

# Guerras contemporâneas e do futuro

por General de Brigada Marcio Tadeu Bettega Bergo, E'xército Brasileiro<sup>1</sup>

## 1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como objetivos mostrar os conceitos e os fundamentos dos conflitos, definir poder, conhecer os principais elementos das crises e a metodologia para sua gestão, informar sobre os principais componentes da negociação, as técnicas aplicáveis e estudar o fenômeno “guerra”: sua natureza, causas, tipos, bem como analisar as guerras contemporâneas e visualizar as guerras do futuro.

O estudo dos conflitos e suas ligações políticas tem o nome de “polemologia”. Eles são objeto focal da História Militar. Por quê? Para conhecer melhor o fenômeno da guerra, evitar que ocorra novamente. Contudo, se acontecer, não se repetirem erros. A melhor forma de se evitar uma guerra, é estar preparado para ela!

## 2. INTERESSES

Ao abordarmos tais temas, crises e conflitos, qual a ordem cronológica deles? O que vem antes, a crise ou o conflito?

Antes de buscarmos uma resposta (inexistente, afinal!), é importante entendermos que as guerras são o grau máximo dos conflitos. Elas, em geral, originam-se de crises. As crises não resultam em guerra, necessariamente. E as crises quase sempre trazem, em si, conflitos.

As opiniões ou os desejos, quando divergentes, geram disputas. Quem está com a verdade? É natural que a resposta dependa dos pontos de vista! As discrepâncias sempre aparecerão, bastam duas pessoas: marido e mulher, pais e filhos, irmãos, vizinhos, síndico e condômino, motoristas, torcedores de futebol... ou mais: empresas, cidades, estados, países. O fato é que a realidade dos conflitos e das crises está na essência humana, seus relacionamentos. O ser humano é dotado de virtudes, que devem ser estimuladas, como a ética, os valores e a moral. Já os vícios, precisam ser contidos, pelo bom caráter e pelo sistema legal, incluindo os mecanismos de justiça.

O agir humano é originado em instintos, que podem ser “celestiais” ou “bestiais”. É pautado por limites, direitos, deveres e obrigações.

A grande “energia” que move o homem são os “interesses”. Estes nascem das necessidades e atuam numa espécie de “ciclo”, originando desejos/vontades, ações e culminando com uma satisfação ou uma insatisfação, realimentando o ciclo.

As necessidades, via de regra, referem-se ao corpo, são fisiológicas. Os desejos, por sua vez, provêm do espírito, são mentais. Todos convergem em objetivos individuais, a base do agir humano, em ação individual e em objetivos grupais, que atingem pessoas unidas por vínculos comuns, gerando ações conjuntas.

---

<sup>1</sup> Presidente do Instituto Geográfico e Histórico Militar do Brasil (IGHMB).

Os interesses, em resumo, são derivados do verbo “querer”. Podem ser lúdicos ou espúrios e, ainda, abertos ou ocultos - sem ligações entre essas classificações.

A vida humana, portanto, em suas diversas agremiações, segue, cada qual em busca das melhores condições. Ao se defrontarem, surgem atitudes de concordância, quando há soma de esforços (cooperação). Porém, pode haver discordância ou confrontação, quando surgirá competição. E numa situação de um grupo tentar impor suas vontades, utilizando-se do poder, estará caracterizado um conflito.

### 3. PODER

O entendimento do que seja poder está no cerne dos nossos estudos sobre conflitos. Quando ocorre uma relação de “A” (uma pessoa ou um grupo) com “B” (da mesma forma, indivíduo ou grupo), no âmbito de uma discordância, confrontação ou competição, aquele primeiro busca que a soma de sua vontade com sua capacidade produza um efeito sobre a vontade e a capacidade deste último. Tal efeito pode acontecer por um castigo, por uma recompensa ou pela fé (a admiração, respeito, submissão etc) que um dedique ao outro. A isto chamamos a essência do poder.

Poder, portanto, é a “*capacidade de gerar ou bloquear ações (≈ energia).*” Trata-se de fazer (ou impedir!) com que um ser humano execute uma tarefa ou acione (ou não!) uma máquina ou um instrumento.

Um entendimento moderno, do Prof Nye, o classifica “*soft power*”, que seria o poder “lapidado”, “brando”, a liderança, o convencimento, a persuasão, sedução enfim. Na outra vertente, estaria o “*hard power*”, o poder “bruto”, a coerção, a intimidação, pressão em suma. E uma terceira forma, o “*smart power*”, que seria o poder “inteligente”, o conhecimento.

Poder se confunde com força, havendo, entretanto, que se entender que existem limitações do que pode ou não ser empregado. Força é aquilo que impõe, é a autoridade, o império, o domínio, o poderio. Também chamada coerção, força bruta, força física, *manu militari*, na “marra”. Até um determinado ponto, é possível se tentar influenciar alguém, motivar uma atitude ou um comportamento, como por exemplo a sedução dos anúncios comerciais, o incentivo das recompensas financeiras lícitas etc. No outro extremo, está a imposição mesmo, a obrigação imposta. Esse uso legítimo da força é prerrogativa do Estado.

Já violência é a força mais intensa do que o necessário, é a força com fúria, com veemência, fora de controle. É enfim, a força ilegal, excessiva.

O uso do poder pelo Estado (a força, em seu sentido estrito) se constitui no chamado “poder de polícia”, parte constitutiva do aparato de leis e regulamentos que constituem o sistema legal de uma nação.

No trato com os demais países, o instrumento cabível é a Diplomacia, a arte de conduzir negociações entre estados soberanos. Usar a força nestes casos é bastante complicado!

### 4. CONFLITOS

Conflito nada mais é, pois, quando dois “sistemas” (pessoas, grupos, empresas, estados etc) se confrontam em competição por um mesmo objeto. Outras palavras que também o integram: falta de entendimento, choque, enfrentamento, divergência, contestação, discórdia, desarmonia, desacordo, desajuste e disputa.

É importante ser ressaltado que conflito existe somente entre seres humanos - jamais com a Natureza! Ela pode, sim, gerar crise ou motivar conflito, mas não o integra.

Os conflitos seguem um “ciclo de vida”, que, logicamente, inicia numa fase de estabilidade, onde eles se encontram latentes. Até que haja o seu surgimento ou afloramento, quando,

então, a situação fica em instabilidade. Em seguida, há uma escalada, até que se busque sua resolução. Neste momento, ocorre uma “bifurcação”, um rumo levando a uma ruptura e outro a conduzindo a uma busca de acordo. Ou seja, ou a imposição de uma vontade (uso do poder!) ou uma tentativa de acerto mútuo. Nesse último caso, ocorre a negociação, de onde nasce um tratado formal seguido, por fim, da reconstrução da estabilidade.

As formas de intervenção ou resolução de um conflito, portanto, podem ser listadas em mediação, conciliação, negociação, competição e poder. A seleção de como se vai atuar depende de criteriosa análise dos custos e dos benefícios. Em verdade, a solução sensata buscará principalmente limitar o conflito e minimizar as perdas. A melhor maneira é a negociação.

## 5. CRISES

O curso normal da vida segue conforme “normatizações”, ou seja, um acumulado de processos, instrumentos e regras que balizam as ações do dia-a-dia das pessoas e dos grupos. Assim, por exemplo, existem, numa empresa, normas de segurança e de proteção individual, regras de funcionamento e de proteção para edificações, processos, insumos, produtos etc. Num país, não é diferente e existe um “sistema legal”, composto por leis, regulamentos, normas, agências reguladoras, instrumentos de verificação e controle, forças de segurança, meios jurídicos etc.

Contudo, o risco existe, ele faz parte da vida. Presente em quase todas as situações, em forma latente, a observância das regras em princípio é fundamental para evitá-lo. O percentual restante poderá assumir as formas de tolerado, subestimado ou assumido. Destes, resultarão procedimentos arriscados, onde o risco é aceito ou mesmo ignorado. Chave para acidentes ou crises.

A palavra “crise” provém do latim *crisis*, oriundo do grego *krísis*. Era o nome dado ao ciclo de evolução das doenças. Os antigos acreditavam que no 7º dia haveria a cura ou a morte. Com o passar do tempo, a palavra adquiriu vários significados, em especial o de momento decisivo, mudança súbita. Hoje, “crise” é desequilíbrio, incerteza, transição entre surtos/estados, situação problemática, turbulência, risco, inquietação, tensão, falta, escassez, carência.

Geralmente ela contém outros “ingredientes”, ou palavras “associadas”, como problema, emergência, imprevisto, (in)segurança, imprudência, imperícia, negligência, displicência e incompetência.

Elas podem ser individuais, como as doenças ou as “crises” emocionais, existenciais, de relacionamento, conjugais. Estas, quase sempre, são “problemas”. As “crises” empresariais ou institucionais, de ordem econômica, carências ou emergências, geralmente resultam de falhas de planejamento. Por fim, as “crises” da Natureza, catástrofes ou cataclismos, são ocorrências fora do controle humano, há que se vivê-las, preparando-se no possível e tomando medidas reativas de proteção e reconstrução.

Assim, é importante entendermos que “crise”, em sua acepção mais ampla, é diferente de “problema”, assim como há diferenças entre “emergência” e “crise”. Um problema inicialmente é interno, enquanto a crise é externa. A emergência geralmente é localizada; a crise, distendida. Porém, qualquer uma pode se transformar ou evoluir para outra, assim como uma determinada ocorrência pode “contaminar” uma outra situação, originando reações em cadeia.

A importância do assunto é enorme, pois as situações críticas surgem a qualquer momento, são “ameaças” latentes pairando sobre todos. Atingem desde pequenos grupos até nações organizadas, poderosas ou não, afetam instituições públicas ou privadas, empresas de

todos os portes e unidades ou frações de órgãos públicos. Todos os integrantes de uma instituição, em especial aqueles de mais elevado posicionamento hierárquico, devem estudar o tema, necessitam se familiarizar com os conceitos e as metodologias e, por fim, precisam ter em mente a importância de se manter permanentemente alertas e preparados.

Contudo, deixaremos o termo “crise”, neste nosso estudo, para as grandes ocorrências, que tenham incidências predominantemente externas, sejam de amplitude crescente, acarretem prejuízos maiores, sejam de menor previsibilidade e controle, afetem mais intensamente a capacidade da instituição. Enfim, tenham proporções maiores, mesmo até incalculáveis.

Os dirigentes públicos devem aplicar estes conhecimentos quando da fixação e execução das respectivas políticas e estratégias. Como esses agentes despendem recursos ameaçados com impostos, precisam ter cuidados e eficiente planejamento dos gastos. E “segurança” é um dos principais encargos do Estado.

São tipos de crises: políticas, político-estratégicas (internacionais), econômicas, psicosociais, de segurança pública, ocorrências policiais, militares, científico-tecnológicas, epidemias, catástrofes, grandes acidentes e climáticas.

A que mais nos interessa, aqui, é a crise político-estratégica. Esta corresponde a um tipo de conflito desencadeado imediatamente após a ruptura do equilíbrio existente entre duas ou mais partes envolvidas em determinado contencioso, evoluindo para uma fase de tensão que, quando falham as tentativas de solucionar as divergências, tende a exacerbar-se, aproximando-se ou até mesmo chegando ao uso do poder militar.

As crises político-estratégicas mais comuns são ameaças à integridade do patrimônio nacional, ameaças à soberania, acesso a tecnologias sensíveis, apoio a insurreições internas, antagonismos históricos, questionamento de limites, nacionais residentes em outros países, intervenção a fim de impor regras ou ordem e, finalmente, o “*devoir d'ingerence*” ou “dever de ingerência”, concepção na qual os organismos internacionais ou as grandes potências têm o dever de intervir em temas ditos de interesse da humanidade, mesmo ferindo a soberania dos estados (nestes casos seriam enquadrados assuntos como preservação ambiental, direitos humanos, proteção a minorias étnicas, problemas indigenistas, minorias religiosas, tecnologias sensíveis, narcotráfico e terrorismo internacional).

As crises devem ser enfrentadas e, para tal, se empregam as ferramentas constantes num procedimento chamado “gestão de crises”. Expressões sinônimas englobam gerenciamento de crises, administração de crises, controle de crises, manobra de crises, manejo de crises, condução de situações críticas, prevenção e acompanhamento de crises e outras.

Em resumo, é um processo eficaz, ordenado e padronizado, de prevenção a ocorrências nefastas, bem como de identificação, obtenção e aplicação, em conformidade com a lei, dos recursos para a solução de uma crise, de forma a alcançar o completo restabelecimento da normalidade da situação. Seu cerne é antecipar, prevenir e agir para minimizar impactos e restabelecer a normalidade.

Nos casos internacionais, o principal meio é a “manobra diplomática”. Uma sequência comum é o surgimento de um desafio, ao qual há uma reação e uma confrontação. Após o processo, há como resultado ou um acordo ou um conflito, que, armado, chamamos de “guerra”.

## 6. NEGOCIAÇÃO

A negociação é também chamada, entre outras expressões, de “conversações”, “tratativas” ou, nos casos entre nações, “manobra diplomática”.

Uma negociação envolve sempre interesses (convergentes ou conflitantes). Ela não necessariamente provém de ou inclui uma crise, mas pode ser ferramenta para controlar uma

crise. E é a melhor alternativa para o emprego da força.

Negociação é um processo que se desenvolve num determinado ambiente, entre duas ou mais partes que abordam uma dada situação (problemas ou oportunidades) a partir de interesses comuns e antagônicos. Para isso, segundo regras do jogo (cooperativas, integrativas, competitivas, distributivas, claras ou ocultas), as partes utilizam meios de comunicação, por intermédio dos quais manifestam comportamentos de influência, para confrontar e discutir propostas explícitas, com objetivo de alcançarem um acordo.

Os interesses antagônicos opõem as partes, os interesses comuns as aproximam.

A metodologia da negociação envolve planejamento (levantamento de dados e preparação), execução (preliminar, ajustes, abertura, exploração e encerramento), controle (exame das condições e avaliação) e, se necessária, a renegociação (um fato novo, novas condicionantes, “fato príncipe”).

São definições básicas num processo de negociação o objeto (escopo), as partes (aliados e adversários), os interesses em jogo, os “fantasmas” (*stakeholders*, partes não presentes mas que interferem, como governo, acionistas, fornecedores etc), as opções e alternativas possíveis, os pontos de recuo (a MACNA - Melhor Alternativa para Caso de Não Acordo ou a MAPUANA - Melhor Alternativa Para Um Acordo Não Aceitável).

Os agentes que conduzem uma negociação, chamados de “negociadores”, devem possuir certas características pessoais como conhecimento técnico (sobre o tema ou assunto tratado), inteligência emocional, diversidade cultural, paciência, expressividade, credibilidade, confiança, decisão e aparência (postura, agradabilidade e gentileza).

As propostas necessitam ser suficientes (atendam aos interesses), realistas (sem obstáculos técnicos ou legais) e operacionais (podem ser implementadas).

## 7. CRISES POLÍTICO-ESTRATÉGICAS

Como já dito, são as principais em nosso estudo. Ocorrem entre nações e podem gerar conflitos armados. Nesses casos, o poder político do país em questão deve marcar para a diplomacia os limites de negociação (mínimos e máximos) no contexto dos objetivos estabelecidos e correspondentes às normas de comportamento político. É dele a decisão de escalar uma crise, estabilizar uma situação ou distender um posicionamento.

Em suma, devem ser observados certos pressupostos básicos, em especial os objetivos nacionais, os interesses nacionais e o poder nacional (sua capacidade). Em resumo, está em cena a credibilidade do país!

As negociações diplomáticas seguem um ritual próprio, característico. São levadas a efeito por profissionais da carreira diplomática, com cultura estratégica. Eles conhecem os usos e costumes de cada país, observam gestos significativos e nuances idiomáticas. Se expressam com detalhes na linguagem, usando meias-palavras e reticências. Enfim, muitas vezes suas declarações podem significar um “chove-e-não-molha”!

As conversações podem ser bilaterais, multilaterais ou no âmbito de organismos internacionais. Em todos os casos, as Forças Armadas atuam na retaguarda, como respaldo.

## 8. A GUERRA

### a. Definição

O que entendemos por “guerra” não é um conceito absoluto. É algo relativo, que depende de quem o exprime, se altera em distintas épocas e varia com diferentes geografias. O significado depende de quem o formula, decorrendo da sua formação filosófica, ideológica e cul-

tural, do momento histórico vivido, de fatores de ordem moral e ética relativos às finalidades da guerra considerada.

Em resumo, guerra é igual a conflito mais força (ou violência).

Em nosso livro “Explicando a Guerra”, elencamos premissas de definições, histórico das guerras, tipos de conflitos e muitos outros aspectos.

Aqui, nos limitamos a um resumo, afirmando que a guerra é um fenômeno social, é um fenômeno político, é um ato de violência. É uma dialética de vontades, é um “jogo”. E envolve toda uma nação.

## **b. História**

A humanidade deseja a paz. Mas o conflito integra sua história! A história do homem é a história de seus conflitos!

O estudo da evolução das guerras pode ser feito observando-se a cronologia, ou a região, ou ainda suas causas (expansão, independência, ideologias etc). Outras abordagens focam o modo de operar ou os meios empregados.

O nosso objeto maior, neste estudo, é o mundo atual, onde sobrelevamos o conflito humano.

## **c. As “gerações” da guerra**

Os estudos agrupam as guerras conforme suas características marcantes, resultantes das épocas de desenvolvimento da espécie humana.

A 1ª geração é a das batalhas frontais, com choque direto, desgastando o inimigo e vencendo aquele que tiver maior resistência.

A 2ª geração é a das batalhas em desalinhamento, com fogo concentrado e defesa em trincheiras.

A 3ª geração é marcada pelo predomínio da manobra, que é a combinação do fogo com o movimento.

A 4ª geração é a das guerras mais recentes, incluindo o tempo presente, as chamadas “guerras assimétricas”, onde há desigualdade entre os contendores, com grandes diferenças de efetivos e de meios, tanto em tecnologia como em logística. Nem sempre é possível identificar o teatro de operações, que é amplo, difuso e mutante. Nesta última, se enquadram todos os demais componentes dos conflitos e das atuações dos estados modernos e sua arena de existência num mundo dito globalizado e em plena era do conhecimento.

Contudo, já há quem fale numa “5ª geração”, estando os seus limites ainda pendentes de definição, não existindo unanimidade de pensamento entre os estudiosos. Nós entendemos esta nova classificação em especial quando aplicada ao contexto contemporâneo, onde o mais fraco busca mais impedir a vitória do oponente do que vencê-lo. Visa desgastá-lo em pontos de significado logístico, econômico, social, de opinião pública ou político, sendo importantíssimo encarecer ao inimigo o preço a pagar.

Nesta classificação ainda se destacam as chamadas “operações bélicas de não-combate”, ou seja as guerras comercial, financeira, ecológica, de mídia, cultural e cibernética. Finalmente, nestes tempos presentes, no quadro de uma guerra, não necessariamente todos os beligerantes são um estado organizado.

## **d. O contexto contemporâneo:**

Desta forma, os conflitos atuais envolvem muito mais do que ações militares de tropas

em um campo de batalha. Eles incluem controle de massas populacionais, luta contra o crime organizado, combate ao terrorismo, ações sobre a informação (mídia), cooperação com órgãos nacionais e de outros países, operações de inteligência.

#### **e. O preparo para a guerra**

Como já afirmamos, é essencial se preparar para a guerra. Este não é outro senão o principal motivo de se estudarem as guerras!

É fundamental o funcionamento do fluxo de informações e dos níveis de tomada de decisão. Há que se obter um aperfeiçoamento e/ou uma reestruturação dos sistemas de Comando e Controle, de Comunicações/Eletrônica e de Inteligência (conhecidos como “C<sup>4</sup>I”), com estudo dos canais que devem ser percorridos até a decisão e o conseqüente tempo decorrido entre a identificação de uma necessidade ou de uma ameaça pelo sensoriamento e a ação respectiva de resposta. Em resumo, rapidez, eficiência e tecnologia para vigilância, inteligência e tomada de decisões. Tudo, logicamente, respaldado por capacidade de ação, com forças aptas e disponíveis para ação em terra, no ar e no mar.

#### **f. Classificação dos conflitos**

Em nossa obra já mencionada, apresentamos as classificações e tipos de guerra. Porém, para entendimento dos conflitos atuais, entendemos que a melhor metodologia é a do HIIK (*Heidelberg Institute for International Conflict Research*), que se encontra disponível em sua página da *internet* (<http://www.hiik.de/en/>).

Nessa classificação, são considerados os atores, as ações e os “ingredientes” de um conflito, posicionado num nível, numerado de 1 até 5. O nível 1 é designado como “disputa”, o 2 é uma “crise não violenta”, o 3 “crise violenta”, o 4 designa uma “guerra limitada” e o 5 identifica uma “guerra”.

Quanto à violência, classifica os conflitos como “não violentos” (as disputas, nível 1), e as crises não violentas, nível 2), e “violentos” (as crises violentas, nível 3, as guerras limitadas, nível 4, e as guerras, nível 5).

Finalmente, com relação à intensidade, os conflitos recebem as classificações de “baixa” (quando não violentos), “média” (as crises violentas) ou “alta” (os conflitos violentos: as guerras limitadas, nível 4, e as guerras, nível 5).

A avaliação da intensidade dos conflitos violentos considera as armas empregadas, os efetivos envolvidos e as conseqüências (mortos, feridos, refugiados, deslocados e a destruição havida).

#### **g. Custos**

As guerras sempre tiveram custos e causaram ascensão ou ruína a cidades, estados, nações etc. Hoje se entende que os custos já constituem num dos fatores da decisão. A guerra, além de todas as características que vimos até agora, também tem sua porção “*business*”. Napoleão Bonaparte disse que “*a guerra é um negócio*”. De fato, a capacidade econômica faz uma diferença notável no desenrolar de uma guerra.

O velho dilema persiste, desde a antiguidade: “espadas ou arados?”... “canhões ou manteiga”? A sociedade segue discutindo. E o mundo girando!

## 9. O MUNDO ATUAL

Vivemos em pleno século XXI e o mundo segue em meio a crises e conflitos! Eles se propagam em velocidade, têm amplitude geográfica e atuação em conjunto. Se há uma coisa que não falta neste planetinha azul é motivo para conflito!

Habitamos um mundo no qual os conflitos que se transformam em guerras se constituem na chamada 5ª geração. Novas ameaças e vulnerabilidades mostram ou ocultam suas faces, dificultando cada vez mais as operações destinadas a neutralizá-las. É o mundo do xadrez tridimensional (três tabuleiros superpostos: um militar, um econômico e outro de múltiplos interesses, lícitos ou não), dos custos crescentes e da responsabilidade que, a cada dia, se afirma como da totalidade da população. Há necessidade de integração de todos os meios a serem empregados para prevenir os conflitos ou para enfrentar as ameaças.

As operações de uso do poder apresentam-se sob três cenários, que podem ocorrer de forma isolada ou simultaneamente:

- Paz (relativa - as ameaças existem mesmo nesta situação e podem estar camufladas).
- Crise (quando Forças Armadas poderão ser envolvidas).
- Guerra (o conflito armado).

Estas novas situações, difusas e indefinidas (a chamada “5ª geração”), envolvem “guerras transmilitares” (atos agressivos de cunho diplomático, informações/espionagem, redes de dados/*internet*, crimes/drogas/contrabando) e “guerras não-militares” (ofensivas comerciais, ataques financeiros, imposições legais, operações midiáticas, pressões sobre recursos naturais/meio ambiente).

Novas classificações incluem “guerra sem teatro”, “guerra da informação ou de palavras” e “guerra hipnótica”.

## 10. FRONTEIRAS

As fronteiras ou limites, demarcando países soberanos, consideradas geográficas ou tradicionais, são pontos físicos (rios, montanhas, oceanos ou lagos) ou linhas e marcos geodésicos. São nítidas, embora nem sempre respeitadas! Nelas, os conflitos.

O conceito evoluiu e hoje, fronteiras modernas ou “metafísicas” são os ambientes ou contatos econômico-financeiros, comerciais, aeroespaciais, ciberespaciais, culturais e de conhecimentos. Estas, são difusas! Como separar “interno” de “externo”? Mais conflitos!

O Brasil, em termos geográficos (nossos limites terrestres de 16.885 km e litoral com 7.367 km), desde 1909, não tem problema algum de fronteira. Tem, sim, problemas na fronteira! São drogas, armas, contrabando, fluxos ilegais ou irregulares de pessoas.

Já nas outras fronteiras, do comércio, das ações cibernéticas, dos fluxos ilícitos de capitais, inúmeros conflitos subsistem, sob outras roupagens.

Finalmente, um outro fator de conflito aparece: nossa cultura e idioma subjugados. Os valores intelectuais de um povo são fundamentais para sua unidade e força. Infelizmente, grassa em nosso meio o uso deplorável de expressões alienígenas desnecessárias, as propagandas comerciais com fundos musicais em língua estrangeira, as emissoras de rádio e TV abusando das músicas estrangeiras e as denominações de edifícios comerciais e residenciais com termos de fora. É o “*complexo de vira-latas*”, a inferioridade em que o brasileiro se coloca, voluntariamente, em face do resto do mundo, conforme disse Nelson Rodrigues, em 1958. Nosso artigo “IDIOMA- A identidade de um povo”, publicado na revista ADESG nº 284, de novembro de 2013, pag. 20/21, explicita ideias a respeito.

## 11. O DOMÍNIO DO CONHECIMENTO

O conhecimento é insumo básico nos tempos atuais, mais ainda o será no futuro. Vivemos a “Era da Inovação” e as guerras do futuro certamente envolverão, entre muitos outros, assuntos como “eficiência energética”, “telepresença”, “impressão 3 D”, “análise de dados”, “proteção cibernética”. Novos *chips*, novos dispositivos, realidade virtual, sistemas de comunicações etc serão pares ou mesmo substitutos de armamentos. Soldados poderão ser substituídos por robôs e existem muitas outras coisas que ainda afloram nos laboratórios, das pranchetas dos cientistas, e outras que habitam o mundo da ficção.

Assim, um adequado preparo para o futuro passa pelo indispensável domínio do conhecimento. Para tanto, investimentos em educação e instrução são decisões cruciais!

## 12. QUAIS SÃO OS NOSSOS INIMIGOS NESTAS GUERRAS?

Portanto, o estudo das guerras passa pela correta percepção dos adversários ou inimigos, reais, potenciais e porventura ainda desconhecidos!

Nas guerras do futuro, dentro da classificação dos conflitos que hoje dispomos e da conjuntura mundial, os fatores adversos (inimigos, em suma) do Brasil são a baixa estatura tecnológica, a péssima distribuição de renda, um desastroso sistema tributário, a ignorância, o desconhecimento, a burocracia, a legislação inadequada e obesa, a Justiça lenta, a crise de valores morais e éticos, a corrupção, o descomprometimento de lideranças políticas, a identidade nacional aviltada (o já citado “complexo de vira-latas”), as carências em infraestrutura (transporte, saneamento, energia), as disputas agrárias e imobiliárias urbanas, a violência no trânsito, as agressões à natureza, a criminalidade em geral (pirataria digital, tráfico de drogas e de armas, contrabando, descaminho, informalidade e sonegação).

## 13. OS CONFLITOS DO FUTURO

Neste mundo hodierno, as ideias de Clausewitz mantêm plena atualidade! No futuro, muito provavelmente, mais ainda.

A nação deve ser defendida pelo soldado e pelo cidadão, o homem comum se iguala com os soldados profissionais. Nossas Forças Armadas devem se manter preparadas para a defesa do território, sem lutas de conquistas. O único defensor da soberania nacional é o povo (civil e militar).

Os conflitos da 5ª geração envolvem mais de um dos campos do poder, englobam a mídia, as forças econômicas e sociais, as Forças Armadas e Auxiliares, o segmento político. Eles acarretam fortes desgastes (inclusive econômico) e uso limitado da força, em guerras limitadas (em duração, objetivo, intensidade e meios) porém com custos crescentes.

A riqueza, hoje em dia, e ainda mais no futuro, não é mais somente física (bens, serviços e finanças). Ela envolve também aspectos humanos (saúde, educação, valores, realização pessoal), sociais (segurança, convívio, bem-estar geral) e ambientais (ar puro, água limpa, saneamento).

A distribuição justa destas riquezas é tão ou mais importante do que sua geração. E os conflitos, frutos de choques de interesses, estarão sempre presentes. Eles fazem parte da condição humana.

São pontos fundamentais, na preparação militar:

- a importância do conhecimento;
- unidades de combate menores e extremamente móveis;

- elementos de manobra com diferenciadas capacidades (tipo de operações e ambiente);
- flexibilidade organizacional;
- processo de tomada de decisões;
- C&T, armas “inteligentes”;
- logística e comunicações; e
- atualização em TTP (táticas, técnicas e procedimentos).

#### **14. CONCLUSÃO**

As necessidades, os valores, os objetivos, as prioridades e as regras são percebidos de maneiras diferentes por distintos grupos ou indivíduos.

Neste contexto, uma competição ou divergência pode se transformar em conflito. Um conflito não controlado se amplia. As omissões fazem o conflito se agravar. Num conflito ampliado, mais partidos são envolvidos. E quando um conflito se torna visível, já existem perdas.

As guerras, em geral, originam-se de crises, mas as crises não resultam em guerra, necessariamente.

A possibilidade de emprego da força tem maior probabilidade nos dias atuais, em conflitos localizados, de menor duração e de baixa intensidade (em danos, porém de custos elevados).

#### **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:**

BERGO, Marcio T. Bettega. O Pensamento Estratégico e o Desenvolvimento Nacional - Uma Proposta de Projeto para o Brasil. 2 ed. São Paulo: MP Editora, 2008.

\_\_\_\_\_. Explicando a Guerra. Polemologia: O Estudo dos Conflitos, das Crises e das Guerras. Rio de Janeiro: DECEX/CEPHiMEx, 2013.

A sua opinião sobre o tema é importante.  
Envie seu comentário para [cee18@esg.br](mailto:cee18@esg.br)