



ESCOLA DE COMANDO E ESTADO-MAIOR DA AERONÁUTICA
COORDENADORIA ACADÊMICA
CURSO DE POLÍTICA E ESTRATÉGIA AEROESPACIAIS

ALEX MENDES LIMA, Cel QOAV

**A missão estratégica do Adido Aeronáutico brasileiro nos países da América do Sul: a
necessidade de uma qualificação orientada à interlocução diplomático-militar**

Rio de Janeiro
2025

ESCOLA DE COMANDO E ESTADO-MAIOR DA AERONÁUTICA
COORDENADORIA ACADÊMICA
CURSO DE POLÍTICA E ESTRATÉGIA AEROESPACIAIS

ALEX MENDES LIMA, Cel QOAV

A missão estratégica do Adido Aeronáutico brasileiro nos países da América do Sul: a
necessidade de uma qualificação orientada à interlocução diplomático-militar

Trabalho de conclusão de curso apresentado à
Escola de Comando e Estado-Maior da
Aeronáutica como requisito parcial para
aprovação no Curso de Política e Estratégia
Aeroespaciais.

Orientador: Marcos Graciano Torres Roque

Rio de Janeiro
2025

1 INTRODUÇÃO

Os países da América do Sul enfrentam diversas dificuldades para o desenvolvimento de uma área aeroespacial sólida e autônoma. Essas adversidades têm raízes históricas, econômicas, políticas e tecnológicas. Porém, pode-se minimizá-las de acordo com a Estratégia Nacional de Defesa - END (Brasil, 2020, p. 72), a qual prevê que o Brasil deve “intensificar as parcerias estratégicas, a cooperação e o intercâmbio militar com as Forças Armadas dos países sul-americanos.”

Diante disso, os Adidos Aeronáuticos brasileiros, elementos-chave nesse processo e cuja missão é amplamente reconhecida como estratégica, conforme Decreto nº 8.654 (Brasil, 2016), necessitam de uma qualificação efetiva com dados, informações e conhecimentos sobre temas de interesse estratégico do Comando da Aeronáutica (COMAER) com os países acreditados.

Nesse diapasão, este estudo propõe que, durante o Curso de Preparação de Adidos, sejam apresentados os pontos de interesse da Alta Administração da Aeronáutica nas relações de cooperação com as nações sul-americanas como fator de qualificação de desempenho no cargo junto às representações diplomáticas no exterior, com o intuito de fomentar parcerias estratégicas. Este maior nível de conhecimento sobre os interesses do Alto Escalão permitirá que o adido potencialize sua capacidade de formulação, discussão e negociação das pautas de cooperação na área de Defesa junto à força congênera e facilitará a assessoria e interação funcional com os setores da representação diplomática do Brasil no exterior.

Corroborando o assunto, os teóricos da persuasão afirmam que o conhecimento do assunto a ser tratado é primordial para formação de argumentos sólidos e clareza no discurso para convencer o interlocutor. Nesse contexto, entende-se que orientações pontuais sobre os interesses com países sul-americanos facilitará a construção de um discurso consistente e claro em assuntos a serem tratados com autoridades militares dos países em que os adidos estão acreditados. Do mesmo modo, um assessoramento específico poderá ser feito ao representante diplomático brasileiro, contribuindo para a sinergia entre a área militar e a diplomática, em prol dos interesses do Brasil e da Força Aérea Brasileira (FAB).

Isto posto, frente à importância do conhecimento dos assuntos de interesse a serem tratados para a atuação estratégica dos adidos, a próxima seção discorrerá sobre duas atribuições diretamente ligadas ao assunto em pauta, previstas em Instrução do Comando da Aeronáutica (ICA), as quais serão analisadas no contexto das teorias da persuasão de autores renomados, de trabalhos acadêmicos e documentos estratégicos de Defesa.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 A ATUAÇÃO DO ADIDO AERONÁUTICO JUNTO A AUTORIDADES MILITARES DOS PAÍSES ACREDITADOS

Segundo a ICA 34-3, Instrução para Adidos, Adjuntos e Auxiliares de Adidos Aeronáuticos, é umas das atribuições do Adido Aeronáutico “relacionar-se com as autoridades dos países onde está acreditado, de modo a formar opiniões e conceitos favoráveis ao Brasil e à Aeronáutica.” (Brasil, 2020, p. 14). Nesse sentido, aprofundar-se em conhecimentos afins aos interesses do Comando da Aeronáutica é primordial para sustentar pontos de vista no desempenho da função.

Sobre o assunto, os teóricos da persuasão são unânimes em pontuar que conhecer o assunto que se pretende discutir é primordial para influenciar seu interlocutor no sentido de formar opiniões favoráveis às ideias transmitidas e interesses pretendidos. Não se pode argumentar sobre o que não se conhece.

Nesse sentido, no desempenho de sua função junto a autoridades militares, o representante militar da Aeronáutica atua como observador, articulador e, principalmente, como agente influenciador. Ao ter potencializada sua atuação com conhecimentos específicos recebidos, o adido atuará com coerência estratégica e poder de convencimento, concorrendo para a integração em matéria de Defesa com os países sul-americanos, de acordo com os preceitos da Política Nacional de Defesa – PND (Brasil, 2020).

No cenário proposto, entende-se que o elo diplomático da FAB não deve se limitar ao exercício das interações relacionais e dos protocolos cerimoniais junto aos países acreditados. Deve, sempre que pertinente, buscar defender os interesses do Estado e da FAB, como, por exemplo, contribuindo para incrementar a exportação de bens, serviços e tecnologias da Base Industrial de Defesa, conforme prevê a END (Brasil, 2020). A partir do instante em que o adido tenha uma visão clara desses interesses, é possível realizar discursos claros e sem contradições que asseguram uma representação legítima e assertiva dos anseios da Alta Administração do COMAER.

Nesse campo, Aristóteles (2005, p. 95) define retórica como sendo “a capacidade de descobrir o que é adequado a cada caso com o fim de persuadir.” De acordo com a retórica aristotélica, um discurso é eficaz quando se considera três dimensões clássicas: *ethos*, *pathos* e *logos*. Referindo-se o “*ethos*” à credibilidade do orador, o “*logos*” à consistência racional dos

argumentos e o “pathos” à capacidade de despertar os valores e emoções do ouvinte (Aristóteles, 2005).

Com isso, o Adido ao articular seu discurso e ações de acordo com os interesses da FAB, fortalece seu *ethos* como elo oficial de confiança com a força congênere sul-americana, concebe seu *logos* ao sincronizar suas propostas com os objetivos superiores mais importantes e robustece seu *pathos* ao ligar seu discurso a motivos que visam encontrar soluções conjuntas para questões de interesse comum.

Também, segundo Cialdini (2001), a autoridade legítima é uma das bases da influência, logo, aquele que tem uma visão clara dos objetivos pretendidos pela nação e pela força que representa, atua como um meio de comunicação incontestável, reforçando sua capacidade de influenciar pelo reconhecimento hierárquico, funcional e institucional do cargo que ocupa, concorrendo para estreitar a cooperação com as Forças Armadas de nações amigas da América do Sul, conforme prevê o Comando da Aeronáutica (2021) na Concepção Estratégica Força Aérea 100.

Por outro lado, ao apresentar argumentos com base nos interesses estratégicos nacionais, o adido pode encontrar pontos de convergência com os interesses estratégicos do país em que atua, como, por exemplo, o da defesa das faixas de fronteira e da Amazônia, conforme preconiza a PND (Brasil, 2020), despertando, assim, o sentimento de compartilhamento de algo em comum e potencializando sua capacidade de negociação e influência, de acordo com a teoria da identificação simbólica de Burke (1950), que complementa a retórica de Aristóteles.

Ao mesmo tempo, o adido pode construir seus argumentos sobre os interesses do Alto Comando da Força destacando alguns conceitos importantes alinhados com a PND, conforme abaixo:

O Brasil, por sua tradição, valoriza e promove a convivência harmônica entre os países e defende um mundo cuja governança se baseie em valores, instituições e normas internacionais. A história, contudo, demonstra que as relações de força desempenham papel relevante na interação estatal, de forma que “nenhum Estado pode ser pacífico sem ser forte”, conforme defendido por José Maria da Silva Paranhos Júnior, Barão do Rio Branco, patrono da diplomacia brasileira (Brasil, 2020, p.12).

Ao fazer isso, o militar acreditado na representação diplomática recorre a uma base de autoridade racional e institucional que compartilha valores com seu público-alvo, o que torna legítima sua atuação e influência, de acordo com a tese de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), segundo a qual a força do argumento reside na sua aceitabilidade junto ao público-alvo e que o compartilhamento de valores é a melhor maneira de obtê-la.

Por conseguinte, o Adido Aeronáutico que compreende claramente os interesses de sua força com o país em que está acreditado na América do Sul dispõe de uma qualificação estratégica indispensável para potencializar sua capacidade de formulação, discussão e negociação das pautas de cooperação na área de Defesa, sendo primordial que, em complemento, a representação diplomática do Brasil no país seja totalmente esclarecida sobre esses interesses e maximize os resultados alcançados pelo adido na atuação junto a autoridades militares.

2.2 A ATUAÇÃO DO ADIDO AERONÁUTICO JUNTO À REPRESENTAÇÃO DIPLOMÁTICA DO BRASIL NO EXTEIROR

Com o intuito de maximizar a influência do adido a pautas de interesse da FAB, junto a autoridades militares, tem-se também como sua atribuição “assessorar o Chefe da Missão Diplomática do país sede nos assuntos técnico-profissionais de sua competência.”, de acordo com ICA 34-3 (Brasil, 2020, p. 14). Dessa forma, conhecimentos sobre temas do segmento da área aeroespacial específicos permitem ao adido alinhar suas ações em prol do fortalecimento de uma agenda militar-diplomática estratégica.

Segundo Batista (2024), em pesquisa feita com elos diplomáticos militares, 71% deles consideraram alta ou muito alta a disponibilidade do chefe da missão diplomática em receber seus assessoramentos, fato que demonstra a relevância em conhecer os interesses das Autoridades da Aeronáutica visando à projeção internacional do Brasil por meio do esforço diplomático-militar, conforme prevê a PND (Brasil, 2020).

Sendo assim, ao exercer uma função diplomática, o Adido Aeronáutico é essencial para conectar a Alta Administração da Aeronáutica com a embaixada no exterior, apresentando-se como uma figura central para formar a consciência situacional dos embaixadores, a partir do assessoramento fundamentado na aplicação dos interesses estratégicos da força que representa. Ao dominar esses interesses, é significativamente aumentado o poder de persuasão, convencimento e influência do adido.

Desse modo, ao interagir com o embaixador, valendo-se de suas capacidades de interlocução, o adido atua como um agente de influência e, ao conhecer os anseios da Alta Direção da FAB, fortalece o *ethos* por falar em nome da Aeronáutica; utiliza o *logos* ao justificar sua assessoria com fundamentos institucionais; e ativa o *pathos* ao demonstrar empatia diplomática (Aristóteles, 2005).

Com isso, ao conhecer os interesses da Aeronáutica e os adaptar à realidade do país sul-americano em que atua para melhor assessorar os setores pertinentes da embaixada, o adido age com prudência e busca se adequar ao público e ao momento, conforme prevê Cícero, segundo Gonçalves (2017).

Além disso, ao considerar que “o conhecimento daqueles que se pretende conquistar é, pois, uma condição prévia de qualquer argumentação eficaz.” (Perelman; Olbrechts-Tyteca, 2005, p. 23), o assessor militar que compreende o que os decisores desejam alcançar e como suas ações são pautadas, consegue construir pontes retóricas eficazes para propor ações que alinhem os interesses nacionais aos locais.

Ademais, o poder de influência nasce quando o orador utiliza a noção de identificação e pertencimento com seus interlocutores, conforme contribui Burke (1969). Portanto, ao articular os objetivos da Administração da Aeronáutica com os interesses locais da embaixada, o militar em função diplomática favorece esse reconhecimento e integração, criando discursos que ressoam conforme as necessidades e expectativas do embaixador.

Da mesma forma, o conhecimento técnico-institucional posiciona o adido militar como representante legítimo, aumentando seu poder de assessoramento e, quando suas propostas aos setores da embaixada refletem as decisões superiores, corrobora para que a atividade diplomática estimule o conhecimento recíproco entre nações e permita a conciliação de eventuais diferenças de percepção, conforme discriminado na END (Brasil, 2020). Dessa maneira, utiliza os princípios da autoridade e da coerência de Cialdini (2006), facilitando a aceitação por parte do embaixador, que possui compromisso com o país que representa.

Em suma, a capacidade de assessoria e interação funcional do Adido Aeronáutico com os setores da representação diplomática do Brasil no exterior será facilitada, em grande medida, pelo domínio de conhecimentos sobre os interesses do Alto Escalão da FAB com o país em que atua, concorrendo para maximizar a sinergia entre a área militar e a diplomática. Essa compreensão aprofundada das diretrizes estratégicas em nível decisório contribui para uma atuação mais coesa, eficaz e integrada, fortalecendo a imagem institucional da Aeronáutica e ampliando a eficiência das ações conduzidas no ambiente sul-americano.

Frente aos argumentos apresentados neste ensaio, que contemplaram duas importantes atribuições da função estratégica do representante diplomático da FAB, à luz de referências bibliográficas de teorias da persuasão, trabalhos acadêmicos e documentos estratégicos de Defesa, torna-se possível resumir os resultados encontrados e destacar as contribuições deste estudo para o entendimento do tema.

3 CONCLUSÃO

Diante de tudo que foi visto, este ensaio mostrou que a atuação do Adido Aeronáutico transcende ações de simplesmente manter interações relacionais e dos protocolos cerimoniais junto aos países acreditados, uma vez que é o elo estratégico oficial da FAB com a força congênere do país em que atua e assessor militar diplomático à representação diplomática do Brasil, com intuito de promover a integração regional na América do Sul.

A análise evidenciou que, ao se aliarem os interesses do Alto Comando da FAB com a atribuição de relacionar-se com autoridades militares do país, amparado em bibliografia clássica e contemporânea sobre persuasão, há uma potencialização da capacidade do Adido de formular questões e construir argumentos em favor de conceber parcerias estratégicas.

Do mesmo modo, estar ciente dos objetivos a serem alcançados junto à força congênere do país em que atua e conhecendo os anseios e necessidades do representante diplomático do Brasil, os resultados da assessoria exercida são maximizados, segundo teóricos da argumentação persuasiva, concorrendo para o fortalecimento da interação militar-diplomática em prol dos interesses do Brasil.

Por isso, fica claro que, para atuar junto a autoridades militares e assessorar com propriedade os setores diplomáticos do Brasil no exterior, é fundamental que, durante o Curso de Preparação de Adidos, sejam apresentados os pontos de interesse da Alta Administração da Aeronáutica nas relações de cooperação com as nações sul-americanas como fator de qualificação de desempenho do Adido Aeronáutico junto às representações diplomáticas no exterior, com o intuito de fomentar parcerias estratégicas.

Conclui-se, portanto, a partir de referenciais da persuasão como Aristóteles, Cícero, Perelman, Olbrechts-Tyteca, Burke e Cialdini, que o Adido conhecedor dos interesses com a força congênere do país em que atua possui uma ferramenta robusta e eficaz para potencializar sua atuação como representante diplomático militar por meio de relações interpessoais (influência, presença e diplomacia), contribuindo para cooperações estratégicas em Defesa de interesse nacional.

REFERÊNCIAS

ARISTÓTELES. **Retórica**. Tradução e notas de Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto e Abel do Nascimento Pena; prefácio e introdução de Manuel Alexandre Júnior. Coordenação de António Pedro Mesquita. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda; Centro de Filosofia da Universidade de Lisboa, 2005. Obras Completas de Aristóteles, v. VIII, tomo I. Disponível em: https://sumateologica.files.wordpress.com/2009/07/aristoteles_-_retorica2.pdf. Acesso em: 27 maio 2025.

BATISTA, M. S. B. **Coletando e Conectando os Pontos: Uma Análise Comparativa entre as Adidâncias de Inteligência, Agrícola e de Defesa**. 2024. Dissertação (Mestrado Profissional em Governança e Desenvolvimento) - Escola Nacional de Administração Pública, Brasília, DF, 2024.

BRASIL. Comando da Aeronáutica. Estado-Maior da Aeronáutica. Portaria EMAER nº 58/2SC, de 20 de agosto de 2020. Aprova a reedição da Instrução para Adidos, Adjuntos e Auxiliares de Adidos Aeronáuticos (ICA 34-3). **Boletim do Comando da Aeronáutica**, Rio de Janeiro, n. 151, f. 10423, 24 ago. 2020.

BRASIL. Comando da Aeronáutica. Portaria nº 1.597/GC3, de 10 de outubro de 2018. Aprova a reedição da Concepção Estratégica Força Aérea 100 (DCA 11-45). **Boletim do Comando da Aeronáutica**, Rio de Janeiro, n. 180, f. 11265, 15 out. 2018.

BRASIL. Decreto Legislativo nº 61, de 23 de maio de 2024. Aprova os textos da Política Nacional de Defesa (PDN), da Estratégia Nacional de Defesa (END) e do Livro Branco de Defesa Nacional (LBDN). **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, s. 1, p. 1, 24 maio 2024.

BRASIL. Decreto nº 8.654, de 28 de janeiro de 2016. Aprova o Regulamento para Adidos, Adjuntos e Auxiliares de Adidos Militares das Forças Armadas junto às Missões Diplomáticas Brasileiras. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, s. 1, p. 5, 29 jan. 2016. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/decreto/d8654.htm. Acesso em: 2 ago. 2025.

BURKE, K. **A Rhetoric of Motives**. New York: Prentice-Hall, 1950. Disponível em: <https://ia801500.us.archive.org/34/items/in.ernet.dli.2015.86560/2015.86560.A-Rhetoric-Of-Motives.pdf>. Acesso em: 21 maio 2025.

CIALDINI, R. B. **As Armas da Persuasão: Como influenciar e não se deixar influenciar**. Tradução de Ivo Korytowski. Rio de Janeiro: Sextante, 2012. Disponível em: <https://sopublicando.com.br/loja/wp-content/uploads/2019/02/As-Armas-da-Persuasao-Robert-B.-Cialdini>>. Acesso em: 20 maio 2025.

CIALDINI, R. B. **Influência: A Psicologia de Persuasão**. Tradução: Google Tradutor. HarperCollins e-books. Disponível em: <https://ia800203.us.archive.org/33/items/ThePsychologyOfPersuasion/The%20Psychology%20of%20Persuasion.pdf>. Acesso em: 22 maio 2025.

GONÇALVES, S. N. **Contributos para a Definição do Orador Ideal** – Estudo e Tradução do “Orator” de Cícero. 2017. Tese (Mestrado em Estudos Clássicos) – Faculdade de Letras, Universidade de Lisboa, Lisboa, L, 2017. Disponível em:
https://repositorio.ulisboa.pt/bitstream/10451/30434/3/ulfl242149_tm.pdf. Acesso em: 22 maio 2025.

PERELMAN, C.; OLBRECHTS-TYTECA, L. **Tratado da Argumentação: A Nova Retórica**. Tradução de Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005. Disponível em:
<https://ia800309.us.archive.org/5/items/PERELMANChaimOLBRECHTSTYTECALucie.TratadoDaArgumentacaoANovaRetorica/PERELMAN%2C%20Chaim%3B%20OLBRECHTS-TYTECA%2C%20Lucie.%20Tratado%20da%20Argumentacao%20-%20A%20Nova%20Retorica.pdf>. Acesso em: 20 maio 2025.