

Breves reflexões sobre a dissuasão

Marcelo Oliveira Lopes Serrano*

Introdução

Recentemente uma autoridade militar de nosso país referiu-se ao caráter subjetivo da dissuasão. A quem se debruçar sobre o assunto, tal afirmação suscitará a pergunta: se ela for de fato subjetiva, é conveniente adotá-la como estratégia de defesa, conforme se vem fazendo há longo tempo nos meios militares brasileiros, já que seus efeitos dependeriam dos humores dos eventuais adversários? Isso não se assemelharia mais a uma aposta ou a uma esperança do que a uma estratégia, já que nesta precisamos efetivamente confiar? Estratégias podem falhar, como têm frequentemente falhado ao longo da história político-militar dos povos, porque consistem num confronto de vontades antagônicas, segundo a conhecida definição do general Beaufre¹, mas precisam assentar-se sobre critérios objetivos, sobre os quais se tenha, em princípio, aceitável grau de controle.

A dissuasão é tema muitíssimo pouco estudado no Brasil, o que não chega a ser algo a se estranhar, pois, como salientou o próprio general Beaufre,

a estratégia não penetra nem no grande público e, na verdade, nem mesmo nos meios militares, nos quais se continua a pensar em termos técnicos e táticos (Beaufre, 1997, p. 5).

Em razão disso, convém *reafirmar* que costumamos considerar a dissuasão de modo bastante superficial, já que aceitamos sua validade estratégica sem

conhecermos apropriadamente sua aplicabilidade com base em meios exclusivamente convencionais². E não parece conveniente e seguro eleger, assim praticamente às cegas, um conceito no qual se tem a pretensão de apoiar a estratégia de defesa de um país.

É possível que a ideia de estratégia da dissuasão tenha sido originalmente adotada entre nós com base em leitura ligeira do que Raymond Aron apresentou em seu clássico *Paz e Guerra entre as Nações*. Aron destacou que, como modo de relacionamento entre duas pessoas ou comunidades, a dissuasão é tão antiga como a humanidade, pois

a possibilidade de receber uma punição dissuade a criança de rasgar as folhas do livro do pai, como a possibilidade de ser multado dissuade o motorista de estacionar numa área proibida.

Na mesma página, ele alegou que, por definição, um Estado neutro depende da dissuasão, pois “não pretende impor aos demais sua própria vontade, a não ser para convencê-los a não interferir com sua independência” (Aron, 2002, p. 509). A possível capacidade de dissuadir seria, portanto, por *definição*, sua única possibilidade de manter-se fora do conflito por força de sua vontade. Convém notar que Aron se referiu à condição de neutralidade, não ficando claro até que ponto ele estendia seu raciocínio também a um Estado envolvido diretamente em um litúgio.

* Cel Cav Rfm (AMAN/1977, EsAO/1986, ECEME/1993). Em 1998, realizou o Curso de Política e Estratégia na França, no Collège Interarmée de Défense, atual École de Guerre. Última função na ativa: Subcomandante da ECEME.

Além de fazer tais afirmações apenas como introito do capítulo sobre a estratégia da dissuasão, inserido na Parte III de seu livro, consagrada exclusivamente à “Idade Termonuclear”, toda a sua argumentação vincula-se objetivamente à dissuasão nuclear praticada pelas grandes potências da época. Suas sucintas considerações sobre a validade anterior da dissuasão devem ser consideradas em teoria apenas, já que não as sustentou com nenhum exemplo histórico inequívoco. A Bélgica, perpetuamente neutra³ por imposição do Tratado de Londres de 1839, que ratificou sua independência, não foi capaz de manter a neutralidade dissuadindo a Alemanha de invadi-la nas duas guerras mundiais. A Suíça, outro caso por ele mencionado, teria se mantido alheia aos conflitos europeus desde o século XVI e oficialmente neutra a partir de 1815 graças à sua capacidade de dissuasão, conforme afirmado, ou ao seu afastamento voluntário da geopolítica europeia e ao enclausuramento alpino de seu território? Espanha e Portugal mantiveram-se neutros na Segunda Guerra Mundial por dissuadirem aliados e nazistas ou pela desimportância de suas condições periféricas⁴? Sorte não desfrutada pela Grécia e por outros países balcânicos e escandinavos. Por outro lado, mesmo afastado do foco da guerra, o Brasil não foi capaz de preservar sua neutralidade em 1942.

Tanto o general Beaufre, em *Introdução à Estratégia*, quanto o capítulo dedicado à dissuasão em Peter Paret, *Construtores da Estratégia Moderna*, também vinculam a dissuasão às armas nucleares. O primeiro, ao tratar do que chama de *dissuasões complementares*, aborda o emprego forçosamente limitado das forças convencionais sob o pano de fundo das armas nucleares, de modo a não provocar a ascensão catastrófica ao extremismo atômico (Beaufre, 1998, p. 113-117), não aludindo, portanto, a uma dissuasão puramente convencional.

A dissuasão só passou de fato a vigorar como conceito estratégico após o advento da bomba atômica, sobretudo da termonuclear, pois não há como ignorar que “as armas de destruição maciça não podem ser comparadas com nenhuma outra que a humanidade já utilizou” (Aron, 2002, p. 511) e tampouco o podem seus efeitos dissuasivos. Nunca antes as grandes potências foram tão categoricamente dissuadidas de perse-

guirem seus interesses políticos por meio da guerra; nunca antes falou-se de estratégia da dissuasão, porque inexistia a força paralisante da ameaça aterradora do *armagedon* nuclear.

Em 1946, o estrategista americano Bernard Brodie afirmou, referindo-se às bombas atômicas: “até o presente, o objetivo capital de nosso poder militar foi vencer guerras. Daqui em diante, será evitá-las. Ela não pode ter outro propósito útil” (*apud* Gray, 1999). O general Beaufre, por sua vez, atestou que

a estratégia antiga, antes da era nuclear, repousava mais ou menos explicitamente sobre uma capacidade positiva, a capacidade de vencer, o que significa não apenas o poder de impor a vontade, mas de atingir esse resultado de maneira relativamente pouco onerosa em relação aos benefícios da vitória. Com a arma nuclear, aparece um fenômeno inteiramente novo: qualquer que seja o desfecho da luta, vencido e vencedor – se essas distinções ainda existirem – devem pagar o preço exorbitante das destruições atômicas, porque não há como se proteger delas eficazmente. Em decorrência, busca-se alcançar o objetivo político não mais pela vitória militar, capacidade positiva tornada extremamente perigosa, mas pela ação indireta, graças à paralisia do adversário, portanto, graças a uma capacidade negativa que permite evitar a grande prova de força, quer dizer, graças à dissuasão (Beaufre, 1964, p.20).

A relativa exorbitância real das perdas humanas e das destruições na Primeira Guerra Mundial não dissuadiu a Alemanha de buscar sua revanche em 1939, nem o Japão de desafiar o enorme poder industrial dos Estados Unidos em 1941 e tampouco o poder militar de Israel dissuadiu o Hamas de atacar o Estado judeu em outubro de 2023. Por outro lado, só a mera antevisão da inevitável exorbitância absoluta das destruições termonucleares dissuadiu Estados Unidos e União Soviética de desencadearem a, na época tão falada, 3ª Guerra Mundial. Só os efeitos exponenciais das armas atômicas são suficientemente aterrorizadores para realmente dissuadirem intenções agressivas.

A dissuasão nuclear, e só ela, pode *positivamente* basear-se em aspectos subjetivos, fundados no horror à mútua destruição assegurada. Foi essa a razão de o general Beaufre afirmar que a incerteza é o fator es-

sencial da dissuasão – a incerteza quanto à disposição de uma potência empregar suas armas atômicas para conter a ameaça ou retaliar a agressão de outra e, dessa forma, provocar a hecatombe.

Na realidade, o elemento decisivo repousa na disposição de desencadear o cataclismo. Fazer com que se acredite que há essa disposição é mais importante que todo o resto. Naturalmente, cada um blefa, mas até que ponto? (Beaufre, 1998, p. 112).

Sem a disposição resoluta e *crível* de empregar as armas nucleares, não haveria dissuasão e a guerra poderia desenrolar-se convencionalmente como antes. Essa incerteza quanto à verdadeira determinação do adversário de empregá-las acarreta paradoxalmente a dissuasão recíproca entre poderes atômicos antagônicos de nível semelhante.

Essas apreciações são sem dúvida sumárias, mas tratam corretamente a verdadeira mecânica da dissuasão nuclear, já que não cabe aqui e nem é o escopo deste artigo tratá-la mais detalhadamente.

As coisas, no entanto, não se passam assim com meios exclusivamente convencionais. Por mais que nas duas guerras mundiais a França tenha mostrado sua disposição de luta e seu grande poder militar, comparável ao da Alemanha, ela não pôde dissuadir sua inimiga de invadi-la em ambas as vezes, porque não dispunha de meios capazes de fazer os alemães terem a certeza de que o custo/benefício da concretização de seus interesses por meio da guerra seria inexoravelmente negativo, ou seja, porque não era capaz de impor *a priori* aos alemães a inevitabilidade de um custo tão exorbitante quanto o das destruições atômicas.

Há, contudo, um certo espaço para a dissuasão vigorar com meios exclusivamente convencionais. Raymond Aron afirmou que

a possibilidade de êxito deste tipo de posicionamento internacional cresce com a avaliação que se faz da eficácia militar do Estado neutro, e em razão inversa da expectativa de vantagens que a agressão promete ao Estado agressor (Aron, 2002, p. 510).

Em vista disso, a possibilidade de um país dissuadir dessa maneira é altamente subjetiva e incerta, pois depende inteiramente do valor que o possível agressor atribuir a seus interesses e da avaliação de suas possibilidades de êxito diante do juízo que ele mesmo fizer da eficácia militar de seu adversário.

Essa subjetividade difere diametralmente da que está por trás da dissuasão nuclear. Nesta, a incerteza refere-se à disposição de o adversário empregar seu potencial atômico, o que, conforme acima exposto, assegura a eficácia da dissuasão. Com meios convencionais, todavia, a incerteza liga-se diretamente à própria eficácia do processo dissuasivo.

Há de se convir que não é de modo algum recomendável adotar como estratégia uma em que se deixe inteiramente nas mãos do adversário os critérios de sua eficácia. A dissuasão convencional pode funcionar em alguns casos, em que os interesses do agressor sejam de pequena monta e não compensem o esforço de conquistá-los, mas muito provavelmente não funcionará quando forem importantes e certamente nunca, quando muito importantes ou vitais.

Por conseguinte, a um país prudente e sério convém que suas avaliações estratégicas considerem eventual dissuasão com meios convencionais apenas como uma feliz decorrência de seus efetivos esforços, não só militares, mas em todos os campos do poder, para, em última instância, se *defender* de uma agressão armada, e não da prévia ilusão de que poderá, com base na autoavaliação de seu próprio poder militar, dissuadir o adversário de recorrer à busca bélica de seus interesses. Uma expressão em inglês reflete perfeitamente essa ilusão: *wishful thinking*.

Há dois importantes aspectos que não podem ser deixados de lado. O primeiro consiste no fato de as estratégias serem específicas; não há estratégia prevalente, polivalente e muito menos onivalente. Se uma potência não nuclear de médio porte ou qualquer uma de suas forças armadas afirmar de modo geral que sua estratégia é de dissuasão, isso nada significa na prática, pois, para se ter essa pretensão, é preciso antes saber quem será preciso dissuadir. A efetiva estratégia a ser eventualmente empregada, seu planejamento e a preparação dos meios para tanto não poderá ser a mesma, e tampouco seus efeitos o serão, no caso de se enfrentar

uma grande potência, uma potência média ou uma de pequena envergadura. Ela também diferirá se for preciso agir na esfera regional ou na extrarregional, além de inúmeros outros fatores de diferenciação, incluindo sobretudo as particularidades do ator a ser enfrentado.

Essa especificidade das estratégias não é verdadeira apenas no que concerne à dialética de vontades típica das definições clássicas de estratégia, ligadas diretamente aos conflitos armados, mas também em relação à peculiaridade de nossa própria definição, de caráter desenvolvimentista, originária da Escola Superior de Guerra e centrada na superação de óbices, pois os óbices são igualmente específicos e requerem estratégias também específicas para serem superados. Só as superpotências dispõem de todos os meios e recursos para alimentar a pretensão à polivalência, mas mesmo elas adotarão estratégias exclusivas em cada caso enfrentado⁶.

O segundo aspecto refere-se à essência ativa das estratégias: elas consistem basicamente em ação, mesmo que sua finalidade seja coagir o adversário à passividade. Meios de qualquer tipo são inertes por natureza; são os diversos modos de empregá-los e a determinação de pô-los em prática que configuram as estratégias. Mesmo na dissuasão nuclear, não é a simples posse de armas atômicas que dissuade, é a firme disposição planejada de fazer uso delas que surte o efeito dissuasor⁷.

Não convém, portanto, acreditar no argumento falacioso de haver dissuasão sem que haja intenção ameaçadora de um agressor e, por outro lado, sem uma ação específica para gerar o efeito dissuasivo⁸. Acreditar nessa ilusão significa, na realidade, desacreditar da estratégia ou acreditar em sua vacuidade, já que o objetivo político de evitar o conflito armado – mera abstração nesse caso, em virtude da ausência de um agressor – seria obtido de mão beijada, sem qualquer ação do dissuasor. Tampouco se deve atribuir poder dissuasório a qualquer arma convencional, por mais moderna e poderosa que seja; confiar nisso é mais que simplesmente desconhecer os fundamentos da dissuasão, é dar as costas às lições da história.

Uma eventual dissuasão resultará geralmente de uma manobra específica, na qual a dialética de vontades seja testada por meio da aplicação paulatina de um


rol, previamente planejado de preferência, de ações de crescente gravidade, até que a vontade agressora desista de “pagar para ver” ou se chegue ao conflito aberto. A crise dos mísseis de 1962, embora envolvendo a ameaça nuclear, foi um claro exemplo histórico de manobra desse tipo, e pode-se considerar a tentativa anglo-francesa de apaziguar Hitler com a entrega da região dos Sudetos e o abandono da Tchecoslováquia, mediante o Acordo de Munique em 1938, como um malogrado esforço político-diplomático para dissuadi-lo, que talvez tivesse melhor êxito se acompanhado de inequívoca e resoluta manifestação da França e da Grã-Bretanha de defenderem militarmente o acordado⁹.

Em virtude de tudo isso, é preciso ter consciência de que estratégias apresentadas genericamente apenas como recurso retórico não têm significado algum; são *conceitos* desprovidos de *objeto*.

Convém ainda chamar a atenção para mais um aspecto. Diante da profusão de temas na atualidade, resultante da forte aceleração dos desenvolvimentos científicos e tecnológicos em todas as áreas de atividade, o afã de acompanhar esse ritmo frenético de novidades tende naturalmente a levar nossos estudiosos e pesquisadores a se dedicarem a questões cada vez mais específicas e particularizadas. Esse importante esforço para conhecer a crescente diversificação das “árvores” não pode, entretanto, acarretar a negligência com o interesse, tão ou mais importante, já que fundamental, de se considerar a “floresta”. O desejo de acompanhar o que é novo e fatalmente transitório não deve obscurecer a compreensão do que é perene e básico, ou seja, do que paira sobre todas essas novidades. É indispensável dispor-se de uma sólida base de conhecimentos referenciais, sobretudo históricos, e de princípios teóricos já consagrados que as impeçam de se extraviarem, caso se perca o farol dessas referências. É aconselhável evitar que a cada vez mais acentuada particularização do foco do que se estuda e se pesquisa ocorra às custas do arcabouço geral, já que isso resultará normalmente no esquecimento das referências básicas, na desatenção aos fundamentos. E o fundamento que aqui interessa é o conhecimento adequadamente aprofundado da teoria estratégica, que faz da estratégia também uma

ciência e um método, para que sejamos capazes de praticá-la eficazmente como arte.

Finalizando, este artigo não tem a pretensão de ser conclusivo. Seu único objetivo é que essas breves reflexões instiguem o debate sobre esse assunto e estimulem os oficiais dedicados às questões estratégicas e os acadêmicos interessados em assuntos de defesa a não apenas se aprofundarem no estudo das temáticas novas, mas também a não se descuidarem da necessária

abrangência fundamental de seus conhecimentos, não só para consolidá-los nessa importante área, essencial para a missão precípua das Forças Armadas, mas também para garantir a necessária amplitude de suas visões. Apenas sob esse prisma, parece possível se fornecer uma sólida base conceitual para a estruturação de nossa compreensão estratégica geral e para a concepção  estratégias coerentes e efetivas para o

Referências

ARON, Raymond. **Paz e Guerra Entre as Nações**. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, Editora Universidade de Brasília, Instituto de Pesquisas de Relações Internacionais, 2002.

BEAUFRE, André. **Introduction à la stratégie**. Paris: Pluriel, 1998.

BEAUFRE, André. **Dissuasion et stratégie**. Paris: A. Colin, 1964.

BEAUFRE, André. **La stratégie de l'action**. Éditions de l'Aube, 1997.

GRAY, Colin S. **Modern Strategy**. Nova York: Harvard University Press, 1999.

PARET, Peter, org. **Construtores da Estratégia Moderna**. Rio de Janeiro: Bibliex, t. 2, 2001.

Notas

¹ Arte da dialética de vontades que empregam a força para resolverem seu conflito (Beaufre, 1998, p.34).

² Ver “Dissuasão Não-Nuclear, Limites e Aplicabilidade”. A Defesa Nacional, nº 794, 3º Quad. de 2002. Disponível em: <http://www.ebrevistas.eb.mil.br/ADN/article/view/5865/5088>.

³ A condição de neutralidade perpétua foi revogada pelo Tratado de Versalhes em 1919.

⁴ O general Franco chegou a desdobrar exércitos de campanha nos Pireneus para demonstrar sua determinação de defender a Espanha contra eventual invasão nazista (cf. Wikipédia), mas essa atitude dissuadiria a Alemanha se esta tivesse real interesse na conquista da Península Ibérica?

⁵ A pertinência de mantermos essa definição de estratégia deveria ser debatida, tendo em vista que já foram superados os óbices iniciais que provocaram sua adoção: o subdesenvolvimento e os vastos anecúmenos no território nacional.

⁶ As potências nucleares costumam definir genericamente seus interesses vitais com o objetivo de indicar a possíveis rivais sua disposição de defendê-los a qualquer custo, mesmo com armas atômicas se necessário.

⁷ A título de ilustração, os Estados Unidos elaboraram, em sequência, vários planos de ataque nuclear durante a Guerra Fria, os *Single Integrated Operations Plan* (SIOP), em que selecionavam os objetivos a serem atacados na União Soviética e calibravam seus mísseis para atingi-los. Os soviéticos certamente faziam o mesmo. O SIOP IV da época do presidente Reagan, por exemplo, estabelecia 60.000 alvos (ver Motte, Martin, org., *La Mesure de la Force. Traité de Stratégie de l'École de Guerre*. Paris: Tallandier, 3ª ed., 2021, p. 325).

⁸ Já houve quem ressaltasse a efetividade de nossa dissuasão pelo fato de conseguirmos manter nossas fronteiras externas livres de conflitos armados por tão longo tempo. Quem assim pensa confunde a total falta de ameaça com o efeito da dissuasão.

⁹ Resolução que não seria muito crível afinal, pois se abandonaram a Tchecosláquia à própria sorte em troca da paz, por que não fariam o mesmo em relação à Polônia? França e Grã-Bretanha declararam guerra em setembro de 1939, mas mantiveram-se relativamente passivas até serem, por sua vez, atacadas. Hitler atacaria os poloneses com tanta desenvoltura se franceses e britânicos o obrigassem de imediato a lutar em duas frentes? “Entre a desonra e a guerra, aceiteste a desonra, e terás a guerra”, disparou Winston Churchill contra o então primeiro-ministro Neville Chamberlain, principal articulador do Acordo.