
**A ESTRATÉGIA DIRECTA:
POSSIBILIDADES E LIMITAÇÕES ACTUAIS
DA FORÇA MILITAR**

Quesada Andrade

A ESTRATÉGIA DIRECTA: POSSIBILIDADES E LIMITAÇÕES ACTUAIS DA FORÇA MILITAR (*)

1. INTRODUÇÃO

Antes de iniciar a apresentação do tema desta conferência, parece-me oportuno e importante lembrar a filosofia e metodologia do ensino que estão estabelecidas, por parte do IDN, para aplicação ao CDN.

Assim, o IDN parte do princípio que «os auditores do CDN foram seleccionados por serem profissionais prestigiados, com elevado grau de maturidade, e que têm demonstrado uma capacidade potencial para que lhes sejam atribuídas crescentes responsabilidades. Com este pressuposto, o CDN está concebido e é norteado, por um lado, de modo a permitir o aprofundamento de ideias, desenvolver a capacidade de apreciação dos aspectos fundamentais e significativos dos problemas, estimular visões alternativas e promover concepções inovadoras e, por outro lado (com toda a certeza o mais significativo), não há métodos «ex-cathedra», soluções escolares, lições, professores ou mesmo estudantes: os que frequentam o CDN não se devem sentir como alunos numa escola, mas como elementos responsáveis de um grupo reunido para o estudo, análise e discussão de importantes assuntos nacionais e internacionais relacionados com os problemas da defesa».

Considero importante realçar esta filosofia e metodologia que presidem no CDN de modo a, em primeiro lugar, justificar e esclarecer a apresentação e conteúdo do tema que me proponho efectuar e, seguidamente, encorajar uma reflexão, com vista à discussão/debate aberto que está previsto para a segunda parte, tentando-se assim garantir que os principais aspectos deste tópico sejam o mais possível aprofundados e sujeitos a uma apropriada análise crítica.

(*) Conferência proferida ao Curso de Defesa Nacional (CDN) em 14 de Dezembro de 1982.

Neste 1.º período do CDN, intitulado de Introdução, as Noções Gerais de Estratégia, incluídas no Quadro Conceptual, já cobriram o Conceito, Enquadrantes e Divisões da Estratégia, uma Introdução à Evolução do Pensamento Estratégico após a II Guerra Mundial e a Estratégia de Dissuasão.

Cabe-me o tema «A Estratégia Directa: Possibilidades e Limitações Actuais da Força Militar».

Através dele tentarei, primeiramente, analisar o conceito e as principais características da estratégia directa, seguidamente analisar os princípios fundamentais que devem regular o recurso à estratégia directa e, finalmente, analisar, face às características do ambiente internacional, as possibilidades e limitações da força militar.

2. CONCEITO E PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DA ESTRATÉGIA DIRECTA

Ao abordar qualquer tema de Estratégia é fundamental começar pelas definições.

Na verdade, por tradição, tem havido sempre uma grande falta de precisão, e mesmo de entendimento, quanto ao seu significado. De país para país, e até dentro de cada país, de autor para autor, encontramos diferentes definições e interpretações. Por outro lado, a utilização abusiva, errónea e generalizada do termo Estratégia é um facto dos tempos actuais. São frequentes as alusões a estratégias no campo desportivo, no campo musical, etc., etc. Para não fugir à regra, em Portugal acontece precisamente o mesmo, e penso que, nesta área específica, caberá a este Instituto um papel fundamental na definição duma doutrina nacional, como aliás tem vindo a suceder em outras áreas.

Mas a falta de precisão e entendimento justificam-se pelo facto da Estratégia não dever constituir uma doutrina única, mas sim um método de pensamento que permite analisar, classificar e hierarquizar os acontecimentos e, em seguida, escolher os procedimentos considerados mais adequados e eficazes. A cada situação corresponde uma estratégia particular. Assim, uma estratégia pode ser adequada para uma determinada conjuntura ou cenário e inexequível/inadequada em outras conjunturas ou cenários.

Até ao final do século XVIII a Estratégia consistia num conjunto de estratagemas e truques de guerra, pelos quais os chefes militares tentavam

derrotar o inimigo. Era a ligação da Estratégia à arte do Comandante-chefe, à arte de empregar as forças militares para alcançar os resultados fixados pela Política, sendo princípio predominante de que a vitória militar, pela derrota do inimigo, era sempre possível. Este conceito de Estratégia, demasiado restrito no seu âmbito, contava somente com a força militar.

Esta definição e conceito vem de Clausewitz, general alemão do século XIX, intérprete de Napoleão e autor de várias obras no âmbito da Estratégia. Foi director da Academia Militar de Berlim e o seu livro «Von Kriege» (Da Guerra), é ainda hoje uma obra clássica e fundamental na área de Estratégia. É conhecido, também, como o teórico da guerra absoluta, e uma das frases mais conhecidas do seu livro diz: «A guerra não é outra coisa do que a continuação da política por outros meios», para prosseguir: «A guerra não é outra coisa do que a continuação das negociações políticas internacionais misturadas com outros meios. Dizemos misturadas com outros meios para afirmar que estas negociações políticas não são interrompidas com a guerra, mas sim prosseguidas, substancialmente, sejam quais forem os meios utilizados». Como se poderá verificar, estes conceitos mantêm-se, actualmente, completamente válidos.

Ainda segundo Clausewitz, o tipo de guerra ideal é aquele em que a destruição das forças militares inimigas é conseguida. Essa destruição constituía o princípio regulador da guerra e o caminho directo para o objectivo. A Estratégia era a «teoria da utilização e ligação dos combates para a finalidade da guerra». Como se vê, uma definição exclusivamente militar.

Somente após a II Guerra Mundial começaram, entretanto, a surgir outros autores renunciando às teorias de Clausewitz.

Desses destacarei outro autor, igualmente ilemão, Lüddendorff, conhecido como o paladino da guerra total, preconizando que os chefes militares deveriam ter completa autoridade em todos os assuntos políticos (política interna/externa e de propaganda) de modo a poderem conduzir a guerra e preservar a vida dos cidadãos. Deste modo, o povo e toda a vida social deviam estar estritamente ligados à guerra.

À medida que a guerra e a sociedade internacional se tornaram cada vez mais complexas, a Estratégia teve necessidade de passar a considerar outros factores não militares, como os factores económicos, políticos, psicológicos e, até, os tecnológicos. A Estratégia passou, assim, a não ser

somente um conceito de tempo de guerra, mas um elemento inerente à política, em todas as circunstâncias e ocasiões. O próprio Clausewitz já referia que «a guerra devia corresponder inteiramente às intenções políticas e a política se devia adaptar aos meios de guerra disponíveis».

Nos tempos actuais, Política e Estratégia são assim inseparáveis. O dicionário de termos militares dos EUA para utilização conjunta nas Forças Armadas define Estratégia Nacional como «The art and science of developing and using the political, economic and psychological powers of a nation, *together with its armed forces, during peace and war*, to secure the national objectives». De realçar nesta definição a individualização do poder militar em relação aos outros elementos do poder nacional (políticos, económicos e psicológicos) e o facto da Estratégia ser uma arte e uma ciência para aplicação tanto em tempo de paz como em tempo de guerra.

Considero, pessoalmente, tendo em consideração a doutrina de defesa nacional que tem vindo a ser divulgada e aceite a nível nacional, que a definição de Estratégia que mais se coaduna com essa doutrina será então:

«A arte e a ciência que se ocupa da escolha, preparação e emprego dos factores do Poder Nacional (expressão integrada de todos os recursos da Nação — políticos, económicos, psicológicos e militares), em tempo de paz, de tensão ou de guerra, para a realização dos objectivos definidos pela Política». Os elementos fundamentais da definição de Estratégia são assim:

- Os meios;
- O seu modo de emprego;
- Os objectivos.

Deste modo, a Estratégia não é jamais apanágio dos militares. Desempenha o papel fundamental de conferir um carácter consciente e calculado às decisões pelas quais se pretende fazer prevalecer uma determinada política.

A política (mesmo que as suas finalidades sejam legítimas) pode originar conflitos. Para a solução destes conflitos duas vias se apresentam:

- A persuasão (sempre legítima);
- A coacção (legítima, somente em defesa própria).

Na persuasão, utilizando exclusivamente processos de solução pacífica, estão incluídos os processos diplomáticos (os bons ofícios, mediação, comis-

sões de inquérito, conciliação), os processos arbitrários e os processos judiciais superestatais.

A coacção identifica-se com a noção de guerra. Segundo Clausewitz, é um «acto de violência destinado a constranger o adversário a executar a nossa vontade». Trata-se de um acto político, de um instrumento político. Porém, existem várias formas de coacção, compreendendo acções diplomáticas, acções de política interna, acções económicas, acções psicológicas e, evidentemente, acções militares. Para todas elas há necessidade de uma coordenação a alto nível, da responsabilidade dos governantes. Estas acções constituem, no seu todo, a noção de *força*, introduzida pelo general Beaufre, francês, um outro autor clássico mas moderno no âmbito da Estratégia. Esta *força* é a que será utilizada para impor ao adversário a nossa vontade, e a guerra (quente ou fria) torna-se assim, abertamente, uma guerra total, conduzida simultaneamente em todos os domínios: político, económico, psicológico e militar. A guerra não envolve somente o esforço militar mas o esforço da Nação como um todo.

A modalidade de guerra em que há emprego efectivo de meios militares corresponde ao conceito clássico de guerra, a luta militar, violenta e aberta, modernamente designada de guerra quente ou guerra declarada.

A outra modalidade, feita sob a ameaça do emprego dos meios militares, corresponde à guerra fria, em que se procura impor a vontade ao adversário fundamentalmente através de acções psicológicas, económicas ou políticas, sem recurso efectivo aos meios militares ou, quanto muito, recorrendo ao seu emprego limitado ou localizado.

Um outro ponto me parece importante, nesta altura, esclarecer. O distinguir entre *força* e *poder*. Enquanto que a *força* inclui os meios de pressão ou confronto à disposição dos Estados, o *poder* implica a capacidade dos Estados para influenciar os outros.

Tentemos então, agora, caracterizar a estratégia directa.

Este tipo de estratégia fundamenta-se na atitude, na forma de acção, na natureza dos meios empregues.

Com efeito, a execução da acção formulada numa decisão estratégica pode apresentar duas facetas:

Uma, em que a força militar representa o factor predominante, a estratégia directa, e outra em que as acções políticas, económicas e/ou psicológicas se assumem como os factores principais, a estratégia indirecta.

Deste modo, as estratégias directa e indirecta caracterizam-se segundo a natureza da acção predominantemente utilizada: acção militar ou não militar, respectivamente.

Parece-me ainda necessário fazer alusão a outros dois tipos de estratégia intimamente ligados com os anteriores e que podem gerar interpretações erróneas. Trata-se das estratégias de acção e de dissuasão. Estas estratégias baseiam-se na finalidade a atingir, no modo como os meios são empregues. Assim, a estratégia de acção ou ofensiva pura é aquela em que os meios de coacção são empregues efectivamente, com a finalidade de impor a vontade ao adversário. Pelo contrário, quando esses meios são empregues apenas como ameaça, para evitar a guerra, impedindo o adversário de impor a sua vontade, convencendo-o de que a sua ofensiva provocaria represálias que a tornariam não compensadora, então trata-se da estratégia de dissuasão. A dissuasão procura, portanto, evitar o emprego da força, isto é, alcançar a não-guerra.

Uma referência também à estratégia militar. Trata-se da arte e ciência da escolha, preparação e emprego do poder militar da Nação de modo a garantir os objectivos definidos pela política, através da aplicação directa da força (coacção) ou indirecta — ameaça da força (persuasão). Quando se pretende eliminar o poder militar inimigo, a estratégia militar chama-se de aniquilação, e quando, não se dispondo de meios suficientes para essa eliminação, se utiliza a aproximação indirecta, é conhecida como estratégia de atrito, esgotamento ou erosão.

Segundo o general Beaufre, a estratégia directa é uma «concepção» fundada sobre a escolha da acção ou da dissuasão, através do emprego ou mera existência de forças militares, consideradas estas como o meio principal. Trata-se, na verdade, de uma forma de estratégia. É a estratégia de Clausewitz, e aquela que inspirou os chefes militares nas guerras napoleónicas e nas guerras mundiais, pois era considerada a única estratégia ortodoxa. As suas consequências desastrosas (com perdas de milhões de vidas humanas) são sobejamente conhecidas. Com essa estratégia pretende-se a derrota/rendição das forças militares inimigas; é a estratégia da decisão pela batalha do forte ao forte. Repousa assim numa capacidade positiva, a capacidade de vencer; por outras palavras, a capacidade de impor a vontade ao adversário. Opta-se por ela quando há, portanto, superioridade militar.

Mas a estratégia directa não deve ser interpretada como uma pura estratégia militar. Ela visa coagir o adversário, afrontando-o com meios de coacção militar que constituem o factor dominante. Mas, para que esta estratégia possa ser eficiente, tem de apoiar-se igualmente em acções, paralelas e complementares, nos domínios político, económico e psicológico, condicionando-se estas à aplicação dos meios militares, de modo a facilitar a vitória no campo da batalha.

Assim, as estratégias directa e indirecta coexistem e completam-se entre si em modalidades/proporções variáveis consoante a conjuntura. Na verdade, numa estratégia directa pode haver uma maior ou menor componente de estratégia indirecta, assim como a estratégia indirecta pode representar apenas uma fase preliminar/preparatória para a passagem à estratégia directa.

Na Primeira Guerra Mundial, após a estabilização da frente terrestre (1916), os ingleses e alemães lançaram-se numa fase de estratégia indirecta (bloqueio da Alemanha e campanha submarina alemã sem restrições) em virtude do impasse atingido na continuação da aplicação da estratégia directa. Por outro lado, a estratégia directa pode ser inexecutável, como aconteceu nas guerras da Coreia, da Indochina e do Vietnam, ou até insuficiente para alcançar os objectivos definidos, como sucedeu na guerra Israelo-Árabe dos seis dias (1967), em que a vitória militar israelita foi completa e rápida e não se mostrou, contudo, decisiva do ponto de vista político. Israel precisava de vencer militarmente para assegurar a sua própria segurança e sobrevivência, mas não podia levar tão longe a sua vitória que comprometesse a possibilidade de conseguir uma solução política.

Se se tiverem em vista objectivos políticos muito importantes, mas não se dispondo de meios militares ou não se desejando o seu emprego com aspectos significativos, poderá ser utilizada a estratégia directa por aproximação indirecta. Nela, a decisão é obtida por acção de força no ponto fraco do inimigo, isto é, a estratégia do forte ao fraco. Esta estratégia foi preconizada por Lidell Hart, oficial e escritor crítico militar inglês que, em 1937, escreveu no «Times» três artigos onde sugeria que a Grã-Bretanha aceitasse definitivamente a sua fraqueza do ponto de vista militar e voltasse à sua tradicional política do bloqueio e guerra económica, utilizada nas guerras do século XVIII. Defendia assim uma estratégia defensiva, mais de acordo com o temperamento inglês e por trazer melhores resultados a longo prazo. Com efeito, enquanto que a estratégia directa

é uma estratégia rápida, a estratégia indirecta é necessariamente lenta. Porém, a primeira traz custos elevadíssimos em comparação com a segunda, além da sua possibilidade de sucesso ser muito mais limitada do que a da estratégia indirecta.

Quanto à estratégia indirecta tem hoje uma importância tanto maior quanto é certo que a ameaça das armas nucleares paralisa a estratégia directa. Apesar de lenta na obtenção da decisão, torna-se económica, uma vez que não exige uma superioridade inicial de meios, e evita as grandes e sempre pesadas perdas inerentes à estratégia directa. É assim uma estratégia que inspira todas as formas de conflito que não procuram directamente a decisão pelo confronto de forças militares.

3. PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS QUE DEVEM REGULAR O RECURSO À ESTRATÉGIA DIRECTA

São vários os factores que podem influenciar uma decisão estratégica e, portanto, a Estratégia em si mesma. Assim, ter-se-ão que ter em consideração os *factores políticos* (que inspiram as decisões estratégicas tanto na ordem interna como na ordem externa), os *factores geográficos* (que caracterizam o teatro de operações ou cenário), os *factores económicos* (que influenciarão o tipo de operações estratégicas que é possível realizar), os *factores psicológicos* (ligados ao espírito ofensivo e ao moral das forças militares) e, finalmente, os *factores militares*. Estes, tendo em conta a relação de forças amigas e inimigas, isto é, as vulnerabilidades do adversário e as nossas potencialidades, influenciarão a escolha dos meios adequados e, portanto, o próprio tipo de Estratégia.

Em cada Estratégia existem dois elementos essenciais:

- A *escolha do ponto decisivo* que se pretende alcançar (função das vulnerabilidades do inimigo), e
- A *escolha da manobra preparatória*, permitindo alcançar o ponto decisivo.

Por outro lado, na elaboração de um determinado plano/conceito estratégico torna-se necessário prever as reacções do inimigo a cada uma das acções por nós planeadas e comparar estas e aquelas entre si. Essas reacções podem ser de vários tipos (económicas, psicológicas, militares, políticas) e podem ser realizadas tanto no campo internacional como no na-

cional. Segundo o general Beaufre, são cinco os mais característicos modelos estratégicos, tendo em consideração a relação de forças dos adversários e a importância dos objectivos que se pretendem atingir:

- 1.º *Ameaça directa* — Se se dispõe de meios militares muito potentes, e se os objectivos são modestos, a existência da ameaça destes meios pode levar o adversário a aceitar as condições que se lhe pretendem impor e ainda mais facilmente a renunciar a modificar a situação existente (é a base da estratégia de dissuasão actual com as armas nucleares levando, paradoxalmente, a uma não-guerra);
- 2.º *Pressão indirecta* — Sendo os objectivos modestos e não se dispondo de meios militares suficientes para constituir uma ameaça decisiva, procura-se a decisão por acções políticas, económicas ou psicológicas, isto é, acções não militares.
É a *estratégia indirecta*;
- 3.º *Acções sucessivas* — Se a margem de liberdade de acção é pequena e os meios militares limitados, mas os objectivos são importantes, procurar-se-á a decisão por uma série de acções sucessivas combinando, à medida das necessidades, a ameaça directa e a pressão indirecta com as acções de forças limitadas. Foi a estratégia de Hitler de 1935 a 1939;
- 4.º *Luta total prolongada de fraca intensidade militar* — Se a margem de liberdade de acção é grande mas os meios de acção militares são fracos para se obter uma decisão militar, então recorre-se a um conflito prolongado, tendo em vista diminuir o moral e a iniciativa do adversário. É a estratégia seguida nas guerras de descolonização, sendo seu teórico principal Mao Tsé-Tung;
- 5.º *Conflito violento visando a vitória militar* — Se os meios militares disponíveis são muito potentes, então procurar-se-á a vitória militar num conflito violento e de curta duração.

A destruição das forças adversárias na batalha pode ser suficiente, sobretudo se o objectivo inimigo é não vital para ele. Senão, a ocupação do todo ou parte do território deverá ser suficiente para materializar a derrota inimiga aos olhos da opinião pública e fazê-lo aceitar as condições impostas. Trata-se da teoria de Clausewitz e que dominou a estratégia europeia do século XIX e da primeira metade do século XX.

Verifica-se, assim, que a estratégia directa corresponde e só é aplicável aos modelos de ameaça directa, luta total prolongada de fraca intensidade militar e ao conflito violento visando a vitória militar. Como se disse, baseia-se na procura da decisão ou na dissuasão, através do emprego efectivo ou pela existência de forças militares, consideradas estas como meio principal.

A sua aplicação exige que quem a adopte disponha de superioridade esmagadora de meios (incluindo os militares) de modo a retirar a vantagem da rapidez da decisão.

O interessante é que, conforme o tempo tem demonstrado, a posse de grandes quantidades de meios militares obriga a racionalizar o seu emprego, e este requisito tende a fazer recorrer a outros meios não militares por parte das potências possuidoras desse grande poder militar.

A aceitação pelo antagonista das condições que se pretende que ele aceite constitui o chamado *objectivo político da guerra*. A destruição do seu aparelho militar é a *solução militar da guerra*. A arte está em escolher dentre os meios de que se dispõe e em combiná-los por forma a fazê-los concorrer para o verdadeiro objectivo a atingir. Porém, a finalidade principal será sempre a de quebrar a vontade do inimigo para prosseguir na luta e impor-lhe as condições de paz. Essa finalidade poderá ser atingida directamente — através da vitória militar — desde que esta seja adequada, exequível e aceitável, tendo em consideração, principalmente, os custos financeiros, políticos, psicológicos, morais e militares relativamente aos objectivos desejados.

Assim, os objectivos da estratégia directa serão, em qualquer caso, persuadir o lado contrário da inutilidade de prosseguir a luta, levando-o a aceitar as nossas condições de paz ou a pedir a paz. Por paradoxal que pareça, o objectivo último da estratégia directa será, portanto, o alcançar a paz.

Os princípios que condicionam a decisão da escolha da estratégia directa baseiam-se na importância dos objectivos a atingir, nos meios militares disponíveis, na liberdade de acção e nos custos envolvidos.

Tentemos, então, enunciar os princípios fundamentais que devem regular o recurso à estratégia directa:

- 1.º Dispondo de meios militares muito potentes e superiores, utilizá-los para a vitória militar decisiva no teatro principal de operações,

- através de um conflito violento e de curta duração. Trata-se da acção do forte ao forte, jogando com a concentração de forças e a superioridade militar (teoria de CLAUSEWITZ);
- 2.º Dispondo de meios militares potentes e superiores e sendo os objectivos modestos, utilizar esses meios somente como ameaça (para persuadir o adversário a aceitar a nossa vontade) e recorrer a outros meios não militares. É a base da estratégia de dissuasão nuclear;
 - 3.º Dispondo de meios militares limitados e de pequena liberdade de acção, procurar a decisão em teatros secundários, dispersando o adversário por aproximação indirecta, escolhendo acções imprevistas (jogando com a surpresa) e sucessivas, à medida das necessidades. Trata-se da acção do forte ao fraco, a estratégia directa por aproximação indirecta (teoria de LIDELL HART);
 - 4.º Em qualquer dos casos, considerar se os custos envolvidos (financeiros, políticos, psicológicos, morais e militares) são aceitáveis em relação aos objectivos em vista.

A escola contemporânea americana, baseada no modelo de ameaça directa, considera como princípios fundamentais da estratégia a dissuasão graduada e a resposta flexível. Esta parte da aceitação do ataque inicial do inimigo, constituindo, porém, responsabilidade exclusiva dos EUA a adequada resposta a utilizar (sendo incertos o tipo de resposta e a área a utilizar).

4. POSSIBILIDADES E LIMITAÇÕES DO RECURSO

À ESTRATÉGIA DIRECTA PERANTE AS CARACTERÍSTICAS DO AMBIENTE INTERNACIONAL

Os resultados desastrosos das duas Grandes Guerras Mundiais e o crescente poder destruidor das novas e sofisticadas armas convencionais e das armas nucleares tem conduzido, após o termo da II Guerra Mundial, a uma tendência, cada vez mais evidente, para a utilização de meios não violentos, tendo em vista a realização dos objectivos preconizados pelos responsáveis governamentais. Dentro destes meios não violentos serão de destacar a persuasão psicológica (apoiada nos «mass média»), a persuasão diplomática e a persuasão económica.

Por outro lado, a importância do factor nuclear e os resultados negativos à guerra. Daí o «boom» extraordinário que teve, desde então, a evidência a necessidade de uma melhor compreensão dos fenómenos relativos à guerra. Daí, o «boom» extraordinário que teve, desde então, a Estratégia.

A guerra, no conceito actual, tornou-se uma guerra total, ou seja, conduzida simultaneamente em todos os domínios (político, económico, diplomático, psicológico e militar), e a guerra fria ou «paz-guerra» (segundo o general Beaufre) apresenta exactamente as mesmas características mas, somente, com intensidades diferentes.

As consequências inerentes à utilização das armas nucleares produziram grandes alterações na concepção do emprego das forças militares para fazer a guerra ou para manter a paz. Como consequência fundamental, a ameaça das armas nucleares paralisou quase totalmente a estratégia directa. As explosões de Hiroshima e Nagasaki terminaram praticamente com a teoria clausewitziana ou estratégia de aniquilação. Mais do que nunca, surgem outros meios não violentos ou, talvez mais correctamente, meios menos violentos, coadjuvados por acções militares limitadas ou acções de simples ameaça militar. A utilização dos meios militares aparece, assim, como adjuvante, e subordinada aos objectivos dos meios políticos.

Com o aparecimento das armas nucleares, por um lado, com a interdependência crescente das nações no mundo de hoje, por outro, e tomando em consideração os interesses globais das duas superpotências, é evidente que, actualmente, os objectivos políticos não podem ser obtidos invariavelmente pela vitória militar. Além disso, esta, em alguns casos (como a Coreia, Indochina e Vietnam) já se mostrou impossível e, noutros, não decisiva (como a guerra israelo-árabe).

O curioso é que a arma nuclear, considerada após o seu aparecimento como uma arma catastrófica, tem conduzido, ao longo dos últimos anos, a uma solução de todo imprevista no início: a de constituir, cada vez mais, o mais poderoso estabilizador que o homem conheceu desde sempre. Com ela, os objectivos políticos jamais foram a exclusiva vitória militar mas, principalmente, a utilização de uma capacidade negativa, a estratégia da dissuasão, que permite exactamente evitar a prova de força, alcançar a não-guerra.

Como recentemente afirmou o Dr. Henry Kissinger «esta nova capacidade da Humanidade se auto-exterminar impõe uma nova maneira de

pensar quaisquer que sejam as conclusões que se deduzam da realidade corrente e as preocupações que elas sugerem, pelo menos por um período transitório, haverá armas nucleares que inibem as agressões entre as super-potências».

É evidente que as estratégias directa e indirecta coexistem e completam-se. Com efeito, a dialéctica do mundo actual comporta, simultaneamente, uma dialéctica nuclear; no modo de estratégia directa (que tende a neutralizar as grandes potências económicas e industriais) e, fruto do sistema de dissuasão assim criado, uma dialéctica no modo de estratégia indirecta onde se insinuam as acções multiformes do tipo político, económico e sobretudo psicológico.

O sistema estratégico anterior às armas nucleares previa somente dois níveis:

1. A paz, onde predominava a luta política;
2. A guerra, onde tomava lugar a luta militar clássica, abolindo-se completamente as regras jurídicas de tempo de paz.

Actualmente (apesar de todos os esforços na área da dissuasão) poderemos considerar quatro níveis:

1. A paz, existente somente entre aliados e/ou entre neutros;
2. A guerra fria, situação de luta não militar entre nações opostas, apoiada na dissuasão nuclear e jogando com tensões psicológicas. Tem conduzido à chamada *paz pelo terror*.

Esta guerra fria situa-se no ponto de convergência de dois factos históricos:

1. Um, que conduziu às armas nucleares, à renovação dos sistemas de armas sofisticados e destruidores, a veículos cada vez mais rápidos;
2. Outro, que acentua o elemento psicológico dos conflitos tendo em conta a violência física, com o aparecimento dos movimentos pacifistas.

A dissuasão nuclear, jogando com as previsíveis consequências de colocação em acção da ameaça, tem conduzido ao *equilíbrio do terror ou paz pelo terror*.

3. A guerra clássica — mais excepcional e muito mais limitada que nos tempos antigos;
4. A guerra nuclear — factor de equilíbrio internacional, mesmo assim forma de luta possível mas, felizmente, inexistente até agora.

Alguns exemplos ilustram o anterior:

- Os casos de Angola, da Argélia e da crise de Cuba, na sua primeira fase, em que foi utilizada a guerra fria com guerrilha;
- A guerra do Laos e a segunda fase da crise de Cuba, em que foram utilizados, além dos meios político-diplomáticos, meios militares clássicos limitados;
- As guerras da Coreia, Vietnam, ilhas Quemoy, onde a guerra clássica limitada foi uma realidade.

Apesar de tudo, pode considerar-se ainda a estratégia directa como uma forma válida de vencer a guerra em muitos cenários. O seu ponto mais fraco provirá, talvez, do valor excessivo dado ao emprego da força militar na batalha, sem tomar em linha de conta o papel importantíssimo e indispensável dos factores políticos, económicos e psicológicos.

Constata-se, portanto, que o poder militar, elemento influente e importante do poder nacional, continua a ser utilizado em acções de dissuasão e também de coacção. Reconhece-se, evidentemente, que o perigo de escalada tende à sua utilização na forma não violenta (preferenciando-se a persuasão) ou, no máximo, como meio potencialmente violento.

A sua utilização pode assumir várias formas como a *mera existência* (utilizada principalmente em situações de crise), por *acções de presença*, utilizando *forças militares de países «satélites» em áreas não vitais* (como sucedeu com as forças cubanas em Angola) e em *guerras convencionais limitadas entre terceiros* (Israel/Egipto, Irão/Iraque).

O caso do Afeganistão apresenta-se, entretanto, como uma modalidade nova, onde a exploração da rapidez das operações e de um alvo de oportunidade foram factores salientes.

Curioso também referir a particularidade de, com esta manobra, a URSS pretender endossar a responsabilidade da escalada do perigo precisamente para os EUA.

Segundo o almirante norte-americano Ecclles, «a guerra moderna não é meramente um encontro formal e aberto entre forças militares, com um início e um termo, com um vencedor e um vencido.

Os objectivos de uma nação não poderão ser simplesmente vencer, dado que a vitória militar, no seu velho sentido absoluto, não é viável entre duas superpotências. Deste modo, não há uma distinção real entre a guerra e a paz, mas uma contínua interacção e de contra-ameaça com aplicações variadas de todos os elementos do poder nacional, e com o emprego de utensílios e de armas de conflito, incluindo a utilização aberta e encaipotada da força militar para fins de subversão, sabotagem, insinuação, violência de massas e de terrorismo».

A História demonstra que não pode haver diplomacia efectiva sem o apoio directo ou indirecto de qualquer forma de poder, quer seja militar, económico ou psicológico.

Daqui resulta que, actualmente, a política conduz não só o conceito estratégico conjunto mas determina, em certos casos, a própria condução da batalha, os riscos que devem ser assumidos e os próprios limites tácticos.

Veja-se o exemplo recente do conflito das Falkland. Mas esta situação realça a capital importância de uma harmonia completa entre os sectores político e militar, e o requisito do «controle» político sobre o poder militar. Mas esse «controle» pressupõe uma cooperação mútua e permanente de modo a facilitar o processo e impedir que as acções militares comprometam, irreparavelmente, o andamento sempre irregular das negociações políticas. Se essa cooperação falhar, os reflexos negativos sobre a eficiência serão evidentes e a fricção pode conduzir, inclusive, ao próprio desastre final.

A existência do poder militar justifica-se, assim, tendo em vista a sua utilização como dissuasor e para fins de defesa (caso falhe a dissuasão) nas situações em que a política externa pretenda manter um determinado «statu quo». Mas pode igualmente ser utilizado ofensivamente (pela força ou pela ameaça da utilização da força) caso os objectivos da política externa requeiram uma alteração desse «statu quo». Nesta última situação, entra-se então no âmbito da arte militar.

O problema prático da era contemporânea com que se confronta a política é como utilizar o poder militar para garantia dos objectivos nacionais, mas fazendo desse poder um instrumento racional e efectivo. O rumo utilizado tem sido o desenvolvimento de estratégias capazes de limitar as

guerras e vencendo-as rápida e decisivamente. Na verdade, as guerras limitadas foram desejáveis mesmo antes das armas nucleares. Contudo, com a existência destas e doutras de elevada destruição, o emprego da guerra limitada apresenta-se como um requisito capital.

Como se disse, a estratégia de dissuasão procura influenciar a vontade do adversário sem utilizar a força. Baseia-se na *credibilidade*, na sua *irracionalidade* e na *incertidão*, este último o seu factor essencial.

As tendências mais recentes são para que a estratégia de dissuasão nuclear comece a ser acompanhada, igualmente, por uma estratégia de dissuasão não nuclear, apoiada num esforço de aumento das forças e armamentos convencionais.

Esta última orienta-se para uma dissuasão na área dos conflitos limitados. Mas não se pode esquecer que a corrida aos armamentos e forças convencionais pode criar instabilidade, contrariamente à corrida aos armamentos nucleares.

Com efeito, a corrida aos armamentos e forças convencionais favorece o pensamento de uma possível vitória militar, enquanto que a dissuasão nuclear tem, em si, a certeza da destruição mútua assegurada.

Como disse o almirante Sir James Eberle, RN:

«A principal causa dos conflitos tem sido o desequilíbrio do poder militar, o aparecimento dum lado forte e dum outro fraco.»

Vejam-se os casos dos conflitos entre o Irão/Iraque e Israel/Egipto.

Por outro lado assistimos presentemente a uma chamada reflexão estratégica. Trata-se de tentativas com vista a conceber um conflito em situações onde, com recurso às armas nucleares, não se pode arriscar o apocalipse. Fazem-se, assim, esforços no sentido de fazer da guerra nuclear uma guerra racional, isto é, tornando os objectivos proporcionais com os meios a ser empregues. Trata-se da chamada quarta fase da história da estratégia nuclear, visando sair do impasse através de uma reflexão sobre os modos de preparar, conduzir e vencer uma guerra nuclear.

Como todos estarão recordados as três fases anteriores foram caracterizadas do seguinte modo:

- 1.^a Com o monopólio ou quase monolópico dos EUA; a URSS só podia responder com uma superioridade real de forças convencionais;

- 2.^a Contestação do monopólio dos EUA e marcha para a paridade nuclear;
- 3.^a Conflitos locais ou regionais estritamente limitados, de modo a não permitir a escalada e o afrontamento directo entre as duas super-potências e mantendo-se a paridade nuclear como suporte da paz. Trata-se da manutenção da luta a nível mínimo mas permanente.

Como diz o general Beaufre, «A verdadeira guerra e a verdadeira paz foram mortas ao mesmo tempo».

Porém, o poder nuclear não está ainda previsto ser utilizado de forma ofensiva/directa. Por outro lado, a situação de dissuasão nuclear é ajudada por mais dois factores importantes:

- 1.^o O grande aumento da aceitação internacional às normas de proibição do uso do poder militar para outros fins que não sejam o da dissuasão e defesa própria. Assim, o Acto Final, adoptado em 1 de Agosto de 1975 em Helsínquia pela Conferência sobre a Segurança e Cooperação na Europa, estabelece no seu n.^o 2 que «os Estados participantes abster-se-ão nas suas relações mútuas, bem como nas suas relações internacionais em geral, de recorrer à ameaça ou ao uso da força contra a integridade territorial ou a independência política de qualquer Estado, não podendo ser invocada nenhuma razão que possa servir para justificar o recurso à ameaça ou ao uso da força em contravenção deste princípio».

Por conseguinte, «os Estados participantes deverão abster-se de todo o acto que constitua uma ameaça de força ou o uso directo ou indirecto da força contra o outro Estado participante.

Tal ameaça ou uso da força não será utilizado como meio para solucionar os litígios ou questões que possam originar litígio entre eles».

No seu n.^o 5 diz-se:

«Os Estados participantes solucionarão os diferendos mútuos por meios pacíficos, de forma que não sejam postas em perigo a paz e a segurança internacionais.»

De notar que, em Portugal, a nova Lei da Defesa Nacional e das Forças Armadas estabelece no seu artigo 2.^o, n.^o 1, que «o Estado

português preconiza a solução dos problemas e conflitos internacionais pela via de negociação e da arbitragem, considerando seu dever contribuir para a preservação da paz e segurança internacionais, nos termos da Constituição».

E, no n.º 3, «no exercício do direito de legítima defesa reconhecida na Carta das Nações Unidas, Portugal reserva o recurso à guerra, para os casos de agressão militar efectiva ou eminente».

- 2.º A cada vez maior tendência do mundo não desenvolvido para não se submeter à força superior. Com efeito, o mundo dos Estados tornou-se menos coersível do que antes, além de que a utilização do poder militar implica gastos consideráveis e é cada vez menos eficiente nos resultados que é viável alcançar.

Deste modo, é flagrante a decadência actual da estratégia directa convencional, tornando o poder militar cada vez mais circunscrito. Mas, a continuarmos a prosseguir nesta situação de relativa paz, não se pode concluir que o poder militar não serve para nada mais do que para apoio da dissuasão. A preservação dos valores nacionais requer que a existência do poder militar seja mantido e contemplada a sua utilização por parte dos responsáveis governamentais. Há que ter cuidado de compreender, claramente, o papel a desempenhar pelas Forças Armadas na sociedade internacional. Como disse Pascal, «Justiça sem força é impotente. Força sem justiça é tirania. Razão por que força e justiça terão sempre que ser combinadas».

Porém, a maneira como for utilizada a força militar, nomeadamente por parte das duas superpotências, será capital para o destino do mundo.

Quesada Andrade

Capitão-de-mar-e-guerra

BIBLIOGRAFIA

- *Introduction a la Stratégie* (Gen. Beaufre).
- *Dissuasion et Stratégie* (Gen. Beaufre).
- *Paix et Guerre entre les Nations* — Raymond Aron.
- *Makers of Modern Strategy* — Edward Mead Earle.
- *Estratégia* (IAEM).
- *Ciclo de Lições de Estratégia* (textos de apoio) — CMG Virgílio Carvalho (ISNG).
- *La Stratégie Contre la Guerre* — Leo Hamon.
- *War and Politics* — Bernard Brodie.