, si no conoces los planes de sus gobernantes.

7.13 No podrás dirigir la marcha del ejército — y hacerlo avanzar — a menos que conozcas las montañas y los bosques; los caminos estrechos y los precipicios; los pantanos y los manglares.

7.14 Aquel que no utilice guías locales será incapaz de aprovechar al máximo las ventajas del terreno.

7.15 Para tener éxito la guerra está basada en el engaño.

7.16 Avanza solo cuando puedas obtener una ventaja.

7.17 Para cambiar la situación concentra o divide tus fuerzas en base a las circunstancias.

7.18 Al avanzar rápido se cómo el viento, al avanzar lento se compacto y majestuoso como el bosque.

7.19 Cuando asaltes y saquees se tan feroz como el fuego, cuando estes inmóvil se tan firme como una montaña.

7.20 Tus planes deben de ser tan oscuros y sin forma como la noche. Y cuando ataques, tan abrumador y rápido como un relámpago.

7.21 Al saquear el territorio enemigo, divide a tus hombres y deja que se dividan el botín, cuando tomes posesión del territorio, divídelo y repártelo entre tus generales.

7.22 Evalúa y reflexiona acerca de la situación, antes de emprender una acción.

7.23 Aquel que domine las tácticas de lo directo e indirecto ganará. Tal es el arte de maniobrar.

7.24 Según el libro de administración militar: En el campo de batalla las palabras no pueden ser escuchadas por todos, por eso se usan gongs y tambores para dar órdenes. También el contacto visual entre los soldados es difícil, por eso se usan banderas y estandartes como señales.

7.25 Los gongs, tambores, banderas y estandartes son el medio por el cual se dirige la atención de los soldados sobre un punto en particular.

7.26 Así, en un ejército formando un solo cuerpo los valientes no avanzarán solos, ni los cobardes se retirarán por sí mismos. Este es el arte de dirigir grandes cantidades de hombres.

7.27 En las batallas nocturnas utiliza más las señales de fuego y tambores; en las batallas de día utiliza más las banderas y los estandartes. Estos son medios de influenciar los sentidos de tu ejército.

7.28 A un ejército se le puede robar su espíritu, a un general se le puede robar su temple.

7.29 La energía del soldado es alta en la mañana, a medio día empieza a decaer, y en la tarde se ha consumido.

7.30 Un general experto evita un ejército cuando su energía es alta, pero lo ataca cuando está aletargado y queriendo regresar a casa. Este es el arte de manejar los estados de ánimo.

7.31 Con disciplina y estabilidad, espera el caos en el enemigo, con serenidad y calma espera su clamor. Este es el arte de controlar la mente.

7.32 Espera cerca del campo de batalla mientras que su enemigo esté todavía lejos, espera en reposo y descansado mientras que el enemigo está haciendo esfuerzos, espera bien alimentado mientras el enemigo pasa hambre. Este es el arte de administrar su fuerza.

7.33 No te enfrentes a un enemigo que avanza con sus banderas y estandartes en perfecto orden, no ataques a un ejército que muestre una formación excelente. Este es el arte de controlar las circunstancias.

7.34 El arte de hacer la guerra dice:

No ataques a un enemigo que este en un terreno elevado.

No te opongas a un enemigo que ataca en descenso.

No persigas a un enemigo que simula batirse en retirada.

No ataques las tropas de elite del enemigo.

No muerdas el anzuelo del enemigo.

No ataques a un ejército que está regresando a casa.

Al rodear a un ejército déjale ver una salida.

Si el enemigo está arrinconado o desesperado, no lo presiones.

7.35 Este el arte de la guerra.

8. Adaptación Y Cambios

Sun Tzu dijo:

8.1 En la guerra, el general recibe las órdenes del soberano. Reúne a sus tropas y moviliza a las masas.

8.2 Cuando esté en un terreno difícil nunca acampe.

En un terreno de intersección, crea alianzas.

No permanezcas en un terreno aislado.

En terreno estrecho, utiliza estratagemas.

En un terreno mortal, pelea.

8.3 Hay rutas que no deben ser tomadas, ejércitos que no deben ser atacados, ciudades que no deben ser asaltadas, terrenos que no deben ser disputados, y ordenes que no deben ser seguidas.

8.4 El general que conoce las ventajas que se obtienen de variar y adaptar las tácticas directas e indirectas, sabe cómo utilizar un ejército.

8.5 Un general puede conocer el terreno, pero si no conoce las ventajas que se obtienen de variar y adaptar las tácticas no podrá emplear terreno en su beneficio.

8.6 En el manejo del ejército, el general que no domina el arte de variar y adaptar las tácticas —incluso conociendo las cinco ventajas— no podrá emplear sus tropas de la mejor manera.

8.7 Por eso, el estratega sabio siempre tiene en cuenta los factores favorables y desfavorables en sus reflexiones.

8.8 Al tomar en cuenta los factores favorables, hace que el plan pueda llevarse a cabo.

8.9 Al tomar en cuenta los factores desfavorables, los desastres pueden ser evitados.

8.10 Doblega a los líderes vecinos haciéndoles daño, amenazándolos e intimidándolos, creándoles problemas, y haciendo que se precipiten en busca de una ventaja.

8.11 En la guerra no debes depender de que el enemigo no venga, si no en tu preparación para recibirlo; tampoco en que no ataque, sino en tu capacidad de crear una defensa invencible.

8.12 Hay cinco defectos en el carácter de un general que son peligrosos y que lo pueden atormentar:

Cobardía, que lo lleva a la captura.

De honor inflexible, que lo lleva a la humillación.

Imprudencia, que lo lleva a la muerte.

Iracundia, que lo vuelve débil ante las provocaciones.

Sobre compasivo con sus hombres, que lo predispone a la angustia y acoso.

8.13 Estos son los cinco defectos en un general que pueden llevar al fracaso cualquier operación militar.

8.14 Cuando un ejército es derrotado y su general asesinado, la causa será encontrada en alguno de estos cinco defectos. Esto debe ser profundamente meditado.

9. Posición y Avance

Sun Tzu dijo:

9.1 Después de haber atravesado las montañas, posicionado al ejército y analizado al enemigo, quédese cerca de los valles. Ocupa lugares altos del lado del sol y con buena visibilidad. Si el enemigo ocupa un lugar alto no asciendas para pelear. Estos son los principios de posicionamiento del ejército en zonas montañosas.

9.2 Después de atravesar un río debes de alejarte de él. Cuando un ejército invasor está atravesando el río no lo ataques, espera a que la mitad de su ejército haya cruzado para poder atacarlo.

Si estás ansioso por pelear, y vez que el enemigo se prepara para cruzar un río, no lo ataques.

Sitúa a tu ejército río arriba de la posición del enemigo y del lado del sol.

Si el enemigo se encuentra río arriba, no lo ataques.

Estos son los principios de posicionamiento del ejército en el río.

9.3 Si cruzas pantanos atraviésalos rápidamente, no permanezcas ahí.

Si debes pelear en pantanos o manglares asegúrate de estar cerca del pasto y dando la espalda a un bosque.

Estos son los principios de posicionamiento del ejército en pantanos y manglares.

9.4 En terreno llano posiciona el ejército en zonas que le permitan maniobrar fácilmente, teniendo su flanco derecho y su retaguardia en un terreno más elevado. Así el peligro queda al frente y la seguridad detrás.

Estos son los principios de posicionamiento del ejército en terreno llano.

9.5 El dominio de estos cuatro principios permitió al emperador amarillo vencer a cuatro soberanos.

9.6 En general los ejércitos prefieren los terrenos altos a los bajos y los lugares soleados a los oscuros.

9.7 Mantén a tu ejército bien alimentado y saludable ocupando terrenos con recursos abundantes, evitando así las enfermedades. Estas condiciones significarán la victoria.

9.8 Cuando estés en una colina o terreno elevado, ocupa la posición del lado del sol con tu flanco derecho y retaguardia en la parte o lado más elevado de la pendiente. Con esta posición sacarás provecho a las condiciones del terreno y darás ventaja a tus soldados.

9.9 Cuando un río está espumoso y crecido debido a las lluvias, tiene que esperar a que disminuya para poder atravesarlo.

9.10 En un terreno donde hay desfiladeros, prisiones naturales, lugares reducidos, atolladeros y grietas, aléjate de él rápidamente y no te acerques.

9.11 Mientras te mantienes alejado de esos lugares, debes hacer que el enemigo se les acerque; mientras los tiene de frente, deja que el enemigo les dé la espalda.

9.12 Si en el terreno que circunda al ejército hay desfiladeros, estanques rodeados de pasto acuático, marismas, montañas boscosas y sotobosque, debe de ser muy cuidadoso y lanzar expediciones; estos lugares son ideales para emboscar y para que los espías enemigos estén al acecho.

9.13 Si el enemigo está cerca y permanece tranquilo, es porque ocupa una posición ventajosa que le da el terreno.

9.14 Si el enemigo estando lejos de ti intenta provocarte, es porque quiere que avances hacia él.

9.15 Si la posición del enemigo está en un terreno de fácil acceso, es por una razón específica.

9.16 El movimiento anormal de los árboles del bosque indica que el enemigo está avanzando.

Obstáculos en medio de la hierba gruesa significa que el enemigo nos quiere hacer sospechar.

Si las aves levantan vuelo significa que hay emboscadas.

Si los animales salen huyendo es porque el enemigo está avanzando para atacar.

9.17 Cuando hay una columna de polvo elevándose alto es que las carrozas del enemigo están en movimiento.

Cuando el polvo se eleva bajo y sobre una zona extensa es porque la infantería enemiga se acerca.

Cuando el polvo se mueve en diferentes direcciones es que algunas tropas fueron enviadas a coleccionar leña.

Cuando hay pocas nubes de polvo yendo de un lado a otro es porque el enemigo está acampando.

9.18 Si al comunicarse el enemigo usa palabras humildes, pero continúa haciendo preparaciones, es que planea atacar.

9.19 Si el enemigo usa un lenguaje violento y amenaza que va a atacar, en realidad se está preparando para retirarse.

9.20 Cuando las carrozas ligeras toman posición en los flancos, es señal de que el enemigo se está posicionando para la batalla.

9.21 Si el enemigo hace una propuesta de paz sin un acuerdo previo, está intrigando.

9.22 Cuando hay mucho movimiento entre los soldados y las carrozas del enemigo, es que espera que lleguen sus refuerzos.

9.23 Cuando la mitad del ejército enemigo avanza y la otra mitad se retira, te está preparando un señuelo.

9.24 Cuando los soldados enemigos se sostienen con sus armas significa que están cansados por falta de alimento.

9.25 Si los soldados enviados a buscar agua empiezan a beber primero, es que el ejército enemigo está sediento.

9.26 Si el enemigo ve una ventaja obvia y no intenta obtenerla, es porque sus soldados están exhaustos.

9.27 Si los pájaros se juntan sobre el campo del enemigo, es porque éste se ha ido.

9.28 Si en la noche hay gritos en el campo enemigo, es que tienen miedo.

9.29 Cuando hay perturbaciones en el campamento, la autoridad del general enemigo no es respetada.

9.30 Si sus estándares y banderas son desplazadas constantemente, sus tropas están desorganizadas.

- 9.31 Si sus oficiales se irritan fácilmente significa que están cansados.
- 9.32 Cuando el enemigo mata a sus caballos para alimentarse, es que ya no tiene provisiones.
- 9.33 Cuando las cazuelas son abandonadas y los soldados se niegan a regresar al campamento, el enemigo está en una situación desesperada.
- 9.34 Si las tropas se reúnen en pequeños grupos constantemente para murmurar, el general ha perdido su lealtad.
- 9.35 Si el enemigo otorga recompensas frecuentemente, es porque se está quedando sin recursos.
- 9.36 Si el enemigo castiga de manera excesiva, es porque está en una situación desesperada.
- 9.37 El general que al principio es tirano con sus soldados y después les tiene miedo, es un general extremadamente incompetente.
- 9.38 Cuando el emisario enemigo viene con halagos, es una señal de que el enemigo desea una tregua.
- 9.39 Cuando las tropas enemigas llegan con rabia y después de bastante tiempo se niegan a pelear o a rendirse, es una situación que requiere mucha vigilancia y análisis.
- 9.40 La fuerza de un ejército no depende de la superioridad numérica. No avances basándote únicamente en tu poder militar. Concentra tu fuerza y estudia profundamente al enemigo para poder capturarlo.
- 9.41 Aquel que no desarrolla una estrategia y sobrestima al enemigo, seguramente será capturado.

9.42 Si los soldados son castigados antes de serleales, serán desobedientes; si son desobedientes, no pueden ser utilizados.

9.43 Si la lealtad de los soldados ha sido establecida, pero los castigos no les son impuestos, tampoco pueden ser utilizados.

9.44 Por lo tanto, los soldados deben ser tratados con humanidad y controlados con una disciplina rigurosa. Así la victoria estará segura.

9.45 Si en el entrenamiento las órdenes son impuestas de manera habitual, el ejército será disciplinado, si no, no tendrá disciplina.

9.46 Si las órdenes son impuestas regularmente habrá confianza entre el general y los soldados, y el beneficio será mutuo.

10. Terreno

Sun Tzu dijo:

10.1 El terreno puede clasificarse en:

Terreno accesible, terreno complicado, terreno neutralizador, terreno estrecho, terreno disputado y terreno distante.

10.2 Lugar al que pueden acceder fácilmente ambos bandos, se considera terreno accesible.

10.3 En terreno accesible llega antes del enemigo. Ocupa las zonas altas y soleadas, y asegura tu línea de suministro, así tendrás ventaja en la batalla.

10.4 Lugar fácil de acceder, pero al abandonarlo es difícil de regresar, se considera terreno complicado.

10.5 En terreno complicado si el enemigo no está preparado, puedes salir a atacarlo y ganar. Si el enemigo está preparado y al atacarlo no lo derrotas, no podrás retirarse y quedarás en desventaja.

10.6 Lugar que al ocuparlo no aporta ventaja a ninguno de los bandos, se considera terreno neutralizador.

Si el enemigo lo ha ocupado primero indúcelo a salir, no lo sigas

10.7 En terreno neutralizador, aunque el enemigo te ofrezca una ventaja no debes tomarla, más bien, debes retirarte para atraer al enemigo; si este te sigue y la mitad de su ejército ha avanzado, podrás atacarlo con ventaja.

10.8 En lo referente al terreno estrecho, debes de ocuparlo primero, establecer una guarnición en los puntos de acceso y esperar al enemigo.

10.9 Si el enemigo ya ocupa el terreno estrecho y éste está fuertemente guarnecido, no lo ataques; pero si su guarnición es débil, atácalo.

10.10 En cuanto al terreno disputado, ocúpalo antes que el enemigo, espera su llegada acampando en las zonas altas y soleadas.

10.11 Si el enemigo está situado a una gran distancia y su fuerza es igual a la tuya, no es fácil ni ventajoso provocar una batalla.

10.12 Estos son los principios relacionados con los seis tipos de terreno. Es una de las grandes responsabilidades del general investigarlos y analizarlos profundamente.

10.13 El ejército está expuesto a seis calamidades no relacionadas al terreno, si no a faltas del general. Estas son: Huida, Insubordinación, Colapso, Ruina, Desorganización y Derrota.

10.14 Incluso si la mayoría de las condiciones de los dos ejércitos son comparables, si un ejército ataca al otro, teniendo una desventaja de diez a uno, el resultado será la huida.

10.15 Cuando los soldados son fuertes y valientes y los oficiales débiles y cobardes, el resultado es la insubordinación.

10.16 Cuando los oficiales son fuertes y bravos y los soldados débiles y tímidos, el resultado es el colapso.

10.17 Cuando los oficiales superiores son insubordinados y están enojados, y al ver al enemigo empiezan una batalla por su propia cuenta —dejándose llevar por su resentimiento— sin que ni ellos ni el general conozcan su capacidad, el resultado es la ruina.

10.18 Cuando el general es débil y sin disciplina estricta, cuando sus órdenes no son comprensibles, cuando las responsabilidades de sus hombres y oficiales no son claras, y las formaciones y mando son confusas, el resultado es la desorganización.

10.19 Cuando el general —incapaz de valorar la fuerza del enemigo— permite que una fuerza menor ataque a una mayor; permite que tropas débiles ataquen tropas fuertes, sin posicionar fuerzas de élite en la vanguardia. El resultado será la derrota.

10.20 Estas son las seis causas definitivas de derrota y es responsabilidad del general el estudiarlas profundamente.

10.21 La configuración del terreno es una gran base. Pero poder evaluar al enemigo, poder calcular dificultades, peligros y distancias del terreno, para así crear condiciones para la victoria, constituyen las virtudes del gran general.

10.22 Quien conoce estos factores y los aplica en sus batallas, ganará. Quien no los practique ni los conozca, será derrotado.

10.23 Si la evaluación de la situación indica que al pelear resultarás victorioso, debes hacerlo, aunque el gobernante te lo prohíba.

10.24 Si, por el contrario, la evaluación resulta en derrota, debes abstenerse de pelear, aunque el soberano te lo ordene.

10.25 El general que avanza sin buscar fama, que se retira sin temer al castigo y que su único objetivo es proteger a su país y promover los intereses de su soberanía, es un tesoro para el reino.

10.26 Trata a tus soldados como niños y te seguirán hasta los valles más profundos; trátalos como a tus queridos hijos y te seguirán hasta la muerte.

10.27 Si el general consiente a sus tropas, pero no puede usarlas; si las ama, pero no lo obedecen; si siendo desordenadas no puede disciplinarlas; entonces las tropas serán como niños malcriados, inútiles para ser empleados.

10.28 Si sabe que sus tropas están listas para atacar, pero no sabe que el enemigo no puede ser atacado, la probabilidad de victoria está a la mitad.

10.29 Si el enemigo es vulnerable al ataque, pero usted no es consciente de que sus tropas no están en condición de atacar, la probabilidad de victoria está a la mitad.

10.30 Si sabe que el enemigo es vulnerable al ataque y que sus tropas están en condición de atacar, pero no toma en cuenta que la naturaleza del terreno no es favorable para el ataque, la probabilidad de victoria está a la mitad.

10.31 Por tanto, un experto en guerra, cuando está en movimiento nunca se confunde ni tiene dificultades.

10.32 Por eso el dicho: “Si conoces al enemigo y te conoces a ti mismo, tu victoria no estará amenazada; si conoces el clima y el terreno, tu victoria será completa”.

11. Nueve Tipos De Terreno

Sun Tzu dijo:

11.1 El arte de la guerra reconoce los siguientes tipos de terreno en el despliegue de las tropas:

Terreno dispersivo, terreno fronterizo, terreno disputado, terreno accesible, terreno de intersección, terreno serio, terreno difícil, terreno estrecho y terreno mortal.

11.2 Cuando un señor feudal pelea en su propio territorio, cuando fuerzas internas se pelean el mismo territorio, o cuando diferentes señores feudales pelean por el mismo territorio, es terreno dispersivo.

11.3 Cuando el ejército penetra el terreno enemigo de manera superficial, es terreno fronterizo.

11.4 Terreno que otorga una gran ventaja a ti y al enemigo es terreno disputado.

11.5 Terreno que es de fácil acceso y que da libertad de movimiento a ti y a tu enemigo, es terreno accesible.

11.6 Terreno rodeado por tres estados contiguos, que ser tomado por uno de ellos es crucial para la dominación de los otros dos, es terreno de intersección.

11.7 Cuando un ejército ha penetrado el territorio enemigo en profundidad dejando atrás varias ciudades fortificadas, es terreno serio.

11.8 Cuando el ejército atraviesa bosques montañosos, caminos angostos, desfiladeros, marismas y pantanos, o todo camino arduo, es terreno difícil.

11.9 Terreno que solo puede ser alcanzado a través de desfiladeros y del cual únicamente puedes escapar atravesando pasajes peligrosos, en donde una pequeña parte del ejército enemigo sea suficiente para derrotar una fuerza más grande, es terreno estrecho.

11.10 Terreno en donde únicamente puedes sobrevivir peleando ferozmente, es terreno mortal.

11.11 En terreno dispersivo no ataques.

11.12 En terreno fronterizo no detengas tu marcha.

11.13 En terreno disputado no ataques a un enemigo que lo esté ocupando.

11.14 En terreno accesible asegúrate de mantener a tus tropas juntas y de no bloquear al enemigo.

11.15 En terreno de intersección forma alianzas con tus vecinos.

11.16 En terreno serio toma los recursos del enemigo.

11.17 En terreno difícil avanza con rapidez.

11.18 En terreno estrecho utiliza estratagemas.

11.19 En terreno mortal pelea.

11.20 Los maestros estrategas militares del pasado podían evitar que la vanguardia y la retaguardia enemiga fueran capaces de reforzarse o de tener contacto; podían evitar la colaboración o rescate de las fuerzas grandes y pequeñas; podían evitar la comunicación entre los oficiales y los soldados.

11.21 Cuando las tropas enemigas estaban dispersas evitaban que se unieran, y aunque lograran unirse, conseguían mantenerlas en desorden.

11.22 Avanzaban cuando podían obtener una ventaja, cuando no, paraban.

11.23 Si me preguntaran: ¿Como se debe de afrontar a un enemigo más numeroso y bien ordenado a punto de marchar al ataque? Yo respondería: Empieza capturando algo que el enemigo valora mucho, y éste accederá a tus exigencias.

11.24 La rapidez es la esencia de la guerra. Toma al enemigo desprevenido para tomar ventaja, avanza por caminos impensables y ataca donde menos lo espere.

11.25 Los principios que debe seguir un ejército invasor son los siguientes

11.26 Un ejército entre más se adentre en un país, la unión de sus tropas será mejor y el enemigo no podrá superarlo.

11.27 Incursiona los campos fértiles del enemigo para obtener recursos y alimentar a tu ejército.

11.28 Asegúrate del bienestar de tus hombres, aliméntalos bien y no los canses de manera innecesaria.

11.29 Únelos moralmente, concentra y acumula su fuerza. Para desplazar a tus tropas utiliza estrategias indescifrables y mantenlas en movimiento.

11.30 Pon a tus soldados en una posición donde no hay escape. Soldados y oficiales pelearán con toda su fuerza hasta la muerte sin pensar siquiera en huir. En estas condiciones no hay nada que no puedan lograr.

11.31 Los soldados que están en una situación desesperada no tienen miedo de nada. Cuando no tienen salida se mantienen firmes. Si penetran el territorio enemigo en profundidad estarán unidos y atentos. Si no tienen alternativa lucharán temerariamente, cuerpo a cuerpo contra el enemigo.

11.32 Por lo tanto, un ejército así no necesita instrucciones para estar vigilantes y alertas; hacen su trabajo sin que se les pida; son leales sin estar obligados; sin darles órdenes son sumisos y de confianza.

11.33 Por este motivo, prohíbe los presagios y desháte de los rumores. Así podrán enfrentar la muerte sin perturbaciones.

11.34 Si los soldados no tienen riquezas no es porque no las deseen; si sus vidas no son tan largas, no es porque no quieran llegar a viejos.

11.35 El día que son llamados para ir a la guerra, los soldados que están sentados llorarán empapando sus solapas, y los que están acostados, sus lágrimas recorrerán sus mejillas. Pero una vez llegados al campo de batalla mostrarán el coraje de Chu o Kuei.

11.36 El ejército del experto en la guerra puede ser comparado con Shuai-jian. Shuan-jian es una serpiente que vive en las montañas Ch'ang. Si atacas su cabeza, te atacará con su cola; si atacas su cola, te atacará con la cabeza; si atacas su centro, te atacará con su cabeza y su cola.

11.37 Si me preguntaran: ¿un ejército puede ser configurado y entrenado para ser como Shuai-jian? Respondería, sí. Los hombres de Wu y de Yueh se odian mutuamente; sin embargo, si estuvieran en el mismo barco enfrentando un ventarrón, colaborarían y se auxiliarían entre sí, como la mano izquierda y la mano derecha.

11.38 Por tanto, no es suficiente en contar en atar a los caballos, ni en hundir las ruedas de los carros en la tierra.

11.39 Que todo el ejército obtenga el mismo nivel de valor es responsabilidad del mando militar.

11.40 Beneficiarse de las fuerzas débiles y fuertes del ejército es una cuestión del dominio del terreno.

11.41 Así, el general experto dirige a todo el ejército como si solo estuviera dirigiendo a un solo hombre, la única opción que tienen es la de seguirlo.

11.42 El general debe de ser sereno e inescrutable, íntegro y justo.

11.43 Debes ser capaz de mantener la información secreta para que nadie pueda conocer tu estrategia.

11.44 Debes cambiar sus métodos y alterar tu estrategia para mantener al enemigo sin información definitiva.

11.45 Debes desplazar su campamento y tomar caminos sinuosos para mantener al enemigo a la expectativa.

11.46 El general dirige al ejército como si escalara con él grandes alturas, y en el momento oportuno, tira la escalera lejos. Lleva a sus hombres a las profundidades del territorio hostil, y solo estando ahí, revela su estrategia.

11.47 Quema sus botes y rompe sus cacerolas. Guía a sus tropas como un rebaño de ovejas, desplazándolas de un lado a otro sin que sepan a donde van.

11.48 Reunir a las tropas y llevarlas al peligro, es el deber del general.

11.49 La adecuación a la diversidad de terrenos, las ventajas de la defensa y del ataque, y los principios que rigen el comportamiento humano, son cosas que deben ser estudiadas.

11.50 El principio de invasión de territorio hostil es que al penetrarlo profundamente brinda cohesión a las tropas, pero penetrarlo superficialmente significa dispersión.

11.51 Cuando dejas tu país y penetras el territorio enemigo te encuentras en terreno fronterizo.

11.52 Si se tiene acceso al terreno por los cuatro lados, es terreno de intersección.

11.54 Cuando penetras superficialmente, es terreno fronterizo.

11.55 Cuando tu retaguardia está bloqueada por el enemigo y en la vanguardia tienes caminos estrechos, es terreno estrecho.

11.56 Cuando no tienes ningún lugar a donde ir, es terreno mortal.

11.57 En terreno dispersivo une a tus tropas con el propósito.

11.58 En terreno fronterizo debes mantener a tus tropas en estrecho contacto.

11.59 En terreno disputado acelera la marcha.

11.60 En terreno accesible mantén tu defensa vigilada.

- 11.61 En terreno de intersección consolida tus alianzas.
- 11.62 En terreno serio asegura el suministro continuo de provisiones.
- 11.63 En terreno difícil presione a las tropas para avanzar rápidamente.
- 11.64 En terreno estrecho, bloquea todos los accesos y salidas para evitar la retirada.
- 11.65 En terreno mortal haz que tus soldados peleen hasta la muerte.
- 11.66 Los soldados mostrarán resistencia cuando estén rodeados, pelearán fuerte cuando no tengan otra opción y obedecerán las órdenes de inmediato cuando estén en peligro.
- 11.67 No puedes consolidar alianzas sin conocer los planes de los gobernantes vecinos.
- 11.68 A menos que conozcas la configuración del terreno: sus montañas, sus bosques, sus caminos estrechos y precipicios, sus pantanos y manglares, no podrás hacer avanzar al ejército.
- 11.69 Serás incapaz de aprovechar al máximo las ventajas del terreno a menos que utilices guías locales.
- 11.70 Si no conoces ni aplicas el conocimiento de los diferentes tipos de terreno ni los principios anteriores, no eres apto para dirigir el ejército de un conquistador.
- 11.71 Cuando un emperador ataca a un gran estado, se asegura que las fuerzas del enemigo no se reúnan. Intimida a sus enemigos y evita que se unan con sus aliados.

11.72 Por este motivo, ni busca aliarse con todos ni fomenta el poder de otros estados. Tiene confianza de dominar al enemigo para llevar a cabo sus planes secretos. De este modo, es capaz de conquistar ciudades y derrocar estados.

11.73 Otorga recompensas fuera del estándar o norma habitual, da órdenes sin tomar en cuenta la norma en curso o tus órdenes anteriores.

11.74 Dirige a todo el ejército como si dirigieras a una sola persona.

11.75 Ordena a tus hombres que realicen tareas sin explicarles por qué. Utilízalos para tomar una ventaja, pero no les digas los peligros asociados.

11.76 Pon a las tropas en peligro y estarán bien; ponlas en peligro mortal y sobrevivirán.

11.77 Cuando un ejército se encuentra en situaciones de extremo peligro es capaz de volver una derrota en victoria.

11.78 El éxito en la guerra consiste en pretender acomodarse a la estrategia del enemigo.

11.79 Concentra tus fuerzas contra el enemigo y aun estando a quinientos kilómetros de distancia, podrás matar a su general.

11.80 A esto se le conoce como la habilidad de lograr algo con ingenio y astucia.

11.81 Cuando estés listo para declarar la guerra cierra todas las fronteras, anula los pasaportes y prohíbe la entrada y salida a todos los emisarios.

11.82 Sé estricto para garantizar el secreto de tu estrategia al finalizarla en el templo y asegúrate de su ejecución.

11.83 Si el enemigo presenta una apertura, debes moverte rápido para aprovechar la oportunidad.

11.84 Captura lo que el enemigo valore más, y avanza de acuerdo con la fecha secreta de ataque sin dejar que el enemigo la conozca.

11.85 Adapta y decide la estrategia en base a las circunstancias presentadas por el enemigo.

11.86 Al principio se tímido como una doncella hasta que el enemigo muestre una apertura, después se tan rápido como una liebre y el enemigo no será capaz de oponerse.

12. Ataque con Fuego

Sun Tzu dijo:

12.1 Existen cinco formas de utilizar el fuego para el ataque:

La primera es quemar a los soldados enemigos en su campamento.

La segunda es quemar sus provisiones y reservas.

La tercera es quemar sus vehículos.

La cuarta quemar sus arsenales.

La quinta quemar sus instalaciones u objetivos específicos.

12.2 Para atacar con fuego se deben tener las condiciones y medios necesarios. El material para iniciar el fuego debe de estar siempre disponible.

12.3 Hay tiempos y días adecuados para atacar con fuego.

12.4 Los tiempos adecuados son cuando el clima es seco y cuando la luna está en las constelaciones de cedazo (sagitario), muro (algenib pegaso), alas (corvus) y carro (corvus). Estos son días con mucho viento.

12.5 Cuando ataques con fuego debes de considerar las cinco variaciones a utilizar dependiendo de las circunstancias.

Cuando el fuego estalla al interior del campamento enemigo ataca inmediatamente desde afuera.

Cuando el fuego estalla al interior del campamento enemigo, pero no hay señal de caos al interior, no te lances al ataque, espera.

Espera a que el fuego alcance su máximo, y si puedes encontrar una vía para atacar, ataca, si no, mantén tu posición.

Si puedes comenzar un incendio desde el exterior del campamento del enemigo no esperes a hacerlo desde adentro. Hazlo en el momento adecuado.

Cuando hagas un incendio permanece y ataca de barlovento, no ataques desde el sotavento.

12.6 Un viento fuerte que dura todo el día va a cesar en la noche.

12.7 Un ejército debe de conocer las cinco variaciones de ataque con fuego, saber calcular el momento adecuado y mantenerse vigilante.

12.8 Es por eso por lo que los que utilizan fuego como apoyo al ataque son inteligentes, los que usan agua son poderosos.

12.9 Con el agua se puede bloquear e incomunicar al enemigo, pero no puede destruir todo su equipo ni sus suministros.

12.10 Es algo funesto y una pérdida de tiempo ser capaz de obtener victorias y alcanzar sus objetivos, pero incapaz de explotarlos rápido y adecuadamente (asegurar lo ganado y saber recompensar).

12.11 El gobernante iluminado reflexiona y desarrolla la estrategia; el buen general la ejecuta.

12.12 No te muevas si no hay una ventaja, no ataques con tus tropas si no hay algo que pueda ser ganado, no pelees a menos que tu posición sea crítica o peligrosa.

12.13 El gobernante no debe lanzar una campaña militar únicamente por furia. Un general no debe comenzar una batalla únicamente por rabia.

12.14 Mueve tus tropas hacia delante únicamente si hay una ventaja, si no detente.

12.15 La furia con el tiempo se vuelve alegría, la ira con el tiempo se vuelve felicidad.

12.16 Pero un estado una vez destruido, no podrá ser restituido, ni los muertos podrán ser revividos.

12.17 Por lo tanto, un gobernante iluminado es prudente y un buen general es precavido.

12.18 Esta es la manera de mantener el estado en paz y al ejército intacto.

13. Uso de Espías

Sun Tzu dijo:

13.1 Levantar un ejército de cien mil soldados para una guerra distante, implica grandes pérdidas en los recursos de la gente y del estado. El gasto diario se elevará a mil monedas de oro por día. Habrá una gran conmoción en casa y en el extranjero, la gente estará cansada a lo largo de la cadena de suministro y siete mil familias serán afectadas en sus labores cotidianas.

13.2 Los ejércitos pueden enfrentarse durante años buscando la victoria que se decidirá en un solo día. Por eso, ignorar la condición del enemigo únicamente por no querer pagar cien monedas de oro, ni dar honores ni rangos (a los espías para obtener información), es el colmo de la inhumanidad.

13.3 Alguien así no es un buen general, no sirve a su soberano, no es el amo de la victoria.

13.4 Por lo tanto, lo que permite a un soberano iluminado y a un general sabio conquistar y que sus logros sobrepasen los de los hombres ordinarios, es la presciencia (o el conocimiento anticipado de las cosas).

13.5 La presciencia no puede ser obtenida de los espíritus, ni del análisis de situaciones pasadas (experiencia), ni por ningún cálculo astrológico.

13.6 La presciencia es obtenida únicamente de los hombres que conocen las condiciones del enemigo.

13.7 Existen cinco tipos de espías: espías locales, espías internos, espías dobles, espías condenados, espías sobrevivientes.

13.8 Cuando los cinco tipos de espías están activos nadie puede comprender el sistema en que operan, son llamados el divino ovillo y son el tesoro del soberano.

13.9 Espías locales (o guías locales), es hacer uso de la gente que vive en el estado enemigo.

13.10 Espías internos, es hacer uso de los oficiales enemigos.

13.11 Espías dobles, es hacer uso de los espías enemigos que han sido convertidos para trabajar para ti.

13.12 Espías condenados, son espías tuyos que no son fiables a los cuales se les da información falsa que irán a dar al enemigo.

13.13 Espías supervivientes, son espías tuyos que sobrevivieron y traen noticias sobre el enemigo.

13.14 Por lo tanto, únicamente con los espías se tiene una relación íntima, con nadie más en el ejército; a nadie se le debe de recompensar de una manera tan generosa y ninguna función en el ejército debe de ser mantenida en el mayor secreto.

13.15 Únicamente los sabios e intuitivos pueden utilizar a los espías.

13.16 Los espías solo pueden ser manejados con benevolencia, integridad y franqueza.

13.17 Se necesita sutileza para poder descifrar la verdad de sus informes.

13.18 ¡Sutil! ¡Sutil! es el espionaje y no hay lugar donde no pueda ser utilizado.

13.19 Si la información de una operación secreta ha sido divulgada antes de que sea puesta en práctica, tanto el espía como las personas a quienes divulgó la información deben ser ejecutados.

13.20 Si vas a atacar un ejército, tomar una ciudad, o asesinar a un individuo, debes primero ordenar a tus espías que investiguen: quién es el general al mando, su personal, los guardianes, los visitantes y los guardaespaldas.

13.21 Es esencial buscar a los espías enemigos, sobornarlos, tratarlos bien y liberarlos. Así podrán volverse espías dobles y estar a tu servicio.

13.22 Es gracias a la información de los espías dobles que puede obtener espías locales y espías internos.

13.23 Es gracias a la información de los espías dobles que se puedes utilizar al espía condenado para llevar información falsa al enemigo.

13.24 Es gracias a la información de los espías dobles que los espías sobrevivientes pueden llevar a cabo su misión y regresar de acuerdo con lo planeado.

13.25 El gobernante debe de conocer y entender los cinco tipos de espionaje, pero para conocer al enemigo depende de los espías dobles. Por lo tanto, los espías dobles deben ser recompensados generosamente.

13.26 En la antigüedad, el ascenso de la dinastía Yin fue gracias a I Chih que sirvió al estado de Hsia. Asimismo, el levantamiento de la dinastía Chou fue gracias a Lu Ya que sirvió al estado de Yin.

13.27 Es por esto por lo que solo el gobernante iluminado y el general sabio pueden identificar y utilizar a los más inteligentes de entre su ejército como espías, y con ello obtener grandes victorias. El espionaje es esencial en la guerra, ya que de él dependen los movimientos del ejército.

Si te gustó el libro te agradeceré que lo compartas.

Si quieres poder utilizar el método secreto de Sun Tzu en tu vida diaria, no dudes en adquirir:

“El Arte de la Guerra + Una Perspectiva”, *La mejor forma de leer el arte de la guerra.*



Lo puedes hacer en los siguientes enlaces:

 ebook: <https://a.co/d/cvFVb5r>

 https://www.amazon.com.mx/ARTE-GUERRA-SUN-PERSPECTIVA-ilustraciones/dp/B0BNGRYVC9/ref=sr_1_4?__mk_es_MX=ÅMÅŽÕÑ&crid=3TB1BUTOD5PKR&keywords=juan+peza&qid=1669896433&qu=eyJxc2MiOilwLjUwliwicXNhIjoiMC4wMCIslInFzcCI6IjAuMDAifQ%3D%3D&sprefix=juan+peza%2Caps%2C156&sr=8-4

Si quieres aprender más sobre estrategia visita:

www.juanpeza.com y sígueme en:

<https://linktr.ee/juanxpeza> (Youtube, Spotify, Podcasts, Facebook, Tiktok, etc).

Gracias.