

2041: DISUASIÓN

CORONEL BRUNO PEDRA, FUERZA AÉREA BRASILEÑA
CLAUDIA SOUSA ANTUNES
RAFAELA RIGAUD PEIXOTO

Introducción

La mayoría de las naciones del mundo democrático occidental han sufrido cambios significativos en el debate social pos-Internet, principalmente después de la consolidación de las redes sociales como espacio de convivencia, debate y noticias. Según el planteamiento de tres autores que destacan su peculiar aspecto dialógico, esta adhesión a las redes sociales puede atribuirse a la propia naturaleza humana.

El filósofo y psiquiatra Karl Jaspers considera que las personas prefieren la verdad y la transparencia al misterio y el silencio, porque la veracidad se asocia con la dignidad humana y su falta la deshonra. Esa verdad solamente puede ser alcanzada en conjunto.¹ Jürgen Habermas, sociólogo y filósofo alemán, asocia el habla a la igualdad de oportunidades para argumentar en la búsqueda cooperativa de la verdad, aunque al final del debate no haya consenso.² Asimismo, el sociólogo y criminalista francés Gabriel Tarde, en el libro *La opinión y la multitud*, entiende la evolución social del hombre en tres estadios. Se refiere a ellos como imperativos (la imitación, la oposición y la conversación). A continuación, explica que la conversación refleja una pasión elemental de los hombres, la del conocimiento mutuo, que permite comprender la conciencia de la especie y su destino.³

Los tres posicionamientos de los autores mencionados anteriormente son fruto de estudios que respaldan el uso de las redes como sucede en la actualidad. Ahora bien, antes de dar curso al tema central del artículo —la disuasión— cabe destacar el papel de los avances tecnológicos recientes. En ese sentido, Joseph Nye, define el poder como “[...] la habilidad de afectar socialmente a otros para obtener los resultados deseados”.⁴

Dicho esto, es posible adentrarse en el mundo de la disuasión y reflexionar sobre el concepto, debido a que el poder disuasivo yace en la percepción de una persona, del mismo modo en que depende del lenguaje de la acción, como afirma Thomas Crombie Schelling.⁵

En este sentido, el presente trabajo tiene como objetivo constatar la relación existente entre la disuasión en escenarios multidominio de la guerra híbrida y los aspectos discursivos vinculados a la Fuerza Aérea Brasileña (FABRA). De forma integral, este estudio pretende estimular la incorporación de nuevas rutinas de

inteligencia y análisis operativo en la cadena de mando y control (C2) de los operativos aéreos.

El marco teórico del trabajo corresponde al ámbito multidominio de las guerras no convencionales, es decir, que no se libran entre Estados, debido a que la geopolítica contemporánea delega poderes para la conectividad e incorpora amenazas híbridas a escala del individuo. Nye explica este fenómeno como “difusión de poder”, que se desplaza de los Estados a los actores no estatales, debido al acceso de las masas a las tecnologías de la comunicación. El contexto sirve de alerta para la FABRA sobre la posibilidad de asociar el aspecto lingüístico de la disuasión a la manifestación psicosocial del poder nacional. En el presente artículo, este tema se debate a la luz de la percepción de las amenazas, lo que en última instancia se constituye como una propuesta de nuevos centros de gravedad.

En el reporte realizado para la investigación prevalece el escenario de América del Sur que, de acuerdo con Miguel Angel Centeno, es un espacio de conflictos peculiares entre seres humanos y disputas de poder que pueden extrapolarse a otros países y viceversa.⁶ Por lo tanto, inspirado en la dinámica de esas fuerzas asimétricas típicas del entorno multidominio, el presente artículo se centra en las posibilidades prácticas de la FABRA de dirigir la guerra híbrida a partir de la disuasión contra un adversario racional (aquel que percibe la amenaza). Este enfoque adopta dos perspectivas: una revisión bibliográfica sobre la disuasión y una correlación entre ese fenómeno y la semiolingüística.

Al analizar el paradigma de la disuasión, es posible vislumbrar otro ángulo —el de la lingüística— propio para la beligerancia que sucede dentro de nuestras mentes y en las recurrentes relaciones de poder en una sociedad, antes de que el conflicto pueda pasar niveles convencionales. En este punto, se destaca la “Concepção Estratégica – Força Aérea 100” (Concepción Estratégica: Fuerza Aérea 100), que expresa los lineamientos doctrinarios de la Política Nacional de Defensa (PND) y de la Estrategia Nacional de Defensa (END) para afirmar lo siguiente:

“[...] la utilización de medios de la Fuerza Aérea es mucho más que solo lanzar determinado armamento, o inclusive disparar misiles a algún objetivo identificado, o recopilar información de inteligencia, sino que, por el contrario, es una acción esencial de la expresión militar del Poder Nacional”.⁷

Así, luego de revisar el concepto de disuasión, desde las concepciones de estrategia y del fenómeno de la percepción, se buscará una correspondencia fructífera y coherente entre el lenguaje y los centros de gravedad. En este sentido, cabe recordar la visión de futuro de la FABRA para el año 2041: “Una Fuerza Aérea de gran capacidad disuasiva, operativamente moderna y que actúa de forma integrada para la defensa de los intereses nacionales”, una declaración que por sí misma demuestra la importancia del tema elegido.⁸

Disuasión: etimología y estrategia

Comenzamos la presente investigación señalando, a partir del diccionario etimológico de Antônio Geraldo da Cunha, que el verbo disuadir deriva del latín *suadēre* —aconsejar— y posee raíces de la palabra *suad*, que significa suave, en latín.⁹ Según Cunha, su origen en Occidente data de mediados del siglo XIV y posee el prefijo de negación des-, del latín *dis-*, para llegar a la “[...] interrupción de algún estado primitivo o de una situación anterior [...]” o “[...] separación de alguna cosa de otra”. Cerca de tres siglos después, la entrada en cuestión incorporó el sufijo -ão (en español -on), del latín *-ō -ōnis*, para formar el sustantivo “disuasão” (en español “disuasión”), que remite a un resultado para una acción, es decir, el efecto de desaconsejar. Además, de acuerdo con el estudio de Robert Jervis, la palabra disuasión tiene raíces etimológicas del término latino para “terror”, lo que implica emociones fuertes, creencias y cálculos.¹⁰

En el campo semántico, es necesario desambiguar el sentido de las palabras “disuasión”, “deterência” (en portugués) y “persuasión”. Según Meireles Câmara, persuadir significa luchar para que alguien haga lo que deseamos, mientras que para disuadir es necesario que la persona primero desista de lo que pretendía.¹¹ El autor profundiza la explicación sobre las entradas señalando que “no es apropiado pretender conseguir las dos cosas al mismo tiempo y que esa actitud puede despertar la desconfianza del interlocutor y conducir a la nada”.¹² El término “deterência” es utilizado por las Fuerzas Armadas Brasileñas y también en esta investigación con el mismo significado que la palabra “disuasión”.

Por otro lado, sobre la estrategia de disuasión nos es útil el período posterior a la Guerra Fría, cuando Schelling escribió *Arms and Influence (Armas e influencia)*. El premiado economista señala que la disuasión significa prevenir o desalentar la realización de una acción por medio del miedo, la duda o una acción similar, como amedrentar. El provecho de la disuasión para Schelling radica en la negociación que el poder militar le concede a la diplomacia, antes de que sea necesario persuadir al adversario o, como se describe tradicionalmente en términos geopolíticos, imponerle su voluntad al enemigo. Según la lógica de Schelling, la diplomacia y la negociación permiten hacer amenazas u ofertas. Es la amenaza de daños o de mayores daños lo que lleva a alguien a ejecutar o cumplir determinada acción. El autor también señala que, tradicionalmente, la planificación militar considera la capacidad enemiga, pero no sus intenciones.¹³ Sin embargo, la disuasión se ocupa de las intenciones, no solo analizándolas, sino también influenciándolas. Para Schelling, el éxito de la disuasión radica en la participación inminente y, en consecuencia, cuando se dispone que determinada amenaza se lleve a cabo. Para él, esto requiere que se implemente algún tipo de sanción antes de que la propia

amenaza se lleve a cabo. Es decir, Schelling entiende que la disuasión demanda una fase dinámica y, por ende, no forma parte de una estrategia estática o solamente reactiva.¹⁴ Además, la disuasión exitosa debe definirse de forma temporal, dando cuenta de la escalada de crisis que obliga al adversario a cesar la acción o la intención deseada.

De la misma forma, el autor señala que “el diálogo entre adversarios se restringe comúnmente al lenguaje de la acción y al diccionario de percepciones comunes y precedentes”.¹⁵ Otra distinción importante en su aporte bibliográfico se refiere a que una crisis presupone que las partes en la contienda no poseen total control sobre los eventos y que las decisiones en ese contexto aumentan o disminuyen el peligro en el campo de la incertidumbre y del riesgo. También vincula la disuasión a la credibilidad en torno a la capacidad del primer ataque.¹⁶

En *Deterrence and Defense (Disuasión y defensa)*, Glenn Snyder teoriza sobre dos valores centrales de la seguridad nacional, citados en el título del libro.¹⁷ El análisis se produce frente al debate que el propio autor erige sobre la “disuasión de”, y la “defensa contra”.¹⁸ Este autor define al primer concepto como la capacidad de disuadir al enemigo para que no recurra a la fuerza militar, imponiendo que los posibles costos y riesgos sean mayores que la previsión de ganancia; y el segundo, como la reducción de la propia perspectiva de costo y riesgo en caso de que falle la disuasión. Es decir, como estrategia, la disuasión y la defensa son complementarias y se entienden como fases, pero no necesariamente conviven en una relación de subordinación. El politólogo también hace otra distinción crucial: la disuasión es un objetivo en tiempos de paz, mientras que la defensa es un valor en tiempos de guerra, como explica en el siguiente fragmento:

Usufructuamos del carácter disuasivo de nuestras fuerzas militares antes de que suceda un movimiento agresivo del enemigo y hacemos uso de los valores de la defensa una vez que el enemigo ha hecho un movimiento, aunque tomemos provecho de las capacidades de defensa de forma anticipada [...]¹⁹

En oposición a los autores anteriores, la tercera contribución teórica de esta investigación incorpora el planteamiento de Robert Jervis, quien señala que la disuasión se define fundamentalmente como una teoría psicológica. Es cierto que muchas de las acciones políticas disuasorias también pueden intensificar las percepciones de amenaza del adversario y, de esa forma, exacerbar su necesidad de demostrar una mayor determinación. Se abre, de esta forma, una dimensión de disuasión como fenómeno psicológico lógico —en este caso, con respecto al comportamiento de quien disuade— que se aplica directamente a la corriente de investigación.²⁰ En ese sentido, Patrick M. Morgan afirma que estadistas y académicos deben considerar que:

La disuasión es, sin dudas, un fenómeno psicológico, pues implica convencer a un adversario de no atacar, amenazándolo con la represalia. ‘Convencer’ es adentrarse y manipular los procesos de pensamiento de los líderes adversarios para que lleguen a la conclusión ‘adecuada’ sobre la utilidad del ataque. Eso añade una dimensión psicológica a la eficacia de la disuasión, la cual se relaciona parcialmente con la capacidad de represalia de quien disuade, pues es la habilidad de persuasión del mensaje sobre esas capacidades, y no las propias capacidades, lo que determinan el éxito o el fracaso.²¹

Jervis demuestra que, cuando una autoridad pública a cargo de la toma de decisiones concibe una amenaza a sus intereses y necesita disuadirla, distorsiona la realidad para traducirla según sus necesidades personales, institucionales y/o políticas. Según el autor, eso obedece a un proceso decisivo natural de los seres humanos, a partir del momento en que dos personas se disponen a amenazarse entre sí. Asimismo, el estratega reivindica que la preocupación central de su teoría tiene que ver con la tendencia hacia la desmotivación, que es inherente a la limitación cognitiva del ser humano. Según este autor, frente a la complejidad del entorno de toma de decisiones, los protagonistas de la decisión, al intentar evitar la ambigüedad con el objetivo de conservar los recursos cognitivos, incurren en una variedad de errores de juicio o percepciones equivocadas.

Cómo la percepción de las intenciones impacta en la credibilidad del lenguaje

En lo que atañe a la política, Jervis afirma que, en un estado de guerra inevitable o inminente, un Estado prefiere desafiar el *statu quo* y atacar primero que recibir el primer golpe. Esto se debe a que los defensores rara vez entienden las presiones que reciben y suelen creer que si sus amenazas son adecuadas y confiables, se logrará disuadir a enemigo.

De esta forma, el experto en polemología y psicología ratifica que la percepción humana está influenciada en gran medida por la creencia sobre este patrón de funcionamiento del mundo. Así, el órgano decisorio que piensa que el otro lado es probablemente hostil interpretaría datos ambiguos como una confirmación de esa visión, mientras que la misma información sobre un país percibido como amistoso sería considerada más benigna. Para Jervis, el éxito de la disuasión está asociado a la interpretación de las intenciones del adversario y, para eso, un comandante debe combinar amenazas y garantías.

Más adelante, Morgan revela que las percepciones de poder e imagen de fuerza suelen ser más importantes que los factores materiales. La relevancia de esta hipótesis radica en las amenazas y promesas de paz, cuyo origen se remonta a sentimientos y necesidades que, esencialmente, obedecen a compulsiones y miedos a

escala pública y global. Por eso, la disuasión le otorga un énfasis considerable a la imagen de credibilidad o reputación.

Patrick Charaudeau analiza el tema de la credibilidad con mayor profundidad desde el aspecto perceptivo-sensorial del acto del lenguaje, que reinterpreta a partir de la teoría de Aristóteles.²² Para profundizar en estos conceptos lingüísticos, se recomienda revisar el concepto de retórica, que puede definirse como la facultad de observar los modos de la persuasión. Según Aristóteles, la persuasión depende de la capacidad del interlocutor de razonar lógicamente, de comprender la naturaleza humana y su amabilidad inmanente, y de comprender las emociones, sus causas y la manera en que se manifiestan.²³ En concreto, la retórica aristotélica se ocupa de la forma en que el enunciador construye la persuasión mediante la palabra. De esta forma, se destacan tres modos indisociables entre sí, que el propio discurso ofrece: “El primero depende del carácter moral del hablante; el segundo, de colocar al hablante en cierto estado del espíritu, y el tercero, tiene que ver propiamente con el habla, en la medida en que prueba o parece probar algo”.²⁴ Por último, se puede entender la persuasión como una especie de demostración, ya que somos plenamente persuadidos cuando consideramos que algo quedó demostrado. Según el autor, la persuasión se logra cuando el discurso posee un tenor de verdad que nos hace pensar que el hablante transmite confianza.

Sobre este tema, para el escritor francés, la credibilidad se relaciona con la veracidad percibida sobre aquello que se dice y, para alcanzarla, el sujeto hablante debe usarla como una estrategia para llegar al resultado de que lo “tomen en serio”.²⁵

Ahora bien, la retórica propuesta por Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca refuerza que la credibilidad de los acontecimientos puede impulsar el resultado o efecto disuasivo pretendido.²⁶ Ese análisis aparece en la teoría de la argumentación con una crítica a la idea de la evidencia como característica de la razón. Según Perelman y Olbrechts-Tyteca, la razón no es suficiente para dirigir la acción del enunciador ni para influenciar a otros. Por lo tanto, como defensores de la evidencia como base para la adhesión entre interlocutores, estos autores afirman que la argumentación exige la comprensión del contexto de la situación. Además, explican por qué las promesas y las amenazas adquieren predominancia.

Por otro lado, toda acción que busque obtener adhesión sale del campo de la argumentación, debido a que ningún uso del lenguaje la fundamenta o apoya: aquel que pregona con el ejemplo sin decir nada y aquel que utiliza el agrado o el golpe pueden obtener resultados considerables. Nosotros solamente nos interesamos por estos procedimientos cuando, gracias al lenguaje, se ponen de manifiesto, a través de promesas o a través de amenazas [énfasis del autor].²⁷

Así, según Perelman y Olbrechts-Tyteca, si bien el ejemplo es el que fundamenta una norma durante un discurso, la ilustración es lo que refuerza que el sujeto cumpla dicha regla.²⁸ Este procedimiento de lenguaje facilita la comprensión del interlocutor, al mismo tiempo que lo vuelve “más accesible a los argumentos”.²⁹ Por ende, cabe destacar que la adhesión al discurso es central para el tema porque la disuasión se vincula a los procedimientos lingüísticos *ut supra* mencionados. En otras palabras, Simone Weil, afirma:

Así como la única manera de demostrar respeto por aquel que pasa hambre es darle de comer, también sucede que el único medio de demostrar respeto por aquel que está fuera de la ley es reintegrarlo a la ley, sometiéndolo al castigo que la ley prescribe.³⁰

Siguiendo el fenómeno de la disuasión, la percepción vincula lo que hay de psicológico y lógico en el proceso cognitivo humano y que debe permear la argumentación durante el proceso disuasivo. Sobre este eje psicológico, Merleau-Ponty describe:

El especialista en lógica no tendría nada para pensar, ni siquiera un ápice de movimiento, si no hubiese movimiento antes del mundo objetivo, que fuese fuente de todas nuestras afirmaciones sobre el movimiento, si antes del ser no hubiese fenómenos que se pudiesen reconocer, identificar y de los cuales se pudiese hablar, es decir, que tuviesen un sentido aunque no estén aún tematizados.³¹

Merleau-Ponty cree que las relaciones entre el sujeto y el mundo son bilaterales, y que lo real no pertenece al orden del juicio, sino que sucede antes. Por lo tanto, se suscribe más a la idea de describir antes que analizar o explicar, como se constata en las citas *ut supra* y siguientes.

La realidad es un tejido sólido, no espera nuestro juicio para incorporar los fenómenos más extraños, ni para rechazar nuestras imaginaciones más verosímiles. La percepción no es una apariencia del mundo, ni siquiera un acto, una toma de posición deliberada, es el trasfondo sobre el que se destacan todos los actos y que todos los actos presuponen.³²

El escritor francés toma la noción de intencionalidad reinterpretando a Husserl: “[...] es función del lenguaje hacer existir las esencias” y afirma que la intencionalidad del hombre, además de caracterizar los fenómenos mentales de la conciencia, distinguiéndolos de los físicos, señala una sutil intención que se vislumbra en el ser humano cuando se propone algo.³³ Según Merleau-Ponty, es esta intencionalidad la que permite que haya intuición de algo por medio de un pensamiento que contenga propiedades infalibles, aunque el objeto de ese pensamiento no exista, de hecho, fuera de la mente de quien lo piensa.

En el silencio de la conciencia originaria, vemos aparecer no solo aquello que las palabras quieren decir, sino aquello que las cosas quieren decir, el núcleo de significación primario alrededor del cual se organizan los actos de denominación y de expresión.³⁴

Para Merleau-Ponty, la significación define la consciencia, pero, antes de eso, ese “algo” perceptivo está siempre en el contexto de otra cosa; siempre forma parte de un “campo”.³⁵ Afirma además que ese “algo” no necesariamente tiene que ser un objeto ‘identificable’, aunque asuma la posibilidad de existir, en la fisonomía de la percepción, un “trayecto anatómico” que se transmite de un *receptor*, determinado por un *transmisor* definido, a un centro registrador, también determinado”.³⁶

Según Merleau-Ponty, “toda percepción es una comunicación o comunión”, y es en ese desdoblamiento de datos sensibles, mientras se vive, que un lenguaje propio enseña al sujeto sobre algo que se revela del interior hacia el exterior.³⁷ Por eso, Merleau-Ponty llama a la percepción —que puede ser un objeto o una unidad de valor— “milagro de expresión”, ‘opinión’ o ‘fe originaria’ que nos vincula a un mundo como a nuestra patria [...]”.³⁸ “Percibir es involucrar de una vez todo un futuro de experiencias en un presente que, en rigor, jamás lo garantiza, es creer en un mundo”.³⁹

Centros de gravedad sociales: un vector para la discusión

Es menester recordar que el concepto de centro de gravedad (CG) postulado por Arquímedes se refiere al punto en el que se puede considerar que toda la extensión de un objeto o sistema, sea cual fuere su tamaño o forma, se concentra en la representación de toda la masa de un objeto, aunque no existe ningún indicio de masa en tal punto, como en un neumático, por ejemplo.

El concepto fue tomado de la mecánica y aplicado a la estrategia militar por Carl Von Clausewitz, quien compara la presión realizada contra el CG —mayor cantidad de masa— de cualquier objeto inerte. Según este autor, el CG está siempre ubicado donde la mayor masa de materia puede obtenerse y un choque en ese punto produciría el mayor efecto.⁴⁰

En el ámbito militar, de acuerdo con las Directrices sobre la Estrategia Militar en Aeronáutica, el uso de los medios aéreos deberá “afectar los centros de gravedad de los sistemas del adversario, de la forma más asimétrica posible, con el menor esfuerzo de combate, con el fin de incapacitar su recuperación a corto plazo” y, además, también en el ámbito de la planificación estratégica, “se llevará para operaciones paralelas, con ataques simultáneos a objetivos que presenten una solución de mayor daño a centros de gravedad seleccionados, para la rápida obtención de ventajas” (énfasis del autor).⁴¹ Incluso en la estructuración de provisiones para el

empleo del poder aeroespacial militar (PAM) a nivel estratégico, y considerando la condición de mejora en la FABRA, se destaca la siguiente directiva:

La FABRA buscará obtener una inteligencia superior frente al enemigo, que se traduzca en conocimientos imprescindibles para la toma de decisiones, con el objetivo de minimizar las pérdidas, implementar el armamento en los objetivos de los centros de gravedad enemigos y acelerar la finalización de las hostilidades. Obtener ese nivel de inteligencia es una actividad que debe ejecutarse en tiempos de paz (énfasis del autor).⁴²

De todas formas, ya sea mediante el concepto de Arquímedes, la observación en *De la guerra* de Clausewitz, o la fisionomía de la percepción por Merleau-Ponty, el CG describe más que una posición física. Entonces, a pesar de que el concepto se haya apropiado para describir ubicaciones para el PAM, tal apropiación, posteriormente, estará inmersa en la percepción del hombre y sujeta a sus intenciones, lo que naturalmente, incluye el lenguaje.

Sobre el “lenguaje de la acción” de Schelling, el uso del avión como vector de guerra encuentra un amparo teórico directo.⁴³ Murillo Santos compara el ala con la rueda o la palanca para ilustrar las modificaciones que esos inventos trajeron al conflicto y concuerda con el general Giulio Douhet en que la vocación del poder aéreo se inclina hacia la destrucción y el estremecimiento de la moral de la población.⁴⁴ Según Douhet (*apud* SANTOS), “es necesario que la aviación esté en condiciones de destruir la resistencia moral y material del enemigo”. Santos enfatiza la hipótesis de Douhet de que el dominio del aire posee la capacidad de desorganizar las fuerzas en tierra y mar, alcanzar a la población distante de la guerra y las fuentes de producción adversarias. Es menester aclarar que esa desorganización puede suceder por medio de las manifestaciones económicas o tecnológicas intrínsecas a la cadena productiva o adquisitiva de los medios aéreos.

Asimismo, cabe destacar que la disuasión deviene del fenómeno psicológico de la percepción y que el CG le otorga a la noción los lineamientos para la construcción de sentido diseñada por Charaudeau, lo que designaremos como “centros de gravedad sociales”. Frente al peculiar conjunto de circunstancias, la Teoría Semiolingüística del Discurso fue elegida para describir ese tipo de CG, fruto de las negociaciones dialógicas sociales y orientadas a la toma de decisiones.⁴⁵

En conclusión, nuestro abordaje presupone una construcción de lenguaje asentada en fenómenos psicológicos y sociales, lo que coincide con la condición híbrida del conflicto actual y con el protagonismo del factor humano. Con el objetivo de instaurar un marco en el acto comunicativo de la FABRA, como efecto disuasivo adecuado, se elige la escenificación comunicativa como marco teórico, aunque pasible de futuros ajustes.⁴⁶ El peculiar desafío de encontrar centros de gravedad

sociales radica en las consideraciones de la *mise-en-scène* (escenificación), que se ilustra en la siguiente figura:

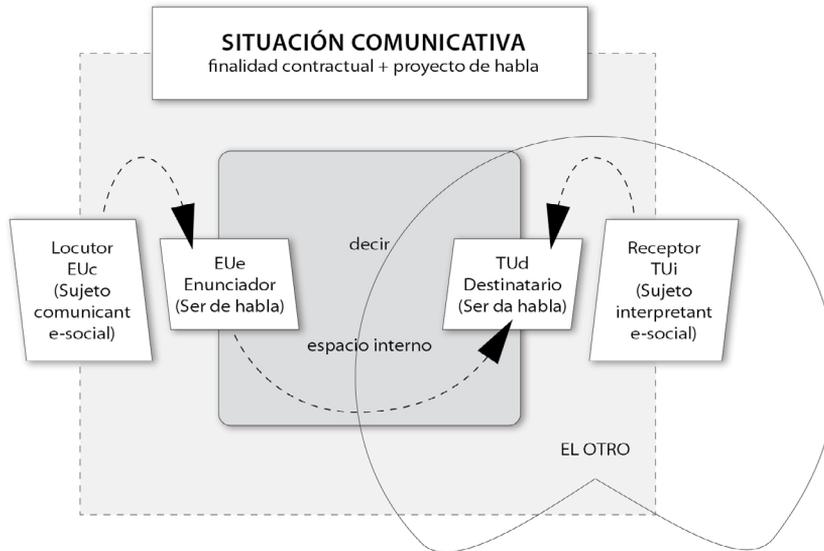


Figura 1. Mise-en-scène

Fuente: Adaptado de Charaudeau⁴⁷

En la figura anterior, el emisor y el receptor representan el mundo físico, es decir, las personas de “carne y hueso”, como se dice comúnmente, donde se encuentran esos seres, sobredeterminados por la realidad. En el espacio interno de la figura, se representa el proceso de transacción, en que el intercambio de información por medio del lenguaje humano incorpora la pragmática y alcanza su compleción.⁴⁸ El enfoque permite comprender la sinuosidad de la producción de efectos de sentido, de acuerdo con la idea de que comunicar “es efectuar una escenificación” entre enunciador y destinatario.⁴⁹ Objetivamente, se espera que el espacio interno —y no el externo— le suministre mejores elecciones a quien planifica estrategias militares, porque es allí donde las “intenciones” de represalia (o su costo) de quien comunica pueden identificarse con más facilidad.⁵⁰ Porque es ese el aspecto que lleva a aumentar la probabilidad de que el evento de lenguaje produzca el efecto disuasivo pretendido, ya que le manifiesta al interlocutor matices de la comunicación y que considera la existencia de un otro, según formula Charaudeau.⁵¹

Al seguir este razonamiento, porque el acto de lenguaje une al sujeto —y sus intenciones— a la instancia social y colectiva, según Charaudeau, es posible afirmar que, entonces, será el lenguaje la entidad natural que emana poder y que, junto con los factores de capacidad y costo citados por Jervis, son los que deben

permea la argumentación para proyectar la disuasión, como pretendemos aquí caracterizar.⁵²

Santos también advierte que el poder disuasivo depende de la capacidad de percepción, aunque eso debilite la relación entre ese tipo de poder y la capacidad de reacción o de respuesta inmediata, también defendida por el autor. Según nuestro análisis, la capacidad de rápida respuesta de la FABRA, de forma aislada, no logra traducirse en disuasión. Por lo que se infiere hasta el momento, es incluso posible atribuirle un motivo a las fallas históricas de la disuasión como estrategia: la falla en la percepción del adversario.

Por ese motivo, se realizó un delineamiento esquemático de la esencia del concepto, organizado para captar los principales matices de la planificación de la disuasión, con el objetivo de mitigar la falla.

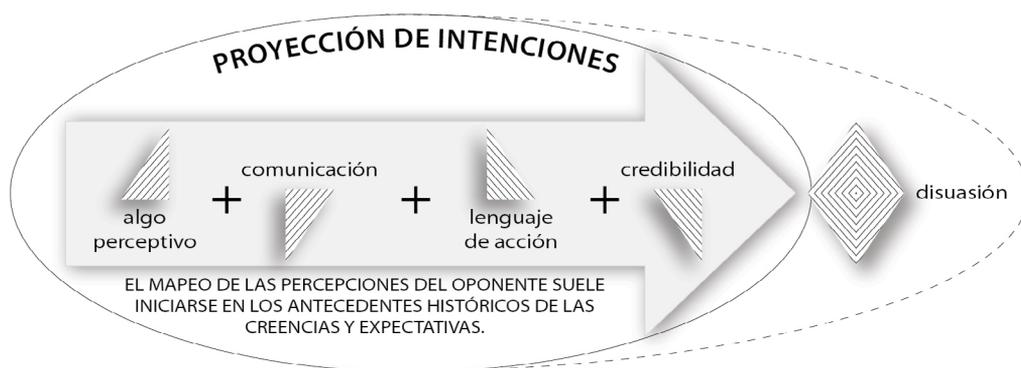


Figura 2. Proyección de la disuasión

Fuente: Elaboración propia

La figura *ut supra* ejemplifica que la disuasión reside en el dominio de la proyección de intenciones y que, para disuadir, es necesario primero mapear las percepciones del adversario, lo que generalmente se inicia a través del estudio de los antecedentes históricos, de sus creencias y de sus expectativas. Además, la planificación de la disuasión debe satisfacer la elección de un algo perceptivo, contemplar la comunicación de la amenaza al enemigo y, finalmente, planificar el aumento de la credibilidad de lo que se está diciendo, a través de la opinión pública o de acciones.

En este artículo se proponen modificaciones a la estructura del Mando y Control (C2) aplicable a las operaciones aéreas para que se incluya la perspectiva del lenguaje. Esperamos que la iniciativa de los actos de habla consolide un modelo de competencia discursiva para la FABRA que contribuya al éxito de la estrategia de disuasión como expresión psicosocial del poder nacional, en ambientes multi-dominio de Guerra Híbrida. Es menester recordar, para no perder nuestro objetivo de vista, que desde la perspectiva militar, la disuasión se refiere a la aptitud

para alcanzar un efecto deseado, de acuerdo con la Instrução do Comando da Aeronáutica – ICA 11-1 “Confecção de Cenários Aeroespaciais (Instrucción del Comando Aeronáutico – ICA 11-1 Preparación de Escenarios Aeroespaciales)”, que considera la capacidad como la “aptitud para alcanzar un efecto deseado, en condiciones específicas, a través de un conjunto de tareas”.⁵³ Cuando esta iniciativa académica se haga realidad, estaremos sin duda más cerca del resultado disuasivo anticipado a través de la visión de futuro otrora escrita para 2041.

Consideraciones finales

En la presente investigación, la disuasión comparte terreno con el fenómeno cognitivo de la percepción. El motivo se debe a que no funciona sin la perspectiva lingüística. A pesar de que el concepto fue y es ampliamente conocido durante las guerras, incluso Estados considerablemente fuertes fueron incapaces de disuadir a los más débiles para que no entraran en conflicto armado, como por ejemplo sucedió en las recientes guerras de Corea (1950), de las Islas Malvinas (1982) y del Golfo (1991).⁵⁴ Esto ocurre porque la disuasión depende de la percepción de amenaza por parte del adversario, lo que no siempre es comprendido por aquellos que desean alcanzar el efecto disuasivo, utilizándola como estrategia.

Dicho esto, continuamos el camino de las teorías sobre la disuasión, especialmente desde el aspecto psicológico —de percepción de amenazas— que puede modificar la voluntad de actuar del adversario, para indicar que la disuasión debe dejar de ser unidireccional, principalmente de quien planifica estrategias militares. Así, esta investigación presupone una construcción de lenguaje que se enmarca en fenómenos psicológicos y sociales, lo que coincide con la condición híbrida de los conflictos actuales y con el protagonismo del factor humano en los entornos multidominio. Del mismo modo, este trabajo fomenta que la capacidad de disuasión no sea consecuencia directa de la capacidad de rápida respuesta o de la demostración de fuerza, debido a que consideramos que las percepciones deberán estar moldeadas para que una persona o institución comprenda el contexto en el cual se encuadra la amenaza, y que la disuasión ocurra.

A partir de lo anterior, y también debido a la proximidad de los poderes aeroespacial y psicosocial, la extrapolación que saltó a la vista fue que las características del entorno multidominio dan lugar a la necesidad de cierta innovación en las áreas de análisis vinculadas a las operaciones aéreas. En este sentido, urge la necesidad de que se incluyan las disciplinas de Ciencias Políticas y Lingüística en la estructura doctrinaria que hoy en día aún se enfoca mayoritariamente en los condicionantes de una guerra convencional. Por eso, esta investigación tuvo como marco la teoría semiolingüística del discurso de Charaudeau, entre otros aspectos de la pragmática y del discurso, para fomentar la incorporación de trabajos

dedicados al adversario, a partir de los cuales sea posible generar centros de gravedad adherentes a la percepción, centros de gravedad sociales, y que sean dirigidos socialmente. El lenguaje es central para la disuasión en entornos multidominio. □

Notas

1. Karl Jaspers, *Introdução ao Pensamento Filosófico*, (*Introducción al pensamiento filosófico*) (São Paulo: Cultrix, 2011), <https://1library.org/document/y83o3m2q-jaspers-karl-introducao-ao-pensamento-filosofico-pdf.html>.

2. Jürgen Habermas, *Consciência Moral e Agir Comunicativo*, (*Conciencia moral y acción comunicativa*) (Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 2013).

3. Gabriel Tarde, *Opinião e as massas* (*La opinión y la multitud*), 2ª Edición, (São Paulo: WMF Martins Fontes, 1 de enero de 2005),

4. Joseph S. Nye, *The Future of Power* (*El futuro del poder*), (New York: PublicAffairs, 1 Feb 2011), 5.

5. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence* (*Armas e influencia*), (Londres: New Haven and London Yale University Press, 2008).

6. Miguel Angel Centeno, *Blood and Debt: War and the nation-state in Latin America* (*Sangre y deuda: ciudades, estado y construcción de nación en América Latina*) (Pennsylvania: Penn State University Press, 2002).

7. Estado-Maior da Aeronáutica, “Portaria n. 1.597/GC3, de 10 de outubro de 2018” (Resolución n.º 1.597/GC3, del 10 de octubre de 2018). Aprova a reedição da DCA 11-45 “Concepção Estratégica – Força Aérea 100”, Boletim do Comando da Aeronáutica, Brasília, DF, n. 69, 15 out, 2018; Ministério da Defesa, “Portaria normativa n. 113/SPEAI/MD, de 1º de fevereiro de 2007” (Resolución normativa n.º 113/SPEAI/MD, del 1º de febrero de 2007), dispõe sobre a “Doutrina Militar de Defesa – MD51-M-04” (Doctrina militar de defensa MD51-M-04), Boletim MD, Brasília, DF, No. 6, 9 fev. 2007, 109.

8. Estado-Maior da Aeronáutica, “Portaria n. 1.597/GC3, de 10 de outubro de 2018” (Resolución n.º 1.597/GC3, del 10 de octubre de 2018). Aprova a reedição da DCA 11-45 “Concepção Estratégica – Força Aérea 100”, 19.

9. Antônio Geraldo da Cunha, *Dicionário Etimológico da Língua Portuguesa* (*Diccionario etimológico de la lengua portuguesa*), (Rio de Janeiro: Lexikon, 2012).

10. Robert Jervis, *Psychology & Deterrence* (*Psicología y disuasión*), (Baltimore, London: The Johns Hopkins University Press, 1989), 16-39.

11. Meireles Câmara, *A estratégia da palavra* (*La estrategia de la palabra*), (São Paulo: Sugestões Literárias, 1972).

12. Meireles Câmara, *A estratégia da palavra* (*La estrategia de la palabra*), 48.

13. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence*. (*Armas e influencia*).

14. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence*. (*Armas e influencia*).

15. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence* (*Armas e influencia*), 141.

16. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence*. (*Armas e influencia*).

17. Glenn Snyder, *Deterrence and Defense: Toward a Theory of Nation Security* (*Disuasión y defensa: hacia una teoría de la seguridad nacional*), (Nova Jersey: Princeton University Press, 1961).

18. Glenn Snyder, *Deterrence and Defense*, 5.
19. Glenn Snyder, *Deterrence and Defense*, 4.
20. Robert Jervis, *Psychology & Deterrence (Psicología y disuasión)*.
21. Patrick Morgan, “The past and the future of deterrence theory (El pasado y el futuro de la teoría de la disuasión)”, *Cross-Domain Deterrence: strategy in an era of complexity (Disuasión entre dominios: estrategia en una era de complejidad)*, (Oxford: Oxford University Press, 2019), 303.
22. Patrick Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização (Lenguaje y discurso: modos de organización)*, 2da ed., (São Paulo: Contexto, 2019); Patrick Charaudeau, *Discurso político (Discurso político)*, Tradução de Fabiana Komesu e Dilson Ferreira da Cruz, 2da ed., (São Paulo: Contexto, 2018).
23. Aristóteles, *Rhetoric (Retórica)*, Tradução: W. Rhys Roberts, (New York: Dover Publications, Inc., 2004).
24. Aristóteles, 14.
25. Patrick Charaudeau & Dominique Maingueneau, *Dicionário de análise do discurso (Diccionario de análisis del discurso)*, Coordenação da Tradução: Fabiana Komesu, 3a ed., (São Paulo: Contexto, 2018), 143.
26. Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da Argumentação: A Nova Retórica (Tratado de la argumentación: la nueva retórica)*, Tradução de Maria Ermantina De Almeida Prado Galvão, (São Paulo: Martins Fontes, 2005).
27. Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da Argumentação: A Nova Retórica (Tratado de la argumentación: la nueva retórica)*, 9.
28. Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da Argumentação: A Nova Retórica (Tratado de la argumentación: la nueva retórica)*, 4.
29. Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da Argumentação: A Nova Retórica (Tratado de la argumentación: la nueva retórica)*, 9.
30. Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da Argumentação: A Nova Retórica (Tratado de la argumentación: la nueva retórica)*, 402.
31. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção (Fenomenología de la percepción)*, Tradução de Carlos Alberto Ribeiro de Moura, 4a Ed., (São Paulo: Martins Fontes, 2011), 370.
32. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção (Fenomenología de la percepción)*, 6.
33. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção (Fenomenología de la percepción)*, 12.
34. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção (Fenomenología de la percepción)*, 12.
35. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção (Fenomenología de la percepción)*, 24-26.
36. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção (Fenomenología de la percepción)*, 28.
37. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção (Fenomenología de la percepción)*, 429.
38. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção (Fenomenología de la percepción)*, 428-431.
39. Maurice Merleau-Ponty, *Fenomenologia da Percepção (Fenomenología de la percepción)*, 399.
40. Carl Von Clausewitz, *Da Guerra (De la guerra)*, Tradução de Maria Teresa Ramos, 3a ed., (São Paulo: Martins Fontes, 2017), 204.
41. Comando da Aeronáutica, “Gabinete do Comandante da Aeronáutica. Portaria no C-1/GC3 de 13 de fevereiro de 2008” (Gabinete del Comandante de Aeronáutica. Resolución n.º C-1/GC3 del 13 de febrero de 2008), Aprova a edição da DCA 15-1 “Estratégia Militar da Aeronáutica”, Boletim Confidencial do Comando da Aeronáutica, Brasília, DF, No. 4, 20 fev. 2008, 20.

42. Comando da Aeronáutica, “Gabinete do Comandante da Aeronáutica. Portaria no C-1/GC3 de 13 de fevereiro de 2008” (Gabinete del Comandante de Aeronáutica. Resolución n.º C-1/GC3 del 13 de febrero de 2008), 16-17.
43. Thomas Crombie Schelling, *Arms and influence (Armas e influencia)*, 141.
44. Murillo Santos, *Evolução do poder aéreo (Evolución del poder aéreo)*, (Belo Horizonte: Itatiaia: Instituto Histórico-Cultural da Aeronáutica, 1989).
45. Patrick Charaudeau, “Une analyse sémiolinguistique du discours” (Un análisis semi-olingüístico del discurso), *Langages*, No. 117, 1995, 96-111, https://www.persee.fr/doc/lgge_0458-726x_1995_num_29_117_1708 Patricio Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização*(Lenguaje y discurso: modos de organización).
46. Patrick Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização (Lenguaje y discurso: modos de organización)*.
47. Patrick Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização (Lenguaje y discurso: modos de organización)*, 77.
48. Patrick Charaudeau & Dominique Maingueneau, *Dicionário de análise do discurso (Diccionario de análisis del discurso)*, 279.
49. Patrick Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização (Lenguaje y discurso: modos de organización)*, 68.
50. Patricio Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização (Lenguaje y discurso: modos de organización)*, 56.
51. Patrick Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização (Lenguaje y discurso: modos de organización)*.
52. Patrick Charaudeau, *Linguagem e discurso: modos de organização (Lenguaje y discurso: modos de organización)*; Robert Jervis, *Psychology & Deterrence (Psicología y disuasión)*, 217.
53. Comando da Aeronáutica, “Portaria n. 635/GC3, de 24 de abril de 2019” (Resolución n.º 635/GC3, del 24 de abril de 2019). Aprova a edição da ICA 1-1 “Confecção de Cenários Aeroespaciais” (Confecção de escenarios aeroespaciales), Boletim do Comando da Aeronáutica, Brasília, DF, No. 180, 26 abr. 2019, 10.
54. Bryan Frederick et al, “Understanding the Deterrent Impact of U.S. Overseas Forces,” (Comprender el impacto disuasorio de las fuerzas estadounidenses en el extranjero) (Santa Monica, CA: RAND Corporation, 4 February 2020), 32, https://www.rand.org/pubs/research_reports/RR2533.html.

Coronel Bruno Pedra, Fuerza Aérea Brasileña

Es Coronel de Aviación, piloto de caza de la Fuerza Aérea Brasileña. Licenciado en Filosofía por la Universidad del Sur de Santa Catarina (UNISUL), Magister en Ciencias en el área de Política y Relaciones Internacionales, con especialidad en el área de Defensa y Poder Aeroespacial por la Universidad de la Fuerza Aérea (UNIFA). Ejerce actualmente (2022-2024) el cargo de subsecretario general de Sistemas de Cooperación entre las Fuerzas Aéreas Americanas (SICOFAA). El autor posee experiencia profesional en las áreas de psicología organizacional, comunicación social y asesoría parlamentaria. Posee interés académico en las áreas de estética, fenomenología, lingüística y diplomacia.

Claudia Sousa Antunes

Es profesora adjunta en el programa de posgrado en Ciencias Aeroespaciales de la Universidad de la Fuerza Aérea (UNIFA), investigadora del Núcleo de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Aeroespaciales (NEICA/UNIFA), del Círculo Interdisciplinario de Análisis del Discurso (CIAD-RIO-UFRJ) y miembro de la Red de Investigación en Autonomía Estratégica, Tecnología y Defensa (PAET&D), proyecto de investigación PROCAD-DEFESA. Posee experiencia en las áreas de letras y defensa, principalmente sobre los siguientes temas: análisis del discurso, identidad, ethos militar, operaciones de paz, métodos de investigación en defensa, cultura militar, semiolingüística y estudios de género.

Rafaela Rigaud Peixoto

Es traductora e investigadora del Departamento de Control del Espacio Aéreo, y profesora en la Universidad de la Fuerza Aérea. Realiza su posdoctorado en Lingüística de Corpus por la Universidad de San Pablo. Investigadora del Núcleo de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Aeroespaciales (NEICA/UNIFA), del Grupo de Estudio en Inglés Aeronáutico (GEIA/ICEA) y miembro de la Comisión de Ética e Integridad en la Investigación (CEIP) del PPGCA/UNIFA. Sus principales intereses de investigación se centran en terminología, traducción, identidad, narrativas y relaciones interculturales. Actualmente desarrolla una investigación sobre terminología en el área de aviación y de defensa, con interfaz discursiva.