



This is a sample of the book

Sun Tzu y su Arte de la Guerra. by Piotr Plebaniak

See more samples and look-inside photos of this book here: <http://chiny.pl/book/28>

See an on-line presentation of all books by P. Plebaniak here: <https://chiny.pl/libros>

Note on this translation: this is a first draft working copy. The Spanish language is edited to follow Argentinian grammar and rules of writing.

Piotr Plebaniak

Teoría de la reina y teoría del rey

Vacío y Plenitud en los patrones chinos y occidentales de la guerra

¿Duro contra duro o duro contra blando?

El arte militar chino ha evolucionado bajo la influencia de una ética, de una comprensión de la humanidad y de una cosmología fundamentalmente diferentes; es decir, una forma de percibir el universo y las interdependencias de los fenómenos que ocurren en él. El compendio más antiguo de conocimiento sobre este tema es el *Libro de los Cambios*, cuya génesis se remonta al neolítico chino. Ha sido y sigue siendo un manual de observación, pero también de influencia sobre la realidad que rodea a las personas. En resumen: este conjunto de antiguas máximas, enseña cómo actuar en una situación social dada teniendo en cuenta las fases del mundo.

Las fases del mundo se rigen por sus propias leyes, que en el círculo cultural chino se denominan *Dao*; es decir, el principio inefable que rige el funcionamiento de todos los fenómenos. Oscilan en su intensidad desde el pico, hasta el mínimo. Un imperio vigoroso puede alcanzar el apogeo de su poder, para luego, tras un período de máxima expansión, caer en la impotencia, la decadencia... y finalmente sucumbir a una invasión de bárbaros o a una rebelión provocada por el hambre del campesinado.

La obra conocida por casi todos los amantes de la historia militar, 'El arte de la guerra', es un tratado en el que las máximas del 'Libro de los Cambios' se presentan al lector en forma de consejos en un contexto específico: la conducción de un conflicto armado o el comando ~~uso~~ (comando) de un ejército y su influencia sobre el oponente y el curso de los acontecimientos. Si se tradujera literalmente el título original del tratado, sería 'Reglas para el uso del ejército del maestro Sun'.

Sun Zi, el supuesto autor de la obra, utiliza las mismas metáforas que encontramos en el 'Libro de los Cambios'. Así, en el antiguo tratado nos encontramos con la máxima: "golpea la plenitud en el va-

cío" o "golpea lo duro en lo blando"; expresada en anécdotas y recomendaciones formuladas para el uso del adepto a la táctica y la estrategia. Sun Zi escribió:

*Induce al oponente a tomar una decisión apresurada, mostrando beneficios ilusorios.
Cuando el desorden reine en su lado, ataca de manera inesperada y derrótalo ~~lo derrota~~.
Cuando el oponente está en estado de Plenitud, prepárate para su ataque. (I.15-17)*

La Plenitud (*shi* 實) es un estado de máxima preparación para el combate, que puede incluir el apogeo de la moral y la fuerza de los soldados, una combinación de circunstancias tácticas, geopolíticas, etc. Puede ser una etapa de preparación del país y la nación para el esfuerzo bélico; es decir, el resultado de años de trabajo y previsión. El estado de Vacío (*xu* 虛) es lo opuesto a lo anterior; a saber, ~~es de~~ una situación en la que el ejército es débil por alguna razón: agotamiento, un comandante inepto o engañado por trucos, un tamaño modesto en comparación con las fuerzas del oponente, etc.

La Plenitud y el Vacío también tienen otro significado, que a menudo aparece en los antiguos tratados militares chinos y también funciona en el pensamiento militar contemporáneo. La Plenitud es algo verdadero, real, y el Vacío son nuestras ilusiones, un engaño, algo que es solo una apariencia. Este par de significados, aunque se derivan fundamentalmente del pensamiento budista y se asocian con él, aparecen con frecuencia en la civilización china; y mucho antes de la importación del budismo a China, el cual ~~que~~ ocurrió alrededor del siglo III de nuestra era.

El 'Libro de los Cambios' en general, y el tratado sobre 'El arte de la guerra en el contexto militar' en particular, recomiendan manipular el estado de su ejército y las circunstancias de tal manera que lo duro (Plenitud) golpee lo blando (Vacío). Por lo tanto, hay que esperar a que los ciclos naturales del universo – dice el 'Libro de los Cambios' – tomen una forma tal que con un esfuerzo mínimo podamos ejercer un efecto máximo. Sun Zi traduce esto al lenguaje del soldado en muchos lugares de su tratado, escribiendo entre otras cosas:

Si las fuerzas del oponente están llenas de fuerzas, hay que agotarlas. (I.20)

Por lo tanto, si el oponente está en Plenitud de fuerzas, él lo agotará. (VI.4)

En el espacio mental chino, esta máxima es un proverbio ampliamente reconocido, y al mismo tiempo uno de los "planes de acción" que analizo en profundidad en mi libro *36 estratagemas*. A modo de nota: la palabra polaca "fortel" es la traducción del chino *ji* (計, pronunciado *dji*), que tiene un campo semántico completamente diferente. En chino, además de un truco, es un plan ingenioso, un procedimiento. El "fortel" mencionado recomienda encontrar el punto de entrada, el lugar o momento de aplicar la palanca. Hay que elegir el momento del ataque cuando la relación de fuerzas entre las partes en conflicto sea más favorable para nosotros.

Tal situación la vemos en el ejemplo más obvio tomado de nuestra historia polaca: la jugada de Jagiełło el día de la batalla de Grunwald. Las crónicas históricas dicen que en el campo de batalla aparecieron, por un lado, los agotados caballeros teutónicos tras una marcha forzada toda la noche, casi literalmente preparándose para la batalla bajo el sol ardiente; y por el otro, las tropas de Lituania y la Corona, esperando tranquilamente entre los bosques que ofrecían sombra. Así, se enfrentaron un ejército desvelado y uno descansado, uno agotado por el calor y otro fresco. Vacío y Plenitud.

Que Dios nos dé juicio

Ahora volvamos al mundo occidental, al mundo de Clausewitz. A un mundo en el que, más o menos ostentosamente, prevalece un patrón según el cual la victoria debe lograrse en un enfrentamiento lo más espectacular posible, en una batalla campal; y más ampliamente, en una confrontación de fuerzas de naturaleza similar (en costumbres y rituales).

Creo que la búsqueda de la confrontación de fuerzas de naturaleza similar está profundamente arraigada en nuestra cultura, sistema legal y forma de pensar. Este patrón lo heredamos de la antigua Grecia, donde la disputa entre dos polis se resolvía en la batalla de dos ejércitos de hoplitas. Ganaba la falange de ciudadanos de la polis que lograba expulsar al oponente del campo de batalla o demostraba su superioridad de alguna otra manera.

Una fase importante en la evolución de este patrón fueron los duelos de caballeros y las batallas de duelo, practicadas en la Europa medieval. No permitían el uso de trucos en fases de confrontación determinadas por la costumbre, ya que constituían una forma de juicio divino; destinado a señalar a la parte que tenía la razón y a Dios. La victoria obtenida mediante un truco era deshonrosa y, sobre todo, no resolvía nada. El alcance de las jugadas aceptables y sucias, por supuesto, cambiaba con el tiempo y el lugar del evento.

Un ejemplo de tal batalla de duelo es la batalla de Koronowo, librada el 10 de octubre de 1410. Piotr Derdej, autor del estudio Koronowo 1410, cita la crónica de Długosz, según la cual en la batalla los oponentes pedían pausas, llevándose vino mutuamente. Según los historiadores citados por Derdej, Stefan Maria Kuczyński y Zdzisław Spieralski, esto se debía a la creencia de que

Los caballeros del orden provenientes de Europa Occidental [...] aún conservaban las antiguas costumbres caballerescas, que exigían respeto hacia el oponente que luchaba de manera justa.

Antes, Derdej escribe:

La caballería de ambos lados respetaba el código de honor de Europa Occidental y libraba esta batalla también de manera occidental, en parte como un torneo, donde se enfrentaban iguales [...] en las costumbres caballerescas, los oponentes, que se admiraban y respetaban mutuamente, aunque momentáneamente, luchaban bajo estandartes opuestos.

Teoría del Rey y teoría de la Reina

En ambas civilizaciones, la occidental y la china, los líderes y hombres de estado se enfrentaban a la elección de cómo neutralizar al oponente. Tal neutralización es sinónimo de ganar la guerra. Sin embargo, el contenido que se encierra en ese sinónimo depende del contexto cultural en el que se desarrolla el conflicto, y por lo tanto de la definición de lo que se suele denominar "victoria". Neutralización es una palabra muy astuta, porque puede significar uno de todo el espectro de eventos; desde la destrucción física del ejército enemigo (herramientas de influencia) hasta la captura espectacular de la capital, terminando con privar al enemigo de la voluntad de realizar sus intereses.

Las posibles interpretaciones de lo que es la victoria son el núcleo mismo de las diferencias entre Oriente y Occidente. Los chinos se conforman más fácilmente con que el oponente haya dejado de obstaculizar. Y la victoria ritual, o en otras palabras ~~por ejemplo~~, con la firma solemne de la paz en un vagón de tren o a bordo de un acorazado, o con la imposición de humillantes contribuciones de guerra, que puedan ~~puede~~ provocar... o bien y aún más: con obligar al oponente a buscar una manera de "recu-

perar el honor". Tal situación la observamos en los sentimientos revanchistas en la sociedad alemana después de la Primera Guerra Mundial. La percepción era que Alemania había perdido la guerra no como se esperaba, esto es en el campo de batalla, sino como resultado de la asfixia de su economía. Y la percepción lo es todo.

En mi opinión

**"Vencer" es hacer que otros pierdan la voluntad
de contrarrestar nuestros planes, o sea optimizar
nuestra capacidad de influir en el curso de los acontecimientos.**

Para ello, no es necesario ni destruir físicamente al oponente o sus herramientas de acción (en cuyo caso escribiríamos: "privarlo de la capacidad de contrarrestarnos..."); ni siquiera imponerle nuestras propias opiniones o esclavizarlo política o físicamente. En su versión mínima, basta con provocar en él un fenómeno psicológico conocido como "sentimiento percibido de derrota real o ~~percibida~~". En definitiva, destruir su moral (ing. *fortitude*).

Esta "versión mínima" es la esencia de la filosofía china de llevar a cabo un conflicto en cualquier esfera, desde la vida personal hasta la formulación de doctrinas geopolíticas. También en tiempos contemporáneos y en el contexto de la construcción de la llamada Nueva Ruta de la Seda. Este concepto mencionado anteriormente como "buscar el punto de entrada", que consiste en actuar en el momento óptimo para la relación de fuerzas, es la concepción de *wuwei* (無為), o la doctrina de la no acción.

Al recopilar materiales para escribir '36 estratagemas', me encontré con un libro absolutamente fascinante: 'The Art of Maneuver'; en el que el teórico estadounidense Robert Leonhard formula el dilema del que decide ~~de~~ involucrado en un conflicto (y en esta obra, del comandante militar) como teoría del Rey y teoría de la Reina. Leonhard sostiene que el dilema debe resolverse definiendo cuál debería ser o cuál es el punto neurálgico, cuyo ataque efectivo se convertirá en el momento del conflicto que decidirá la victoria.

La teoría del Rey es un concepto de acciones que supone atacar el punto más débil – en ajedrez, es la figura del Rey. La teoría de la Reina es atacar el punto más fuerte, es decir, la figura de la Reina. Permítanme citar un fragmento de mi propio libro que discute el razonamiento de Leonhard:

Las guerras y los conflictos son librados por personas. El objetivo primordial es influir en ~~de la in-~~fluencia es la mente del oponente. Así entendido, el arte de la guerra es, por su propia naturaleza, una rama de la psicología. El enfoque "occidental" es la guerra de desgaste (ing. *attrition warfare*). El método de la victoria es crear una ventaja cuantificable mediante métodos aritméticos, que se puede cuantificar, y devenir luego la destrucción física (cinética) del oponente o privarlo de su capacidad o herramientas de acción. El punto neurálgico, cuya destrucción es el objetivo, el llamado centro de gravedad del oponente (ing. *center of gravity*), es su fuerza clave. Las condiciones culturales hacen que el enfrentamiento tome la forma de una confrontación de tipo juego justo (*fair game*); y por lo tanto, entre otras cosas, que el ataque tenga ~~tiene~~ la naturaleza de golpear duro contra duro, y la defensa ~~consiste~~ en crear una contrafuerza de tipo similar a la utilizada para el ataque.

En la comprensión de Clausewitz, el punto de gravedad del conflicto consiste en construir una fuerza capaz de dismantelar el ejército del oponente (contrafuerzas de tipo similar), o capturar su capital y – ¡necesariamente! – haya un desfile de victoria en la ciudad rendida. Este "necesariamente" se vuelve indispensable ~~es necesario~~ para que el oponente reconozca su derrota y los observadores la validen; re conociendo formalmente el efecto geopolítico logrado. Pero esta es nuestra lógica occidental. A los

decisores educados bajo la influencia de Sun Zi, tal presentación ritual les parece completamente innecesaria, y a menudo la consideran incluso perjudicial, ya que abre la puerta a la revancha.

Para atrapar a los bandidos, atrapa a su líder

La diferencia fundamental entre la conducción de guerras en China y Occidente es para los primeros – además de que los chinos intentan llevar a cabo conflictos de manera encubierta – lograr la victoria sin lucha. Por lo tanto, el objetivo principal de la influencia ejercida y el instrumento de su realización será para ellos no el ejército (Plenitud, duro), sino la actividad del oponente que sirve para generar tal Plenitud (Vacío, blando). La medida de la maestría del decisor político o del comandante resulta ser no la habilidad de ganar una batalla o una guerra, sino resolver el conflicto antes de que ocurra una escalada costosa e impredecible que requiera el uso de las fuerzas armadas. Ahora citaré mis dos fragmentos favoritos de ‘El arte de la guerra’, que, aunque aparentemente se refieren al uso de las fuerzas armadas, describen cualquier situación de influencia sobre el curso de los acontecimientos:

El líder que logra la victoria de tal manera que los de afuera la perciben, no es el mayor maestro. El que levanta una pluma no es un gran guerrero, el que ve el sol y la luna no tiene una visión aguda, así como el que escucha el trueno no tiene un oído excepcional. El que en tiempos antiguos fue llamado Maestro de la Guerra, vencía sin ser notado. Por eso, sus victorias, mal valoradas por los de afuera, ni le traían la gloria de un gran líder, ni la fama por sus actos inquebrantables.

[...] Por lo tanto, el ejército cuyo triunfo está escrito, primero vence, y luego busca librar la batalla; el ejército que está destinado a la derrota primero se involucra en la lucha, y solo en la batalla busca la esperanza de victoria. (IV. 9-12, 15)

Para lograr la victoria, los comandantes occidentales y chinos tienen a su disposición un conjunto de acciones, que se dividen fundamentalmente en dos grupos en relación con la identificación del punto neurálgico; cuyo ataque conduce al nocaut o al colapso decisivo de los esfuerzos del oponente. Los chinos, como ya he dicho, consideran el enfrentamiento decisivo de "fuerzas y contrafuerzas" (es decir, el asedio o la batalla campal de las fuerzas principales) y todas las variantes y modalidades de tal confrontación como la peor solución. Intentarán influir en lugares y situaciones que no se pueden definir, y a veces ni siquiera notan e identifican ~~notar e identificar~~ como "enfrentamiento decisivo". Este no es el tema de este ensayo, pero sí una "guerra sin guerra" y así es la esencia de lo que hoy llamamos guerras híbridas.

Al enfoque chino, cuyo precursor es Sun Zi, Leonhard lo llama guerra de maniobra (ing. maneuver warfare) – en contraste con la guerra de desgaste (ing. attrition warfare, ver arriba). Permítanme resumir su razonamiento:

En tal guerra, el participante obtiene ventaja aprovechando las debilidades y fortalezas difíciles de medir del alma humana. La psicología es el fundamento de todas las concepciones de la guerra de maniobra: el enfrentamiento de dos voluntades humanas opuestas. En la guerra de maniobra, el punto de gravedad del oponente es su debilidad clave. El ataque tiene la forma de golpear duro en lo blando, preferiblemente en condiciones lo más desleales posibles para el otro.

La esencia de la lógica anterior en el arte de la guerra chino la encontramos en el tratado de Sun Zi:

Por lo tanto, el tipo más apropiado de guerra es desbaratar los planes y estrategias del oponente. Menos afortunado es atacar sus alianzas. Aún algo peor es atacar sus ejércitos, pero y lo peor es asediar su ciudad.

Un puñado de ejemplos

Entre las posibles variantes para realizar la teoría del Rey, ahora elegiré dos. La primera de ellas es la máxima-proverbio: "Para atrapar a los bandidos, atrapa a su líder".

El decisor supremo para un ejército o cualquier grupo que persiga objetivos colectivos es generalmente su eslabón más vulnerable, en el sentido de que requiere mínimos esfuerzos para ser atacado. Y tal ataque minimalista a menudo se traduce en un efecto máximo. En la persona de un líder carismático se concentra la "voluntad política" para continuar el conflicto o la capacidad para llevarlo a cabo, y a veces incluso para ganarlo. Tal eslabón fue el almirante Isoroku Yamamoto, quien fue asesinado por los estadounidenses – bajo el dictado del proverbio chino – en la famosa acción de abril de 1943.

Una variante de la aplicación de la teoría del Rey es el proverbio-trampa: "lleva el combustible de debajo de la caldera". Aquí haremos una referencia fluida a un ejemplo del mismo período y teatro de operaciones. Los japoneses cayeron en la trampa de golpear duro contra duro en 1941. Enamorados de su triunfo en la batalla de Tsushima (en es mi suposición personal), consideraron que al atacar la base de Pearl Harbor, debían destruir lo "duro"; es decir, los acorazados y portaaviones estadounidenses. El ataque a los depósitos de combustible, clave para mantener la capacidad de acción de la US Navy en el Pacífico, estaba planeado solo para la tercera ola de bombardeo; que, debido a la recuperación de los estadounidenses y el aumento de la defensa antiaérea, fue cancelada por los comandantes del ataque.

Los japoneses definieron mal la tarea a realizar. Su objetivo estratégico era eliminar la flota estadounidense del teatro del Pacífico, pero no su "destrucción" (¡golpear duro contra duro)! Si hubieran concentrado sus esfuerzos "del en" el día de la infamia" en destruir los depósitos de combustible, y luego hubieran destruido o inutilizado el Canal de Panamá, probablemente habrían alcanzado su objetivo estratégico: los estadounidenses se habrían retirado por sí mismos, dando al Imperio Nippon un espacio y tiempo para apoderarse de más territorios en el este de Asia.

El último ejemplo es la guerra en Vietnam. Un aspecto de este conflicto parece ser el más importante. Los decisores vietnamitas libraron el conflicto según la concepción de la guerra de guerrillas de Mao Zedong, quien la formuló en forma de tratado en 1937. Su punto central fue es construir su propia fuerza y agotar la fuerza del oponente.

Los estadounidenses, tan inconscientes como ansiosos, colaboraron en este aspecto con su oponente. Atrapados en su modelo occidental de conflicto, libraron una guerra de desgaste utilizando una máquina de guerra creada para luchar contra un oponente simétrico; es decir, susceptible de colapsar, una máquina industrial.

Esperaban con impaciencia el enfrentamiento decisivo y trataban de provocarlo. Entonces podrían aprovechar su ventaja: el poder de fuego de la aviación y la artillería. Este juego específico ocurrió en la campaña de 1968 en la zona de la base de fuego estadounidense de Khe Sanh. Los estadounidenses tentaron a los vietnamitas con la oportunidad de repetir su victoria sobre los franceses en *Điền Biên Phủ* en 1954.

Esa batalla fue un enfrentamiento clásico del tipo "teoría de la Reina". Pero ahora los vietnamitas superaron a los yanquis en su propio juego, jugando al mismo tiempo el suyo. Para el general *Võ Nguyễn Giáp* (1911–2013), que comandaba el esfuerzo bélico vietnamita, atacar la "plena" y predominan-

te forma de las fuerzas militares presentes en el territorio de Vietnam era una aplicación no deseada, costosa y esencialmente suicida de la teoría de la Reina. El objetivo de Giáp estaba en otro continente. La intención del estratega vietnamita era agotar a la sociedad estadounidense, y específicamente, golpear su "conexión" con los representantes elegidos democráticamente.

La estrategia concreta de los vietnamitas era jugar a esperar ("espera hasta que el enemigo se canse"), pero también movimientos astutos para dividir a los decisores estadounidenses de la sociedad. Este objetivo fue – como leemos cada vez más en los estudios históricos – tanto la activación de grupos de izquierda en los EE. UU. como la famosa ofensiva "Tét" de 1968. Pero aunque la ofensiva terminó con pérdidas horribles para el lado vietnamita, su objetivo no era militar. El general Giáp, que dirigía el esfuerzo de Vietnam del Norte, logró algo completamente diferente: demostró de manera irrefutable a los televidentes estadounidenses (es decir, a los votantes) que, a pesar de los optimistas comunicados de la Casa Blanca, la guerra no se acercaba en absoluto a un final victorioso para los estadounidenses.

Una trampa dentro de una trampa, y adentro de otra trampa. O sea, en resumen...

~~Trampa en trampa en trampa, es decir, resumen~~

Y este es un gran momento para señalar mi curiosidad favorita sobre el arte chino de aplicar engaños, siempre relacionado – ¡siempre! – con los patrones que son la esencia del *Libro de los Cambios*.

"Esconde la Plenitud en el Vacío", "esconde el Vacío en la Plenitud", enseña Sun Zi. Esconde tu fuerza en la debilidad que muestras hacia afuera. Finge ser débil cuando eres fuerte. O cuando eres débil, finge ser fuerte. Coloca los campamentos en formación de batalla, para que el enemigo se asuste por un cambio inesperado en la relación de fuerzas. Infla tu plumaje – como lo hacen los animales en combate. O bien, provoca. Hazte pasar por una presa fácil, para que el oponente subestime las precauciones y no use toda su fuerza disponible.

Esto – más generalmente, más cerca del *Libro de los Cambios* que del *Arte de la Guerra* – son dos fuerzas de naturaleza opuesta, de las cuales una está oculta en la otra. Ambas las vemos en el conocido signo del Yin-Yang. Dos puntos insignificantes no son solo el comienzo de la transformación de fuerzas oscilantes – el blanco en negro y el negro en blanco. Son fuerzas en debilidad. Plena preparación de combate en agotamiento. Apariencia e ilusión en la verdadera imagen de las cosas. Es un recordatorio de que el Vacío oculta la Plenitud y viceversa. Pero también es una advertencia de que incluso en el apogeo de la fuerza, se puede encontrar un punto débil... y viceversa. El oponente más débil también tiene algún truco de última oportunidad para morder de repente. Es una lección de que incluso el oponente más fuerte siempre tiene algún punto débil, el proverbial talón de Aquiles. Al final, también es un consejo de que aún no es el momento para el movimiento decisivo, que los fenómenos oscilantes aún no se han alineado como deberían... y al mismo tiempo, el misterio de la paciencia china y la previsión atribuida a este pueblo.

En el caso concreto de la guerra en Vietnam, también son dos métodos diferentes para alcanzar un objetivo. La ofensiva "Tét" es una gran batalla de las fuerzas principales, una acción que para los estadounidenses tiene un carácter seductor como el canto de una sirena de un sueño húmedo. Es la teoría de la Reina. Sin embargo, su objetivo político, o más bien psicológico; porque se desarrolla en el ámbito de la lucha de mentes, y no de disparos de cañones; resultó ser la actitud de los votantes estadounidenses. Mientras que el ataque sea no a un ejército armado hasta los dientes, sino a algo muy susceptible a la influencia "blanda", esto es la teoría del Rey; es decir, quizás la esencia más profunda de la

obra de Sun Zi – para vencer, ataca los planes y pensamientos del oponente, su voluntad de luchar (en inglés, *fortitude*).

Esconder la Plenitud en el Vacío y el Vacío en la Plenitud significa crear imágenes mentales complejas. Presentarlas ante los ojos del oponente de tal manera que este, por su propia voluntad y a su propio costo, se meta en un camino que lo lleve a la perdición – sin percibir las consecuencias de varios movimientos hacia adelante. Los decisores chinos, criados en el tratado de Sun Zi, en la anónima compilación de ‘Las treinta y seis estratagemas’ y en el *Libro de los Cambios*, tienen sobre nosotros una ventaja natural en la familiaridad con los trucos, cuya previsión o detección ya en la fase de realización puede decidir sobre la victoria o la derrota. "Sobre la caída o la supervivencia del estado", como escribe Sun Zi al principio de su tratado.

Hoy, en el año 2020, cuando nos encontramos ante el final de la pausa geopolítica y la corrección política del equilibrio de poder alterado por el aumento del poder de China, observamos una danza complicada de potencias sobre nuestras cabezas. ¿Logrará alguna de ellas inclinar la balanza antes de que la guerra abiertamente librada se convierta en una fase inevitable de la lucha por el poder mundial? ¿Podremos reconocer ese momento cuando llegue? ¿Debatirán sobre ello los historiadores del futuro, engañados por la narrativa oficial?

Cuando el asunto se lleve a cabo, apuesto a que se llevará a cabo sin ser notado. De acuerdo con las inmortales palabras que ya cité aquí una vez:

*Aquel a quien en tiempos antiguos llamaron maestro de la guerra, vencía sin ser notado.
Por esta razón, sus victorias, mal valoradas por los ajenos, ni le traían la gloria de un gran líder, ni la gloria por actos indomables.*

Quizás los jugadores, uno jugando la teoría del Rey y el otro atrapado por el primero en la teoría de la Reina, solo se sonreirán... Un poco como en una escena insignificante de la película *Los últimos caballeros* (2015), en la que uno de los dos guerreros que juegan al ajedrez, frunciendo el ceño ante la disposición insignificante de las piezas, dijo con un suave asombro: "Hmm! Parece que has ganado".

■