



# Libro El arte esencial de la guerra

Sun-Tzu y Ralph D. Sawyer  
Basic Books, 2005  
También disponible en: Inglés

## Reseña

Este breve libro presenta los aspectos fundamentales del tratado clásico de Sun-Tzu. Ralph D. Sawyer, traductor y experto en estrategia militar china, aporta el material complementario necesario para contextualizar la obra. A diferencia de muchos de sus contemporáneos que trabajaron en la adaptación de esta obra, Sawyer no intenta adecuar las palabras de Sun-Tzu a cuestiones relacionadas con los negocios o el amor, o a otras cuestiones de interés moderno. Si bien dedica algunas líneas a las aplicaciones comerciales de las enseñanzas de Sun Tzu en las páginas finales del libro, es posible percibir su evidente incomodidad al relacionar este clásico con cuestiones que no sean de índole militar. Sawyer presenta información complementaria fascinante que aporta claridad al significado del texto. En términos generales, *BooksInShort* sostiene que este libro constituye un resumen y una presentación excelente y concisa de esta influyente obra.

## Ideas fundamentales

- Este clásico de Sun-Tzu sobre estrategias y tácticas militares es uno de los libros más importantes del mundo. En su tratado sobre la guerra, el venerable general chino transmite varias lecciones sobre estrategia.
- Toda guerra está basada en el engaño.
- Cuando se crea fuerte, aparente ser débil.
- Ataque los blancos débiles del enemigo.
- Si el enemigo está enojado, enójelo aún más.
- La mejor estrategia de guerra consiste en descubrir los planes del enemigo.
- La peor estrategia de guerra consiste en atacar ciudades defendidas.
- La excelencia en el arte de la guerra no consiste en obtener grandes victorias en batallas encarnizadas. La excelencia en el arte de la guerra consiste en someter al enemigo sin presentar batalla.
- Conocer al enemigo y conocerse a sí mismo le permitirá no correr riesgos en la batalla.
- Comience haciéndose invencible.

## Resumen

### Contexto: El libro en el contexto histórico

*Comentario del traductor* – Sun-Tzu es, sin lugar a dudas, uno de los autores más famosos de la historia de China. No obstante, en realidad los especialistas desconocen gran parte de la vida y obra de Sun-Tzu. De hecho, ni siquiera queda claro si realmente existió o si fue simplemente una leyenda.

“La guerra es la cuestión de estado más importante, la base de la vida y la muerte, el Tao (Dao) de la supervivencia o la extinción.”

Según la leyenda, Sun-Tzu vivió hacia fines del período de las primaveras y los otoños que comprende la época que va desde 722 hasta 481 a.C. Por ese entonces, China estaba compuesta por trece estados, siete de los cuales ejercían predominio sobre los demás. Los siete estados estaban involucrados en intrigas y guerras casi todo el tiempo. Las batallas consistían en enfrentamientos, a veces masivos, de infantería y carros de combate. La guerra consumía el tesoro de los estados y los debilitaba. Representaba una carga para la población y, en consecuencia, aumentaba el riesgo de descontento por parte de la ciudadanía. Los grandes ejércitos imponían cargas tributarias desproporcionadas a la población. Según Sun-Tzu, se necesitaban seis o siete ciudadanos para subvencionar a un solo soldado.

“Prolongar una guerra nunca benefició a país alguno.”

Al parecer, el nombre del General que la historia conoció como Sun-Tzu en un principio era Sun-Wu. “Tzu” es un título honorífico que lo distingue como experto consumado. Su “libro” ya estaba en circulación y ejercía gran influencia en el siglo IV a.C. Sin embargo, entender lo que un “libro” representaba en la época anterior a la aparición del papel nos da la pauta para comprender el estilo del texto y la desconcertante falta de ilación que se percibe por momentos. En esa época, los libros chinos se redactaban en angostas tiras de bambú que se unían y enrollaban. La dificultad de escribir, almacenar y transportar libros escritos en tiras de bambú influía en lo que escribían los autores. Los escritores evitaban los párrafos extensos y las explicaciones detalladas que requerirían numerosas tiras de bambú y que, posiblemente, deberían ser transportadas en un carro de tracción a caballo. En cambio, consideraban a la palabra escrita como un recordatorio o ayuda memoria, de una serie de tarjetas con anotaciones o apuntes que se usaban como recordatorios en charlas extensas. El hecho de que la memoria y el discurso condicionaran la transmisión de conocimientos en gran medida es una de las razones por las cuales este libro, al igual que otros libros de la época, recurre en gran parte a frases cortas y fáciles de recordar y de listas numéricas breves, tales como los ejemplos que se enuncian a continuación.

## Sun-Tzu: Consideraciones iniciales

La guerra es fundamental para la supervivencia del estado, y lograr el éxito en la guerra depende de cinco factores:

1. El Tao, que une a la gente con su gobernante.
2. El cielo, que incluye frío, calor, factores estacionales, entre otras cosas.
3. La tierra, que incluye la distancia y el terreno.
4. Los generales, que deben ser sabios, valientes, dignos de confianza y benévolo.
5. Leyes de disciplina militar.

“El verdadero pináculo de la excelencia consiste en someter al ejército del enemigo sin presentar batalla.”

Por lo tanto, para evaluar las probabilidades de lograr el éxito en la guerra, considere:

1. ¿El gobernante tiene el Tao?
2. ¿El general es competente?
3. ¿Quién cuenta con el beneficio del cielo y la tierra?
4. ¿Quién tiene leyes de disciplina militar más efectivas?

“Por lo tanto, se dice que, en la guerra, aquellos que conocen al enemigo y se conocen a sí mismos no correrán peligro ni en cien batallas.”

Los generales deben reconocer la importancia de estos factores para estimar sus probabilidades de alcanzar el éxito de manera razonable y para planificar buenas estrategias. Recuerde:

- Toda guerra está basada en el engaño.
- Cuando se crea fuerte, aparente ser débil; cuando se crea capaz, aparente ser incompetente ante los demás.
- Si el objetivo está lejos, actúe como si estuviera cerca; si está cerca, actúe como si estuviera lejos.
- Demuestre respeto hacia el enemigo para alimentar su arrogancia.
- Ataque aquellos blancos en los que el enemigo no esté preparado.

“Aquellos que no conocen al enemigo pero se conocen a sí mismos en ocasiones serán vencedores, y en ocasiones serán derrotados.”

*Comentario del traductor* – La guerra se funda en la unión de las personas. En la década de 1930, Alemania y Japón tomaron el recaudo de reunir a su gente antes de declarar la guerra. Un ejemplo contemporáneo de dicha unión podría ser el caso de Corea del Norte, cuya población famélica apoya a su gobierno con vehemencia. La importancia de la unión se pone de manifiesto a través del curso que tomó la guerra de Vietnam, en la cual Estados Unidos perdió debido a la desunión existente en su país.

## Principios para presentar batalla

El engaño es una habilidad fundamental para los guerreros. Para ganar con eficacia, es imperioso manipular al enemigo. Evite las batallas. De llevarse a cabo, la batallas deben ser breves e implicar poco riesgo. Las guerras son costosas, tanto en recursos materiales como humanos.

“Aquellos que no conocen al enemigo ni se conocen a sí mismos serán inevitablemente derrotados en todo enfrentamiento.”

Considerando la carga que impone la guerra y el riesgo de desestabilizar la unión de la población, un general prudente se vale de las provisiones y las tropas de su enemigo. Si se los trata de manera adecuada, tanto los soldados como las armas y las provisiones capturadas pueden resultar de utilidad para el vencedor.

“Por lo tanto, aquellos que se destacan en la guerra se imponen sobre los hombres y ningún hombre se impone sobre ellos.”

Es mejor preservar los recursos económicos y las ciudades del enemigo que destruirlas. Del mismo modo, es mejor preservar los ejércitos, los batallones, las compañías y los pelotones del enemigo. De ser posible, siempre evite atacar ciudades defendidas dado que preparar un sitio, reunir el equipo, llevar a cabo los preparativos y colocar sus tropas en la posición que le permitirá ganar le llevará varios meses. Los generales impacientes por embestir contra los muros de una ciudad desperdician vidas y recursos. Siempre es preferible socavar al enemigo sin atacarlo.

“Si las órdenes para instruir al pueblo se implementan en forma sistemática, el pueblo obedecerá.”

Recuerde estas reglas:

- Rodee al enemigo en aquel punto en que usted sea 10 veces más fuerte.
- Inicie un ataque si su fuerza es cinco veces mayor.
- Reparta sus fuerzas cuando éstas dupliquen las de su enemigo.
- Entable un combate si está en igualdad de condiciones que el enemigo.
- Evite el enfrentamiento si está en inferioridad de condiciones respecto del enemigo.
- Evite al enemigo cuando la superioridad del mismo sea evidente.

“El ejército se establece sobre la base del engaño, se mueve para lograr una ventaja, y se transforma al segmentarse y reunificarse.”

Los gobernantes deben tener una clara noción de lo que representa la disciplina, las leyes y los demás asuntos de índole militar a fin de evitar poner a sus ejércitos en peligro. Tratar a los funcionarios militares como si fueran funcionarios del estado sólo confundirá a los generales. Dicha confusión en el ejército facilita la victoria del enemigo. Una victoria está supeditada a cinco factores:

1. Saber cuándo presentar batalla y cuándo abstenerse.
2. Saber cómo desplegar un pequeño o un gran número de tropas.
3. Lograr la unión entre comandantes y tropas.
4. Prepararse pacientemente.
5. Permitir que los generales competentes actúen con autonomía y sin interferencia.

## Principios estratégicos

Los grandes guerreros se vuelven invencibles y atacan cuando el enemigo se encuentra vulnerable. La cualidad de ser invencible se encuentra dentro de uno mismo, pero la vulnerabilidad habita dentro del enemigo. Cuando sea imposible ganar, defiéndase. Las mejores victorias no parecen ser grandes victorias. No son enfrentamientos difíciles con pronósticos desfavorables. En la antigüedad, aquellos que planificaban y obtenían victorias con facilidad eran considerados grandes guerreros. La mayor victoria es la victoria que se obtiene sin presentar batalla.

“Existe un terreno por el cual uno no contiene.”

*Comentario del traductor* – El entrenamiento, la disciplina y el control le permiten al comandante crear ilusiones de desorden, debilidad y repliegue aun en la confusa agitación de la batalla. El término “ortodoxo” se refiere a las operaciones que se llevan a cabo “al pie de la letra”. “Poco ortodoxo” se refiere a maniobras flexibles, creativas e inesperadas. La frase traducida “configuración estratégica del poder” o “poder estratégico” intenta capturar el significado elusivo de la palabra china “*shih*,” que se refiere al equilibrio, o la ausencia del mismo, entre distintas fuerzas en función de las ventajas o desventajas del terreno.

## Vacuidad y plenitud

Un gran general debe dominar tanto lo ortodoxo como lo poco ortodoxo. Los generales se enfrentan conforme a lo ortodoxo, pero la victoria la obtiene aquél que domina lo poco ortodoxo. Para ser impredecible y flexible, todo general debe estar dispuesto a abandonar tácticas antiguas y ortodoxas. El ejército debe ser “amorfo” e impenetrable. Presentar batalla puede parecer caótico, pero quien domine el arte de la guerra aparentará estar en caos. Del mismo modo, aquel que domine el arte de la guerra aparentará ser cobarde, aunque sea valiente, y pretenderá ser débil, cuando en realidad sea fuerte.

“Es necesario ser insondable al movilizar un ejército y elaborar planes estratégicos.”

Es mejor ejercer coerción sobre el enemigo que recibir la coerción de aquél. Para lograr que el enemigo esté dispuesto a presentar batalla, hágale creer que él tiene una gran ventaja sobre usted. Para disuadir al enemigo, hágale creer que enfrentarse con usted sería peligroso. Si el enemigo tiene comida, hágale sentir el hambre. Si el enemigo está descansado, extenuelo. Si el enemigo está descansando, interrumpa el descanso.

“Ataque lo máspreciado en primer lugar.”

Ataque posiciones vulnerables. El ejército que ataca con virtuosismo provoca que el enemigo se pregunte dónde montar una defensa. El ejército que se defiende con virtuosismo provoca que el enemigo se pregunte dónde montar un ataque. No permita que el enemigo descubra dónde usted planea entablar un combate.

Al no poder anticipar dónde se producirá el enfrentamiento, el enemigo intentará defender más de lo que puede defender. Conozca la posición del enemigo, los patrones de movimiento, el terreno, las ventajas y las desventajas. Sea como el agua que se precipita cuesta abajo y adapta su flujo en función del terreno. Al igual que el agua, su ejército no debe tener una forma determinada, sino que debe estar listo para moverse y cambiar de forma de acuerdo con el terreno y las circunstancias. Considere estos principios para el combate:

- No marche hacia las montañas ni ataque a un enemigo protegido por cerros.
- No siga a su enemigo cuando éste emprenda un falso repliegue.
- No caiga en la trampa preparada especialmente para atraparlo.
- Permita que un ejército que decide emprender la retirada pueda replegarse; siempre deje una ruta de escape a fin de socavar la determinación de presentar batalla de las tropas enemigas.

Las cinco limitaciones de carácter que pueden resultar fatales para un general son:

1. Aquellos que anhelan una muerte gloriosa son fáciles de matar.
2. Aquellos que anhelan vivir son fáciles de capturar.
3. Los insultos pueden incitar a los irascibles.
4. La vergüenza puede movilizar a los escrupulosos.

5. Es posible colocar en una posición de duda y desasosiego ante aquellos que aman a su gente.

No extenúe a sus tropas cuando asedie al enemigo. Comparta los botines y las ganancias. Conozca los riesgos y beneficios de los distintos tipos de terreno. El invasor no conoce el terreno. Recurra a guías locales para desplazarse por terrenos desconocidos. Sepa cómo usar el fuego como arma. Sepa cómo utilizar espías. Aspire a arrebatarse el *shih* del ejército enemigo. “Mantenga la calma” y espere.

## Sobre los autores

**Sun-Tzu** fue el gran y legendario experto en el arte de la guerra de origen chino. El traductor **Ralph D. Sawyer** es un destacado especialista contemporáneo en el arte de la guerra china.

---

---