

É hora de dissuadir a dissuasão? Um estudo dos efeitos da incorporação de um submarino de propulsão nuclear

Is it time to dissuade deterrence? A study on the effects generated by a nuclear-powered submarine

DOI: <https://doi.org/10.22456/2178-8839.124411>

Marcos Valle Machado da Silva
Escola de Guerra Naval, Rio de Janeiro, Brasil
mbvalle2002@yahoo.com.br  

Carlos Eduardo Ribeiro de Macedo
Escola de Guerra Naval, Rio de Janeiro, Brasil
carloermacedo@yahoo.com.br  

Resumo

À luz da relevância do conceito de dissuasão para as estratégias dos Estados, e da decorrente correlação entre o referido conceito e alguns armamentos específicos, este artigo busca discutir como a incorporação de um submarino de propulsão nuclear, pelo Brasil, pode contribuir para a geração de efeitos dissuasórios. Apoiado em registros passados e em teorias contemporâneas sobre o tema, o artigo examinou como funcionou a dinâmica dissuasória antes e durante a Guerra das Malvinas. Assim, utilizou-se o método do estudo de caso para evidenciar se e como os submarinos de propulsão nuclear do Reino Unido foram instrumentos de dissuasão ao longo de um conflito eminentemente naval. Após a contextualização teórica e a verificação de sua aplicação histórica, confirmou-se o argumento segundo o qual, para que a dissuasão, que se espera decorrer da aplicação operacional de um dado armamento, venha a surtir efeitos no nível político-estratégico, é necessário que essa aplicação esteja em concerto com uma grande estratégia nacional que dê demonstrações inequívocas da disposição estatal para o efetivo emprego desse dado armamento. Caso contrário, a dissuasão poderá não ocorrer, haja vista que a dissuasão operacional não se reveste, automaticamente, em dissuasão político-estratégica.

Palavras-chave: Dissuasão; Submarino de propulsão nuclear; Malvinas; Grande estratégia.

Abstract

In the light of the relevance of the concept of dissuasion/deterrence for the States' strategies and the resulting correlation between the referred concept and some specific weapons systems, this article seeks to understand how the incorporation of a nuclear-powered submarine to the Brazilian panoply of military means, would contribute for the generation of deterrent effects. Supported by records and contemporary theories about the matter, the article examined how the deterrent dynamics have worked before and during the Falklands War. Thus, the case study method was adopted to highlight how the UK nuclear-powered submarines were instruments of deterrence over a mostly-naval conflict. The case study has confirmed the argument that strategic deterrence, based upon the operational deterrence given by a specific weapon, demands that weapon to be part of a comprehensive national grand strategy. Moreover, this grand strategy will afford the message of an unequivocal state's willingness to use this weapon effectively. Otherwise, deterrence may not occur, given that operational deterrence does not automatically become a political-strategic deterrent.

Keywords: Dissuasion and deterrence; Nuclear-powered submarines; Falklands; Grand strategy.

Recebido: 05, Setembro, 2022
Aceito: 17, Outubro, 2022

Conflitos de interesse: Os autores não reportaram potenciais conflitos de interesse



Introdução

Dissuadir o inimigo de lutar pode ser o principal caminho estratégico para a consecução de objetivos políticos. Afinal, tal opção não teria que lidar com os custos impostos pela atrição antagônica. Isso faz com que a dissuasão, conforme será exposto neste artigo, seja objeto de uma série de teorias que visam a conceituá-la e a antever os efeitos de sua aplicação.

A materialização do artefato nuclear inseriu uma nova perspectiva à dissuasão. Para André Beaufre (1966), por exemplo, a dimensão nuclear tornou-se a única dissuasão verdadeiramente efetiva. Tão efetiva que permitiu às duas potências antagônicas da Guerra Fria, mesmo sem renunciar a seus interesses geopolíticos, evitar a confrontação militar direta.

No entanto, ao cabo da Guerra Fria, a dissuasão foi relegada a quase que um simples mantra para que os Estados continuassem justificando a existência de suas forças armadas. Porém, passados cerca de 30 anos, a dissuasão tem voltado à pauta da agenda de segurança internacional, inserida em um novo contexto de transição da estrutura do sistema internacional para um ordenamento multipolar.

No caso brasileiro, a versão de 2020 da Estratégia Nacional de Defesa (END) destaca que “a concepção estratégica de defesa do país [...] está pautada na capacidade de dissuasão para inibir eventuais ameaças” (BRASIL, 2020b, p. 32). Nesse contexto, o principal projeto estratégico da Marinha do Brasil (MB), o Submarino Convencional de Propulsão Nuclear (SCPN)¹, configura-se como um sistema de armas voltado para a dissuasão. Segundo o Plano Estratégico da Marinha (PEM-2040), o SCPN “maximizará a capacidade dissuasória e defensiva da MB” (BRASIL, 2020a, p. 35).

A partir do que dispõem esses documentos do Estado brasileiro, deriva-se a seguinte questão: com vistas à postura defensiva brasileira, como a incorporação de um SCPN pode contribuir para a geração de efeitos dissuasórios? Nosso argumento ante tal questão é de que a dissuasão, que se espera decorrer da aplicação operacional de um dado armamento, somente surtiria os efeitos no nível político-estratégico caso essa aplicação estivesse em concerto com uma grande estratégia² nacional que dê demonstrações inequívocas da disposição estatal para o efetivo emprego desse dado armamento. Caso contrário, a dissuasão poderá não ocorrer, haja vista que a dissuasão operacional não se reveste, automaticamente, em dissuasão político-estratégica.

Buscando responder ao problema de pesquisa e verificar o argumento proposto, este artigo tem como objetivo discutir como a incorporação de um submarino de propulsão nuclear, pela Marinha do Brasil, pode contribuir para a geração de efeitos dissuasórios para o Estado brasileiro. Para tanto, o texto está estruturado em duas seções. A primeira procederá uma revisão teórica do que apontam os clássicos sobre o conceito de dissuasão e de como autores contemporâneos desenvolvem uma teoria de dissuasão baseada em elementos convencionais. Essa mesma seção evidenciará também a ótica nacional sobre a dissuasão, tendo como foco as posições e percepções do Estado brasileiro. Essa delimitação da perspectiva nacional se configura adequada para o objetivo proposto, haja vista que é o Estado brasileiro que, de fato, estabelecerá, o que se espera alcançar com a dissuasão a ser proporcionada pelo seu futuro SCPN. Cabe aqui também destacar que o objeto de estudo desse artigo é a dissuasão que se espera alcançar com o SCPN e não o submarino em si. Essa delimitação é importante para entender que o foco não está em discutir o programa do SCPN brasileiro.

¹ Submarinos equivalentes ao futuro SCPN “Almirante Álvaro Alberto”, da Marinha do Brasil, são mais comumente referenciados como “Submarinos Nucleares de Ataque”. Como exemplo, os submarinos estadunidenses da classe *Virginia*, são designados como *attack submarines* (SSN). Os submarinos franceses, da classe *Rubis*, recebem a designação de *sous-marins nucléaires d'attaque*. Os submarinos britânicos das classes *Astute* e *Trafalgar* seguem a nomenclatura dos Estados Unidos da América e são denominados *attack submarines* (SSN). Este artigo respeitará a designação brasileira, permanecendo com o acrônimo SCPN quando se referir aos futuros submarinos de propulsão nuclear brasileiros.

² O conceito de grande estratégia adotado neste artigo é aquele enunciado por Liddell Hart: “[...] coordenar e dirigir todos os recursos do Estado, ou de um grupo de Estados, para a consecução dos objetivos políticos da guerra” (LIDDELL HART, 1967, p. 322, tradução nossa para *the role of grand strategy – higher strategy – is to co-ordinate and direct all of the resources of a nation, or band of nations, toward the attainment of the political object of the war – the goal defined by fundamental policy*).

Em seguida, na seção dois, será realizado um estudo de caso de como a dissuasão se processou na Guerra das Malvinas³, principalmente a partir do emprego de submarinos de propulsão nuclear.

Cabe aqui destacar o motivo da seleção do método do estudo de caso. Em *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences* (2005, p. 17), Alexander L. George e Andrew Bennett, definem caso e estudo de caso, da seguinte forma:

Nós definimos um caso como um exemplo de uma classe de eventos. O termo “classe de eventos” se refere aqui aos fenômenos de interesse científico, tais como revoluções, tipos de regimes governo, modelos de sistemas econômicos, tipos de personalidade, que o pesquisador seleciona para estudar com o objetivo de desenvolver teoria (ou conhecimento genérico) acerca das causas de similaridades ou diferenças entre os exemplos da classe de eventos estudada. Portanto, em vez de um estudo sobre todo um evento histórico, um estudo de caso é um aspecto bem definido de um episódio histórico que o pesquisador seleciona para análise⁴ (Tradução nossa).

Assim, com base nesse entendimento do que é um caso e um estudo de caso, este método foi selecionado para verificar o argumento enunciado, por meio de um evento que envolveu o conceito de dissuasão decorrente da posse e posterior emprego de submarinos de propulsão nuclear, em um conflito de caráter naval e que ocorreu no entorno estratégico brasileiro: a Guerra das Malvinas.

Ainda com relação à estrutura do artigo, nas Considerações Finais, são apresentados os resultados decorrentes da pesquisa realizada, na forma de sugestões para que a incorporação de um SCPN possa, de fato, contribuir para a geração de efeitos dissuasórios.

As várias faces da dissuasão

A lógica subjacente a uma estratégia de dissuasão é a consecução de objetivos políticos, ao mesmo tempo em que se busca evitar o combate, por meio de uma força intimidadora a qual não se deseja necessariamente aplicar. Ou seja, “procura-se atingir diretamente a vontade do adversário, sem passar pelo estágio intermediário de uma prova de força” (BEAUFRE, 1998, p. 89). Vale recordar que o combate é cercado por condições que podem torná-lo desvantajoso mesmo para o mais forte. Além de questionamentos quanto à sua legitimidade moral, há também a inescapável consideração de que os resultados planejados são normalmente maculados por questões intrínsecas à atrição entre as forças. Questões essas relacionadas aos obstáculos físicos com os quais a ação militar deve lidar e à dificuldade em se construir o completo entendimento de tudo o que cerca o combate. Clausewitz (1832, tradução de 1968) nominou essas questões como, respectivamente, a fricção e a névoa da guerra.

Nesse contexto, em sentido amplo, pensar em dissuasão implica em articular fatores políticos, estratégicos, militares, econômicos e tecnológicos para desencorajar adversários, reais ou potenciais, de possíveis propósitos bélicos ou de ações que ameacem os objetivos políticos que se almejam alcançar. Assim, entende-se que a dissuasão é um conceito, haja vista congregar uma multiplicidade de significados em uma mesma palavra. Conforme aponta Koselleck (2006, p. 109): “Os conceitos são, portanto, vocábulos nos quais se concentra uma multiplicidade de significados”. Cabe, portanto, uma revisão das diversas formas como os fatores supracitados foram articulados para exprimir o conceito de dissuasão. Assim, são evidenciados e discutidos os conceitos de dissuasão à luz das percepções de Bernard Brodie, André Beaufre, Kenneth Waltz, Edward Luttwak, James Cable, Raymond Aron, Coutau-Bégarie, Jaime Covarrubias, Michael Mazarr, Colin Gray, Andrew Krepinevich e Geoffrey Till.

³ Dentre as toponímias em inglês e em espanhol/português, optou-se pela última, por ser aquela de mais denso emprego em trabalhos acadêmicos no Brasil. Ela será conservada ao longo de todo o artigo, sem que tal escolha revele qualquer opinião dos autores quanto à relação entre a toponímia e a legitimidade da posse do arquipélago.

⁴ We define a case as an instance of a class of events. The term “class of events” refer here to the phenomenon of scientific interest, such as revolutions, types of governmental regimes, kinds of economic systems, or personality types that the investigator chooses to study with the aim of developing theory (or “generic knowledge”) regarding the causes of similarities or differences among instances (cases) of that class of events. A case study is thus a well-defined aspect of a historical episode that the investigator selects for analysis, rather than a historical event itself.

Inicialmente, vale destacar que os conceitos de dissuasão formulados apresentam uma conexão, direta ou indireta, com o advento da aplicação da energia nuclear. Bernard Brodie (1946), um dos pioneiros do estudo das consequências estratégicas e políticas do emprego da arma nuclear, apesar de anuir que o novo armamento seria capaz de destruir qualquer cidade no mundo e que, contra ele, não havia nenhuma defesa adequada, associou a arma nuclear ao ápice da inação e da dissuasão. De acordo com Brodie: “se, até então, o principal objetivo [daquele] sistema militar fora o de vencer as guerras, [dali em diante], o principal propósito seria o de preveni-las⁵” (1946, p. 76, tradução nossa).

Para Brodie, Beaufre e outros que reconheceram no dispositivo nuclear o protagonismo em ensejar a verdadeira dissuasão, associa-se a esse armamento a ideia de que ele, em si, não visa à própria vitória, mas sim a criar no adversário a impressão de que a sua vitória é impossível. A dissuasão, nesse extremo nuclear, seria tão absoluta que, para Beaufre: se “a clássica corrida armamentista cria instabilidade, a corrida nuclear gera estabilidade⁶” (1966, p. 74, tradução nossa). Para o autor francês, a certeza da destruição bilateral mútua, em oposição à vitória unilateral convencional, impunha a inação e fomentava a estabilidade. Ainda sobre a dissuasão nuclear, Kenneth Waltz (1981) apontou que a posse de um artefato menos se presta à iniciativa de seu uso, funcionando mais como uma possibilidade de retaliação em qualquer caso.

Ocorre que, como observou Edward Luttwak (1987), a dissuasão nuclear acabou cercando-se de um paradoxo que resultou em guerras periféricas. As grandes potências da Guerra Fria, justamente por terem sido efetivamente dissuadidas do combate direto entre si, passaram a interferir em outros Estados. Assim, a dissuasão entre os polos de poder significou instabilidade marginal e vários conflitos, com participação direta ou indireta de EUA e URSS, em Estados periféricos, na disputa por áreas de influência entre as duas superpotências (LUTTWAK, 1987).

Em paralelo ao que identificou Luttwak, Coutau-Bégarie (2010) apontou duas outras causas que, sobretudo a partir da década de 1980, embasaram um retorno à dissuasão convencional. A primeira delas foi o recrudescimento da contestação da legitimidade do uso do artefato nuclear. A segunda foi o surgimento de armamentos com grau de precisão tal, que, tanto quanto a ameaça nuclear, possibilitavam evitar a atrição do combate terrestre. Os mísseis de precisão, lançados a grande distância e com a possibilidade de serem dirigidos a alvos específicos, passavam a efetivamente instrumentalizar a dissuasão convencional.

No contexto dessa revitalização da dissuasão convencional, Luttwak (1974) e James Cable (1994) advogaram que a existência e a manobra de uma força militar são capazes de produzir efeitos psicológicos sobre o adversário mesmo antes de qualquer efetivo engajamento ser direcionado contra ele. Ainda segundo eles, as forças navais dispõem de especial capacidade de desempenhar um papel político e psicológico nas interações entre os Estados, uma vez que, em relação às demais forças, têm maior potencial para dosar seu nível de visibilidade e evitar interpretações incorretas, bem como para melhor contornar a dificuldade de inserção em um dado teatro (LUTTWAK, 1974).

No que tange especificamente à questão das interpretações, Luttwak (1974) destaca que nelas reside toda a base da dissuasão. Ou seja, a essência da dissuasão está no entendimento que o outro lado faz da ameaça do uso da força, e não em seu emprego efetivo. Independentemente do que se faz buscando a dissuasão – o que o autor denomina *armed suasion* – a efetivação dos efeitos dissuasórios vai depender de como o outro lado interpretou as ações contra ele dirigidas. Para Luttwak (1974), o neologismo *armed suasion* exprime a ideia de uma manobra deliberada para que um dado instrumento do poder militar possa afetar a conduta do adversário, mesmo sem que tal instrumento venha a ser de fato empregado. Na mesma obra, Luttwak cunhou o termo *naval suasion*, para se referir ao mesmo efeito acima quando provocado por forças baseadas no mar ou a ele correlatas.

De forma similar, Raymond Aron (1986) caracterizou a dissuasão como um somatório de três dimensões: uma puramente psicológica, uma política, e outra técnica. Em conjunto, todas remetem à credibilidade. No entanto, enquanto as duas primeiras estão no campo subjetivo das percepções, a terceira depende da materialidade da ameaça, ou seja,

⁵ *Thus far the chief objective of our military establishment has been to win wars. From now on its chief purpose must be to avert them.*

⁶ *The classical arms race creates instability, just as the nuclear race creates stability.*

depende da compatibilidade entre o armamento ameaçador e o alvo ameaçado. Conjuntamente, as três dimensões propostas por Aron fazem com que “a credibilidade da dissuasão dependa não somente da confiabilidade da arma, mas também da convicção do inimigo de que seu detentor estaria pronto e disposto a empregá-la” (COUTAU-BÉGARIE, 2010, p. 366). Caso não seja compreendida a ameaça, e seja necessário o extremo de a arma ser realmente usada, pode-se dizer que a dissuasão foi em vão.

Por conta dessa diversidade de variáveis e dimensões, Luttwak (1987) inclui a dissuasão no amplo espectro da grande estratégia. Em seu livro *Strategy*, no capítulo 13, intitulado “armed suasion”, Luttwak argumenta que, apesar de a dissuasão naturalmente demandar um braço material militar, ela não foge da tutela política. Assim, de acordo com Luttwak (1987), é o Estado, e não uma força em particular, que deve adotar o discurso da dissuasão. É necessário que sua posse seja associada a um discurso oficial – do Estado, em seu nível político mais elevado – de que aquele armamento existe para ser de fato empregado, em resposta a ataques a seus interesses capitais.

Nesse contexto, pode-se inferir que a credibilidade por parte do agente dissuasor será essencial para a percepção do agente a ser dissuadido. Portanto, o ponto a ser destacado é que o agente responsável pela credibilidade da dissuasão é o Estado. A posse de um sistema de armas, por maior que seja sua letalidade e capacidade de punir um eventual agressor, não será capaz de proporcionar a dissuasão sem que o Estado detentor desse aparato militar atue no sentido de conferir credibilidade quanto ao possível emprego frente a ameaças aos seus interesses vitais.

Dissuasão: uma Perspectiva Brasileira

Conforme exposto na Introdução deste artigo, a versão mais atualizada (2020) da Estratégia Nacional de Defesa (END), destaca que:

A concepção estratégica de defesa do País, em tempo de paz ou de crise, está pautada na capacidade de dissuasão para inibir eventuais ameaças, observando o estabelecido na Constituição, nos preceitos do direito internacional e nos compromissos firmados pelo País (BRASIL, 2020b, p. 32).

No que concerne especificamente ao ambiente marítimo, a END assevera que: “o Atlântico Sul é uma área de interesse geoestratégico para o Brasil [...]. A dissuasão deve ser a primeira postura estratégica a ser considerada para a defesa dos interesses nacionais” (BRASIL, 2020b, p. 33).

Cabe aqui destacar o conceito de dissuasão adotado pelo Estado brasileiro e expresso pelo seu Ministério da Defesa (MD), na publicação intitulada *Glossário das Forças Armadas* (MD35-G-01):

DISSUASÃO – Atitude estratégica que, por intermédio de meios de qualquer natureza, inclusive militares, tem por finalidade desaconselhar ou desviar adversários, reais ou potenciais, de possíveis ou presumíveis propósitos bélicos. O mesmo que DETERRÊNCIA (BRASIL, 2015, p. 93).

Nesse sentido, o desenvolvimento de um projeto autóctone, para construção de um SCPN, como um sistema de armas voltado para a dissuasão, configura-se como um projeto de defesa alinhado com a END do Estado brasileiro. Isso é corroborado pelo Plano Estratégico da Marinha (PEM-2040), lançado em 2020, ao afiançar que o SCPN “maximizará a capacidade dissuasória e defensiva da MB” (BRASIL, 2020a, p. 35).

Tal postura dissuasória, comunicada ao público externo, por documentos do MD é também a internamente adotada pela MB, por meio de sua Doutrina Militar Naval (2017). Deste documento, extrai-se que, “desde o tempo de paz, o objetivo prioritário da estratégia de segurança marítima é contribuir para a dissuasão contra qualquer concentração de forças hostis nas águas interiores e espaços marítimos, sob a jurisdição brasileira” (BRASIL, 2017, p. 1-6).

Nesse contexto, configura-se como pertinente revisitar os marcos teóricos navais brasileiros que permitirão a compreensão do atual conceito de dissuasão, contido nos documentos oficiais já mencionados. Assim, retornamos no tempo a 1979, quando foi publicada a primeira Doutrina Básica da Marinha (DBM), a qual definiu as tarefas básicas do poder naval. É pertinente destacar que o conteúdo dessa publicação foi influenciado pela visão de alguns Oficiais da MB, com preponderância para os então Capitães de Mar e Guerra Vidigal e Flores⁷, que propunham uma nova estratégia militar brasileira e, com ela, um novo papel para o poder naval.

Recorrendo aos Oficiais citados acima, na sua obra *O Desenvolvimento do Poder Naval Brasileiro: Tópicos Para Debate* (1976) tem-se que, de maneira geral, a MB deveria estar apta a defender o litoral e as águas jurisdicionais em conflitos regionais, sem o envolvimento das superpotências, por meio de um conjunto de quatro missões abrangentes: controle do mar; projeção de poder sobre terra; defesa ao tráfego mercante de interesse; e negar ao inimigo o acesso ao mar (FLORES; VIDIGAL, 1976, p. 66-68).

Deve-se notar que, no rol apresentado, não há menção a uma missão específica de dissuasão. Esta era vista como uma consequência natural de uma estratégia equilibrada que incluísse as quatro missões acima expostas e que fosse materializada por meios com potencial para colocá-la em prática.

Outra publicação que influenciou diretamente a DBM de 1979 era proveniente da Marinha dos EUA: *Missions of the U.S. Navy* (1974), de autoria do Almirante Stansfield Turner, então Presidente do *U.S. Naval War College*, instituição de altos estudos militares onde, no biênio 1969/70, o Almirante Flores realizou o *Naval Command Course* (FERREIRA, 2014).

Turner propôs que o foco exagerado na dissuasão estratégica (*strategic deterrence*) deveria ser substituído por um esforço de equilíbrio entre quatro missões, incluída aí a própria dissuasão. As outras eram o controle do mar (*sea control*), presença naval (*naval presence*) e projeção de poder (*projection of power*). Ou seja, ainda que continuassem a existir missões e meios especificamente dissuasórios (como os submarinos lançadores de mísseis balísticos com ogivas nucleares), a dissuasão poderia ser também obtida por um conjunto de ações concertadas envolvendo as outras três missões.

Assim, as duas principais referências teóricas para a DBM de 1979 propunham uma lista de quatro missões, cada. Não é coincidência, portanto, que a doutrina materializada naquela publicação da MB tenha também chegado a uma lista quadripartite, a qual se compõe pelas seguintes missões (tarefas básicas, como adotou o documento): controlar área marítima, negar o uso do mar ao inimigo, projetar de poder sobre terra e contribuir para a dissuasão estratégica (FERREIRA, 2014).

Visto que as versões posteriores da DBM, em sua transição à atual Doutrina Militar Naval (DMN), mantiveram as quatro tarefas básicas do poder naval praticamente constantes⁸, esse sentido abrangente do conceito de dissuasão chegou até os dias de hoje (FERREIRA, 2014).

Foi somente em 1988 que Vidigal voltou a discorrer mais detalhadamente sobre dissuasão. Em um artigo publicado naquele ano e intitulado *Dissuasão Convencional nos Países em Desenvolvimento*, Vidigal defendeu a centralidade da dissuasão para a defesa de países em desenvolvimento como o Brasil. Além disso, chamou a atenção para o requisito de credibilidade para que a dissuasão possa efetivamente se processar. No mesmo artigo, Vidigal apontou que um submarino de propulsão nuclear pode substancialmente aumentar o poder dissuasório de um Estado não nuclearmente armado.

Já o Almirante Flores, com o peso de ter sido Ministro da Marinha, abordou, com recorrência, o tema da dissuasão. Diferente de Vidigal, seu enfoque era o de uma espécie de chamamento à sociedade civil quanto à importância da existência de um instrumento militar compatível com o desenvolvimento nacional. A dissuasão, para o Almirante Flores, tornou-se um conceito central do seu discurso de defesa, num momento em que as ameaças aos Estados ou eram exclusivamente de ordem interna ou, ainda que externas, eram representadas por atores não estatais.

⁷ Ambos foram promovidos a Almirante. Mario Cesar Flores chegou ao posto e Almirante de Esquadra e foi Ministro da Marinha entre 1990 e 92.

⁸ Ferreira (2014) apresenta um quadro comparativo entre as tarefas básicas do poder naval, de acordo com a MB, e as missões da *US Navy*. Na comparação oferecida, a redação das nossas tarefas básicas é quase a mesma nas edições da DBM de 1979, 1981/83, 1997, 2004 e 2011, tendo havido uma única pequena alteração a partir da edição de 1997, quando “contribuir para a dissuasão estratégica” tornou-se apenas “contribuir para a dissuasão”.

Em síntese, essa breve retrospectiva buscou demonstrar como a dissuasão, enquanto conceito, desenvolveu-se no seio da MB, que adotou a sua dimensão convencional como um dos eixos estruturantes de sua organização (daí a alcunha tarefa básica) para preparo e emprego do Poder Naval brasileiro.

Feita essa digressão, a subseção seguinte discute a postura estratégica – ofensiva ou defensiva – relativa à dissuasão, dentro de um debate teórico entre diversos autores com pesquisas consagradas a esse objeto de estudo.

A dissuasão é estrategicamente defensiva?

De acordo com Covarrubias (2004, p. 36), “a dissuasão é frequentemente confundida com a aspiração em evitar agressões, o que é a atitude natural de um Estado que se sente equivalente ou inferior a outro⁹” (tradução nossa). Para aquele autor, essa percepção deriva não apenas de longos períodos sem experimentar o combate, mas também do anseio de assim permanecer. A partir da construção dessa percepção, Estados democráticos emergentes conseguem difundir, internamente, a ideia de que o poder militar, mais do que um seguro em última instância, é o condutor de um processo para que esse seguro não venha a ter seu uso sequer cogitado. No entanto, ao analisar se a dissuasão implica em uma postura estratégica ofensiva ou defensiva, Covarrubias aponta que:

[...] dissuasão não tem um “primeiro nome” – no sentido de ser defensiva ou ofensiva. Não se devem afixar adjetivos como “defensiva” ou “ofensiva” à palavra “dissuasão”, porque, se esta tem sucesso, não haverá necessidade de ação nem defensiva nem ofensiva¹⁰ (2004, p. 36, tradução nossa).

Ocorre que, em Estados que enfrentam um longo passivo de problemas sociais, o discurso acerca da dissuasão como uma estratégia defensiva se torna atraente, principalmente, na disputa por recursos destinados ao avanço dos programas estratégico-militares. O discurso de que novos sistemas de armas contribuirão para a dissuasão é um caminho para que a sociedade não os conteste. É como se a dissuasão deixasse de se dirigir a adversários para visar ao público interno, oferecendo a este uma justificativa para a existência de suas forças armadas.

Mas, independentemente desse desvio ou distorção conceitual da dissuasão, existe um outro debate quanto às formas de se obter o efeito dissuasório: a dissuasão pela capacidade de defesa e a dissuasão pela capacidade de punir. Kenneth Waltz expressa essas duas abordagens com clareza ao apontar que a dissuasão pela defesa é alcançada por meio de um aparato militar que cobre um alto tributo às forças militares de um eventual agressor (SAGAN, WALTZ, 2003). Já a “*deterrence* é alcançada pela capacidade de punir e não pela capacidade de defesa¹¹” (SAGAN, WALTZ, 2003, p. 5, tradução nossa).

A mesma distinção é apontada de forma similar por Mazarr, ao considerar duas abordagens para a dissuasão: a dissuasão por negação (denial) e a dissuasão pela punição. Para Mazarr:

As estratégias de dissuasão por negação procuram impedir uma ação, tornando o sucesso desta inviável ou improvável [...]. Exemplo: [...] posicionando forças militares suficientes para derrotar uma invasão [...]. Em seu extremo, essas estratégias podem confrontar um potencial agressor com o risco de uma perda catastrófica. [...] A dissuasão por punição, por outro lado, ameaça penalidades severas, como a escalada nuclear ou sanções econômicas pesadas, caso ocorra um ataque. O foco da dissuasão por punição não é a defesa direta do compromisso contestado, mas sim a ameaça de punição mais ampla que elevaria o custo de um ataque¹² (MAZARR, 2018, p. 2, tradução nossa).

⁹ *Deterrence is often confused with the desire to avoid aggression, which is the natural attitude of a country that feels equal or inferior to another.*

¹⁰ *Deterrence has no “first name”—in the sense of being defensive or offensive. We should not attach adjectives such as “defensive” or “offensive” to the word “deterrence” because if deterrence is successful there will be no need for defensive or offensive action.*

¹¹ *Deterrence is achieved not through the ability to defend but through the ability to punish.*

¹² *Deterrence by denial strategies seek to deter an action by making it infeasible or unlikely to succeed [...]. Example: [...] deploying sufficient local military forces to defeat an invasion [...]. At their extreme, these strategies can confront a potential aggressor with the risk of catastrophic loss. [...] Deterrence by punishment, on the other hand, threatens severe penalties, such as nuclear escalation or severe economic sanctions, if an attack occurs. The focus of deterrence by punishment is not the direct defense of the contested commitment but rather threats of wider punishment that would raise the cost of an attack.*

Colin Gray (2003) segue essa linha de diferenciação entre as posturas dissuasórias. O autor dividiu a dissuasão em dois conceitos abrangentes e distintos: *dissuasion* e *deterrence*. Os anglófonos em geral, até os anos 2000, não empregavam o termo *dissuasion*; *deterrence* parecia suficiente para se referir a tudo aquilo que, em português, é costumeiramente chamado dissuasão. O neologismo *dissuasion*, importado dos franceses, surgiu de forma a explicar a manutenção e o aprimoramento de capacidades militares, mesmo em um cenário de relativa paz. A ideia, com isso, é demonstrar força de modo a desencorajar atitudes competitivas futuras de outros Estados. A proposta de Gray tem apoio de Andrew Krepinevich (2006), cuja representação gráfica para a diferenciação entre *deterrence* e *dissuasion*, é apresentada por meio da Figura 1.

Figura 1 – Esquema de comparação entre *Dissuasion* e *Deterrence* em termos de propagação no tempo



Fonte: adaptado pelos autores, a partir de Krepinevich (2006, p. 1).

Para Krepinevich (2006), resta claro que a *dissuasion*, comparada à *deterrence*, é um processo anterior, não específico, quase perpétuo e notoriamente defensivo. Ela visa a desencorajar o surgimento de competidores com capacidades ameaçadoras. Somente quando um pretense competidor já está claramente delineado, com essas capacidades desenvolvidas e tornadas operacionais, é que faz sentido evoluir da *dissuasion* para a *deterrence*, ou seja, para uma demonstração de força inequívoca e diretamente dirigida, buscando evitar que aquelas capacidades sejam aumentadas ou posicionadas de maneira desfavorável. Nota-se que ambas, *dissuasion* e *deterrence*, são anteriores e visam evitar um conflito militar.

Cabe aqui apresentar um outro conceito, normalmente correlacionado à *deterrence*, mas que difere desta, tanto em termos de seus objetivos, como do momento em que ocorre. Primeiramente definida por Thomas Schelling, em 1966, a *compellence* visa interromper ou desfazer uma ação já iniciada pelo adversário. Assim, tem sua aplicação voltada a deter a escalada de um conflito militar, ao invés de evitar seu início, o qual já seria um fato consumado. Ocorre, portanto, a *posteriori* à eclosão do conflito, sendo uma resposta possível ante eventuais insucessos da *deterrence*. Para Geoffrey Till (2018), enquanto a *deterrence* busca um objetivo negativo (a inação do adversário), a *compellence* tem objetivo positivo, visando à ação de frear ou fazer recuar o inimigo em um contexto de conflito (ou, pelo menos, crise) já iniciado. Com isso, pretensamente requer maior grau de ofensividade à ação intimidadora.

Evidenciados esses marcos teóricos da dissuasão, suas diferentes abordagens conceituais, bem como sua distinção em relação à *compellence*, a seção seguinte do artigo analisa, por meio de um estudo de caso, como se deu a dinâmica da dissuasão antes e durante um conflito de caráter eminentemente naval e relativamente recente, ocorrido na década de 1980, no entorno estratégico brasileiro.

A dinâmica dissuasória na Guerra das Malvinas

Cabe inicialmente destacar o motivo da seleção da Guerra das Malvinas para a aplicação do método do estudo de caso, visando testar e validar o argumento proposto. A escolha foi decorrente de algumas singularidades presentes no caso em pauta, tais como:

- Consistiu em desafio militar por parte de um Estado militarmente mais fraco (Argentina) a um Estado militarmente mais forte e dotado de submarinos de propulsão nuclear (Reino Unido), plataformas que, por excelência, se destinam a negar o uso do mar;
- O conflito se deu pela posse de arquipélagos, ou seja, foi um conflito de caráter predominantemente naval;
- Foi o primeiro conflito em que SSN foram utilizados em ações de submarinos contra uma esquadra inimiga;
- Os submarinos de propulsão nuclear britânicos não dissuadiram a Argentina de iniciar um conflito militar de caráter naval; e
- Com o desenvolvimento do conflito, os submarinos do Reino Unido forçaram a Esquadra Argentina à inação.

Nesse contexto, cabe questionar: por que os meios que, inicialmente, não foram capazes de dissuadir a Argentina de iniciar sua aventura militar foram, também, capazes de dissuadir quaisquer operações militares dos meios de superfície da Marinha Argentina? O que fez com que a dissuasão falhasse no nível político-estratégico e funcionasse tão bem no nível operacional e tático?

Essas questões se configuraram como basilares para a seleção do caso em pauta, pois permitiram discutir o argumento proposto neste artigo: a dissuasão, que se espera decorrer da aplicação operacional de um dado armamento, somente surtiria os efeitos no nível político-estratégico caso essa aplicação estivesse em concerto com uma grande estratégia nacional que dê demonstrações inequívocas da disposição estatal para o efetivo emprego desse dado armamento. Caso contrário, a dissuasão poderá não ocorrer, haja vista que a dissuasão operacional não se reveste, automaticamente, em dissuasão político-estratégica.

Inicialmente cabe evidenciar os fatores geográficos do arquipélago das Malvinas e seus reflexos sobre as ações planejadas e executadas pelo Reino Unido e pela Argentina. De acordo com Vidigal:

[...] se o arquipélago das Falklands¹³ estivesse situado 100 milhas marítimas (185 km) mais próximo da costa da Argentina, é muito provável que o Poder Naval britânico empregado se mostrasse insuficiente para a tarefa ou as perdas que sofreria tornariam inaceitável o empreendimento, mas, pelo contrário, se as ilhas estivessem 100 milhas marítimas mais afastadas, por certo, a Força Naval britânica não sofreria as baixas que sofreu (VIDIGAL, 1984, p. 4).

A passagem acima permite inferir que as características geográficas da área de operações não foram consideradas como fatores que inviabilizassem os planejamentos militares dos dois beligerantes. Nem a Argentina considerou impossível, ou com custo proibitivo, conquistar e, em seguida, manter o arquipélago; nem o Reino Unido julgou que seria irreversível a estratégia argentina de *fait accompli* (TILL, 2018).

Tanto quanto a geografia não inviabilizou os planejamentos militares, as demonstrações políticas, em concerto com a posse de determinados armamentos, principalmente por parte do Reino Unido, também não foram suficientes para deter o conflito. A dissuasão que se espera derivar da expressão militar do poder nacional falhou em limitar as ações de Argentina e Reino Unido. Assim, mais do que gerar consequências associadas tão somente a uma crise, tais ações foram parte do que hoje tratamos por “Guerra das Malvinas”, materializando, pois, um insucesso da dissuasão.

Segundo Till, ela já começara a falhar para o lado britânico desde 1976, quando este demonstrou inequívoca leniência após o episódio do engajamento do navio de pesquisa do Reino Unido por um contratorpedeiro (*destroyer*) argentino. Em seguida, quanto mais próximo se chegava da crise, mais ruía a credibilidade do Reino Unido quanto à sua

¹³ Ao contrário do que optamos neste trabalho, Vidigal segue a toponímia em inglês.

capacidade material e, principalmente, determinação para atuar decisivamente no arquipélago em disputa. A negligência britânica, demonstrada principalmente pela falta de determinação política, extraiu dos meios navais da *Royal Navy* (incluindo seus submarinos de propulsão nuclear) o valor dissuasório que pretensamente teriam.

Cabe também recordar que a presença militar britânica, nas ilhas em disputa, era apenas simbólica. Port Stanley, a capital do arquipélago das Malvinas era protegida por 67 fuzileiros navais, enquanto a Geórgia do Sul, por somente 23 (VIDIGAL, 1984). Já a *Royal Navy*, esta fazia-se presente apenas com o navio de patrulha antártica *HMS Endurance*.

Nem mesmo a tradicional parceria do Reino Unido com os EUA ensejava em uma dissuasão viável ante a ameaça argentina. Estando em voga a cooperação hemisférica americana, os argentinos dificilmente reconheceriam nos EUA uma ameaça; pelo contrário, nutriam a esperança de que os estadunidenses lhe ofereceriam apoio (ARGENTINA, 1983).

Iniciado o conflito, nem mesmo o trânsito da força-tarefa naval britânica para a área de operações, seguido do estabelecimento de uma zona de exclusão total (VEGO, 2009), foram capazes de compelir a Argentina a recuar e negociar. A ação ofensiva argentina já havia criado impulso suficiente, tornando-se muito difícil de ser interrompida, quanto mais revertida. Além da superestimação argentina do próprio sucesso, as demonstrações prévias do descaso britânico para com a defesa das ilhas tornavam praticamente sem efeito qualquer tentativa de *compellence* por parte do Reino Unido. Essa flagrante apatia, no período pré-conflito, além de não produzir dissuasão no nível político-estratégico, anulou também a capacidade que os meios militares britânicos poderiam ter para gerar dissuasão, ou *compellence*, no nível tático-operacional. Como será exposto, somente quando um submarino de propulsão nuclear foi efetivamente empregado, com sucesso, contra meios navais argentinos, é que os esperados efeitos dissuasórios passaram a ser atingidos para o restante do conflito.

Antes, contudo, é conveniente examinar o papel esperado dos submarinos. Começando pelas marinhas mais fracas, mesmo os convencionais podem ser considerados como “multiplicadores de força” (TILL, 2018). Para as mais fortes, normalmente dotadas de submarinos de propulsão nuclear, estes são vistos como os principais meios para negar o uso do mar, fazendo com que os meios da força inimiga permaneçam em seus portos (VEGO, 2009). Till (2018) vai além e destaca que quando equipados com mísseis, os submarinos são também vocacionados para atacar objetivos em terra. Essa capacidade de ataque, reforçada pela flexibilidade, mobilidade, permanência, discrição, alcance e autonomia cria alta expectativa dissuasória em torno dos submarinos de propulsão nuclear.

Feitas essas considerações basilares, podemos tratar da participação dos SSN britânicos na Guerra das Malvinas, a qual se deu com os *HMS Conqueror, Courageous, Splendid, Spartan* e *Valiant*¹⁴. Dentre esses, o *Spartan* fora despachado para a zona de conflito mesmo antes da invasão argentina. Logo após a invasão, outros dois (*Splendid* e *Conqueror*) deixaram suas áreas de exercício, ou patrulha regular, para seguir o mesmo destino, tendo o último deixado o Reino Unido em quatro de abril (VIDIGAL, 1984).

Chegando o primeiro desses submarinos à área de operações, em 11 de abril, o governo britânico, na madrugada seguinte, formalmente declarou uma zona de exclusão marítima (tornada zona de exclusão total, semanas depois). Isto quer dizer que apenas dez dias depois de as ilhas terem sido invadidas, os SSN davam ao Reino Unido capacidade de materializar o discurso dissuasório, resultando em “operações navais argentinas virtualmente interrompidas nas ilhas e em seu entorno imediato”¹⁵ (HENNESSY e JINKS, 2015, p. 95, tradução nossa).

Após chegarem ao teatro de operações, os SSN logo iniciaram tarefas específicas. O *Spartan* cumpria missões de inteligência nos arredores de Port Stanley, colhendo informações sobre as tropas argentinas, inclusive com *perifotos*¹⁶. Já o *Splendid*, inicialmente envolvido em operações antissubmarino, foi posteriormente designado para acompanhar parte da esquadra argentina em trânsito (HENNESSY e JINKS, 2015). Em algumas ocasiões, foram positivamente identificados

¹⁴ A atuação desses cinco submarinos não foi concomitante. Além deles, um submarino de propulsão Diesel-elétrica da classe Oberon, também, tomou parte das hostilidades.

¹⁵ *Argentinian naval operations in and around the immediate Falklands area virtually ceased.*

¹⁶ Fotografias a partir do periscópio.

navios escoltas argentinos, mas os submarinos não os atacaram para não macular sua ocultação antes de o navio-aeródromo argentino *ARA 25 de Mayo* ser encontrado.

Como se continuou sem contato com o *25 de Mayo*, um outro alvo, ainda que fora da zona de exclusão, revelou-se compensador. O cruzador *ARA Belgrano*, malgrado tivesse valor militar discutível (VIDIGAL, 1984), configurava-se como um alvo de oportunidade para que os SSN consolidassem, definitivamente, seu papel dissuasório que, até então, estava circunscrito somente ao interior da zona de exclusão. Assim, em dois de maio, o *Belgrano* foi atacado e afundado, fazendo com que “os argentinos, compreendendo a determinação britânica e a incapacidade própria para enfrentar os submarinos nucleares inimigos, tenham desistido de empregar a sua força naval de superfície” (VIDIGAL, 1984, p. 18).

Em outras palavras, a partir do afundamento do *Belgrano* os meios de superfície da Esquadra argentina ficaram recolhidos em suas bases navais. Ou seja, a Marinha argentina foi dissuadida de tentar executar qualquer operação ou ação de guerra naval contra os meios britânicos.

Em síntese, o estudo de caso das Malvinas permitiu colocar em evidência que a dissuasão no nível político-estratégico, decorrente apenas da posse de um sistema de armas como um SSN foi ineficaz. No entanto, após o emprego de um SSN contra um meio naval argentino, isto é, a partir do momento em que a credibilidade necessária à dissuasão foi consolidada, a dissuasão nos níveis operacional e tático, proporcionada pelos SSN britânicos se mostrou eficaz, haja vista que foi associada a uma grande estratégia e a uma mensagem inequívoca da vontade de utilizar esse meio dissuasório por parte do Reino Unido. Portanto, o estudo de caso em pauta vai ao encontro do argumento proposto nesse artigo permitindo inferir a validade do seu conteúdo.

Considerações finais

Este artigo teve como foco analisar os efeitos pretensamente dissuasórios a advirem da incorporação do primeiro submarino brasileiro de propulsão nuclear. A motivação para isso foi o reconhecimento de que o conceito da dissuasão é amplamente defendido pela liderança militar brasileira e, conseqüentemente, encontra-se em evidência nos documentos estratégicos do país. Para organizar este artigo, foi formulada a questão de como um SCPN se incorporaria à estratégia defensiva brasileira, sendo um instrumento provocador de dissuasão em potenciais adversários. Para lidar com a questão, admitiu-se o pressuposto de que o efeito dissuasório teria graus variáveis nos diferentes níveis em que ocorrem as hostilidades. A partir daí, argumentou-se que a dissuasão, que se espera decorrer da aplicação operacional de um dado armamento, somente surtiria os efeitos no nível político-estratégico caso essa aplicação estivesse em concerto com uma grande estratégia nacional que dê demonstrações inequívocas da disposição estatal para o efetivo emprego desse dado armamento. Caso contrário, a dissuasão poderá não ocorrer, haja vista que a dissuasão operacional não se reveste, automaticamente, em dissuasão político-estratégica.

Nesse contexto, foi necessário examinar como a percepção brasileira em torno da dissuasão dialoga com as teorias disponíveis no mundo ocidental. Assim, na primeira seção, foi verificado que, enquanto a dissuasão é um conceito tão antigo quanto o próprio uso da força, sua verdadeira teorização só começou a ganhar verdadeiro impulso durante a Guerra Fria. Para isso foram impelidores: o advento do artefato nuclear, que, durante algum tempo, promoveu a dissuasão a um grau até então pouco experimentado; e a necessidade de as duas potências antagônicas do período continuarem atuando para a manutenção de seus interesses políticos, sem que isso levasse a uma confrontação militar direta com o outro lado da disputa. Após a Guerra Fria, o estudo do conceito precisou de novos pressupostos, baseados em armamentos convencionais, para contornar a constatação de que o armamento nuclear, na verdade, teria ínfima probabilidade de emprego.

No que tange à visão brasileira de dissuasão, a pesquisa efetuada permitiu inferir que ela é, em primeiro lugar, uma dissuasão por defesa, ou por negação, dependendo se a abordagem adotada é de Waltz ou Mazarr, respectivamente. Isso é ressaltado em todos os documentos consultados e parece derivar, antes de qualquer outra questão, da necessidade

de as forças armadas, apesar de serem instituições regulares e permanentes, terem de constantemente justificar sua existência perante o público interno, em meio a um cenário relativamente pacífico. Além disso, não seria exequível sustentar, com os armamentos disponíveis, um discurso de dissuasão por punição. Mesmo que o ferramental necessário estivesse à mão, ainda assim a punição poderia ser um instrumento estratégico contestado por nossa sociedade. Se adotadas as perspectivas de Gray e Krepinevich, a dissuasão praticada pelo Estado brasileiro é a do tipo *dissuasion*, isto é, permanente e não especificamente dirigida a uma dada ameaça.

Quanto às principais conclusões decorrentes do estudo de caso da Guerra das Malvinas, pode-se inferir que, no nível político-estratégico, a dissuasão falhou. Em linhas gerais, faltou ao Reino Unido a disposição para continuar dissuadindo a Argentina da luta pelas Malvinas. Afinal, à medida que determinada panóplia militar começa a produzir os efeitos dissuasórios a que se destina, o poder político tende a diminuir o apetite por sustentar essa dissuasão, quer pelos custos envolvidos, quer pela impressão de que a ameaça, que vem do Estado-alvo, também arrefeceu. Enquanto isso, em paralelo, permanecem adormecidas as aspirações daquele que, por algum momento, aceitou ser dissuadido.

No caso estudado, as diversas manifestações de falta de determinação, do poder político britânico em relação ao objeto em disputa com a Argentina – até então, dissuadida – convidaram este Estado à ação. Em resumo, no início do conflito, a percepção do Estado argentino foi a de que o Reino Unido não reagiria a um *fait accompli*. Assim, a credibilidade da estratégia de dissuasão britânica foi comprometida, tornando irrelevante qualquer potencial dissuasório de que ainda dispunham seus meios militares, inclusive os submarinos de propulsão nuclear.

Tanto quanto a dissuasão, a *compellence* também falhou. Na pesquisa realizada, viu-se que nem as primeiras movimentações britânicas – bastante resolutas e acompanhadas de efetivo patrocínio e guarda-chuva político – foram suficientes para os argentinos recuarem e negociarem. Com isso, pode ser legítimo inferir que, após a dissuasão ter falhado, uma ação de *compellence* acaba por exigir um grau de força maior do que aquele que inicialmente poderia demandar.

Se antes do conflito, a dissuasão proporcionada pelo aparato militar do Reino Unido não foi eficaz, o seu efetivo emprego, após iniciada a contenda, particularmente de seus submarinos de propulsão nuclear, mostrou suas potencialidades e gerou uma dissuasão nos níveis operacional e tático. Se os primeiros sinais de que tais meios submarinos se deslocavam para o Atlântico Sul não geraram *compellence* imediata, mas apenas preocupação, esta foi suficiente para fazer germinar as primeiras sementes de dissuasão quando os britânicos tornaram pública uma zona de exclusão, a qual foi respeitada, pelo menos pelos meios de superfície argentinos, durante todo o conflito. Finalmente quando os submarinos britânicos revelaram sua real presença e demonstraram sua capacidade de ataque, com o afundamento do *ARA Belgrano*, a constatação dos argentinos de que seus meios de superfície não estavam seguros para operar, nem além da área de exclusão, determinou o retorno imediato desses meios para suas bases navais.

O estudo de caso, portanto, mostrou, em grande medida, que meios ditos dissuasórios somente confirmam tal condição após demonstrarem desempenho operacional, em situação real, comprovadamente satisfatório. Os submarinos de propulsão nuclear do Reino Unido enquanto não movimentados e empregados no teatro de operações, não tiveram nenhum efeito em conter a as ações argentinas. Esse efeito só começou a vir à tona com a demonstração ostensiva do trânsito daqueles submarinos rumo à região em litígio. E só atingiu plenitude ante a credibilidade de seu sucesso operacional em combate.

O ponto a ser destacado é que a mera posse de um submarino de propulsão nuclear não necessariamente produz dissuasão. Esta ocorre quando tal posse é acompanhada pelo efetivo emprego ou, pelo menos, por um discurso assertivo e revestido de credibilidade, preparado e disseminado pelo Estado, quanto à possibilidade de sua efetiva aplicação contra eventuais adversários. Em resumo: um tipo de capacidade pretensamente associado à dissuasão não se reveste automaticamente em dissuasão no amplo espectro político-estratégico.

Admitindo que o estudo de caso realizado pode ter sido insuficiente para conclusões inequívocas, vislumbra-se que serão necessários estudos futuros para verificar o papel da dissuasão proporcionada por sistemas de armas

convencionais em outras contendas contemporâneas, mesmo que elas não tenham envolvido o emprego direto de submarinos de propulsão nuclear. Imagina-se que conclusões obtidas desse estudo mais amplo possam ser extrapoladas para a especificidade de se ter um SCPN como parte da dissuasão convencional.

Por ora, reconhecendo que, conforme postulou Thomas Schelling (2006), “apesar de o cenário global do futuro diferir substancialmente daquele dos últimos sessenta anos, a dissuasão permanece um eixo da segurança global¹⁷” (tradução nossa), não parece oportuno abandonar a validade do dispositivo dissuasório para o Brasil. Iniciativas para ignorar seu potencial, ou seja, “dissuadir a dissuasão”, como sugeriu o título provocativo deste artigo, seriam provavelmente inoportunas. O SCPN pode ser encarado, sim, como parte de uma panóplia dissuasória. Entretanto, para que esse papel possa realmente produzir seus efeitos esperados, as seguintes recomendações podem ser oferecidas:

- É conveniente o estabelecimento de um conceito estratégico-operacional ostensivo, idealmente com versões em inglês e em espanhol, que expresse como a força militar, e os SCPN, seriam efetivamente empregados. Para que a dissuasão ocorra, a posse de um dado armamento deve ser acompanhada pela clara demonstração de que há vontade política de o material incorporado ser realmente empregado;

- Para que um SCPN faça sentido como parte da panóplia dissuasória do Estado brasileiro, os documentos político-estratégicos da área de defesa devem anuir que o cenário atual de incerteza aponta para a maior possibilidade de se materializarem ameaças estatais; é só a elas que tal tipo de armamento pode se dirigir. Ainda que, felizmente, elas ainda não se manifestem diretamente contra o Brasil, o recrudescimento da competição entre as grandes potências e a ascensão nacional como referência regional podem resultar no eventual envolvimento, voluntário ou não, do país em crises internacionais; e

- Ainda nessa linha de necessidade de maior assertividade dos documentos estratégicos, deve-se reconhecer que os SCPN, ainda que inseridos em um contexto estratégico defensivo, são armas de ataque e compõem um arcabouço letal que, além deles, envolve maior capacidade de obtenção da plena consciência situacional marítima e outros vetores de ataque, incluindo meios de superfície e aéreos, tripulados ou não. Portanto, não se deve esperar que um SCPN, isoladamente, seja dissuasório por si só.

Finalizando, esperamos que o artigo fomente novas discussões acerca de como o principal projeto de área de defesa do Estado brasileiro contribuirá para preservar os interesses nacionais em seu entorno estratégico. Para tanto, pesquisas e estudos calcados em referenciais teóricos sólidos e em casos históricos bem documentados são basilares para a reflexão crítica e produtiva. Conforme apontou Fred Halliday, “as relações internacionais, como todas as áreas do conhecimento, enfrentam dois perigos: o de considerações factuais desprovidas de reflexões teóricas, explicativas ou éticas, e o de teorização sem o apoio da análise histórica” (HALLIDAY, 2007, p. 13).

Referências

ARGENTINA. Junta Militar. **Comisión de Análisis y Evaluación de las Responsabilidades del Conflicto del Atlántico Sur**: Informe Final (Informe Rattenbach). 29 set. 1983. Disponível em: <https://www.casarosada.gob.ar/pdf/InformeRattenbach/01-InformeFinal.pdf>. Acesso em: 13 ago. 2021.

ARON, Raymond. **Paz e Guerra entre as Nações**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1986. 928 p.

BEAUFRE, André. **Deterrence and Strategy**. Londres: F.A. Praeger, 1966. 173 p.

BEAUFRE, André. **Introdução à Estratégia**. Tradução de Luiz de Alencar Araripe. Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército, 1998. 156 p. Título do original francês: *Introduction à la Stratégie* (1963).

BENNETT, Andrew; GEORGE, Alexander L. **Case Studies and Theory Development in the Social Sciences**. Cambridge: MIT press, 2005, 334 p.

¹⁷ “Although the geopolitical map of the future differs significantly from that of the past 60 years, deterrence remains a linchpin of global security”.

BRASIL. Estado-Maior da Armada. EMA-305: **Doutrina Militar Naval (DMN)**. Brasília, 2017.

BRASIL. Marinha do Brasil. **Plano Estratégico da Marinha PEM-2040**. Brasília, 2020a. Disponível em: https://www.marinha.mil.br/sites/all/modules/pub_pem_2040/arquivo.pdf. Acesso em: 25 jul. 2021.

BRASIL. Ministério da Defesa. **Glossário das Forças Armadas (MD35-G-010)**, 2015. Disponível em: <<https://www.gov.br/defesa/pt-br/arquivos/legislacao/emcfa/publicacoes/doutrina/md35-G-01-glossario-das-forcas-armadas-5-ed-2015-com-alteracoes.pdf>>. Acesso em: 9 set. 2022.

BRASIL. Ministério da Defesa. **Política Nacional de Defesa e Estratégia Nacional de Defesa**. Brasília, 2020b. Disponível em: https://www.gov.br/defesa/pt-br/assuntos/copy_of_estado-e-defesa/pnd_end_congresso_.pdf. Acesso em: 25 jul. 2021.

BRODIE, Bernard. The Weapon. In: BRODIE, Bernard (org.). **The Absolute Weapon**. Harcourt: Yale Institute of International Studies, 1946. p. 21-107.

CABLE, James. **Gunboat Diplomacy 1919-1991: Political Applications of Limited Naval Force**. 3 ed. Londres: Macmillan Press, 1994. 260p. (Série Studies in International Security: 16).

CLAUSEWITZ, Carl von. **On War**. Traduzido por J.J. Graham. Middlesex: Penguin Books, 1968. Título do original alemão: Von Kriege (1832). 461 p.

COVARRUBIAS, Jaime. The Significance of Conventional Deterrence in Latin America. **Military Review**, Fort Leavenworth, v. 84, n. 2, mar/abr. 2004, p. 36-39. Disponível em: <http://scm.oas.org/pdfs/2006/rg00054t.pdf>. Acesso em: 25 jul. 2021.

COUTAU-BÉGARIE, Hervé. **Tratado de Estratégia**. Traduzido por Brigitte Manso et al. Rio de Janeiro: Escola de Guerra Naval, 2010. 776 p.

FERREIRA, Renato. Operações Navais no Século XXI: Tarefas Básicas do Poder Naval para a proteção da Amazônia Azul – (Parte 1). **Revista Marítima Brasileira**, Rio de Janeiro, v. 134, n. 01/03, p. 73-98. jan/mar. 2014. Disponível em: <http://www.revistamaritima.com.br/sites/default/files/rmb-1-2014.pdf>. Acesso em: 04 mar. 2022.

FLORES, Mario Cesar; VIDIGAL, Armando. **O Desenvolvimento do Poder Naval Brasileiro: Tópicos para Debate**. Brasília, 1976. 101 p.

GRAY, Colin. **Maintaining Effective Deterrence**. Monografia. Strategic Studies Institute, US Army War College. Carlisle, 2003. 55 p. ISBN 1-58487-135-0. Disponível em: <https://publications.armywarcollege.edu/pubs/1521.pdf>. Acesso em: 10 ago. 2021.

HALLIDAY, Fred. **Repensando as relações internacionais**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2007, 308 p.

HENNESSY, Peter; JINKS, James. **The Silent Deep: The Royal Navy Submarine Service since 1945**. Londres: Penguin Books Limited, 2015. 864 p.

KOSELLECK, R. **Futuro Passado: contribuição à semântica dos tempos históricos**. Rio de Janeiro: Contraponto (PUC-Rio), 2006, 368p.

KREPINEVICH, Andrew. **Dissuasion Strategy**. Relatório de Assessoria. Center for Strategic and Budgetary Assessments. Washington, 2006. 76 p. Disponível em: https://www.esd.whs.mil/Portals/54/Documents/FOID/Reading%20Room/Other/15-F-0901_DOC_01_Dissuasion_Strategy_200612.pdf. Acesso em: 12 ago. 2021.

LIDDELL HART, B.H. **Strategy, Second Revised Edition**. New York, NY: Fredrick A. Praeger Publishers, 1967. 226p.

LUTTWAK, Edward. **Strategy: The Logic of War and Peace**. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 1987. 283 p.

LUTTWAK, Edward. **The Political Uses of Sea Power**. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1974. 79 p.

MAZARR, Michael. **Understanding Deterrence**. RAND Corporation, 2018. 14 p. Disponível em: https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/perspectives/PE200/PE295/RAND_PE295.pdf. Acesso em: 09 ago. 2021.

SAGAN, Scott; WALTZ, Kenneth N. **The Spread of Nuclear Weapons: A Debate Renewed**. 2. ed. New York: W. W. Norton, 2003.

SCHELLING, Thomas. Nuclear Deterrence for the Future. **Issues in Science and Technology**, Phoenix, v. 23, n. 1, set/out. 2006. Disponível em: <https://issues.org/schelling/>. Acesso em: 25 jul. 2021.

TILL, Geoffrey. **Seapower: A Guide for the Twenty-First Century**. 4ª ed. Abingdon: Routledge, 2018. 458 p. (Série Naval Policy and History: 61, org. por Geoffrey Till, ISSN 1366-9478).

TURNER, Stansfield. Missions of the U.S. Navy. **Naval War College Review**, Newport, v. 27, n. 2, p. 2-17. mar/abr. 1974. Disponível em: <https://digital-commons.usnwc.edu/nwc-review/vol27/iss2/2/>. Acesso em: 02 mar. 2022.

VEGO, Milan. **Operational Warfare at Sea: Theory and Practice**. Abingdon: Routledge, 2009. 272 p. (Série Naval Policy and History: 42, org. por Geoffrey Till, ISSN 1366-9478).

VIDIGAL, Armando. Conflito no Atlântico Sul – Parte 1. **Revista Marítima Brasileira**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 6, p. 3-29. dez. 1984.

VIDIGAL, Armando. Dissuasão Convencional nos Países em Desenvolvimento (obra original de 1988). **Revista Marítima Brasileira**, Rio de Janeiro, v. 138, suplemento (Coletânea Vidigal), p. 58-76, 2018.

WALTZ, Kenneth. The Spread of Nuclear Weapons: More May be Better. **Adelphi Papers**, Londres, v. 21, n. 171. 1981.

Funções de colaboração exercidas

Marcos Valle Machado da Silva:

Metodologia; Administração do projeto; Análise formal; Supervisão; Escrita (revisão e edição);

Carlos Eduardo Ribeiro de Macedo:

Conceituação; Curadoria de dados; Administração do projeto; Investigação; Escrita (primeira redação);

Informações fornecidas pelos autores de acordo com a [Taxonomia de Funções de Colaborador \(CRediT\)](#)