



Henry C. Carey, Economista Influente e Presidente de Seguradora

Pedro Carvalho de Mello

Professor da Escola Superior de Administração e Gestão da FGV (ESAGS)

pedro@nebel.com.br

Resumo

O artigo procura resumir a vida e obra de Henry Carey, o mais famoso economista norte-americano de meados do século 19, destacando o fato de que foi fundador e presidente de uma companhia de seguros. É interessante constatar nesse caso como as preocupações de Carey com o progresso econômico e a formação de uma classe média e proprietária nos Estados Unidos o levaram a defender idéias de proteção da vida e da propriedade, e desse modo fundar uma seguradora de propriedade contra incêndios – na época, a maior fonte de destruição do patrimônio familiar e da vida das pessoas nas cidades.

Palavras-Chave

Henry C. Carey, economista, presidente de seguradora

Sumário

1. Introdução. 2. Panorama da economia norte-americana em meados do século XIX. 3. A indústria de seguros no século XIX. 4. Seguro contra incêndio. 5. Carey como fundador e presidente de seguradora. 6. As ideias econômicas e os escritos de Carey. 7. A influência da experiência com seguros no pensamento econômico de Carey. 8. Conclusões. 9. Referências bibliográficas.



Henry C. Carey, Economista Influente e Presidente de Seguradora

Abstract

Henry C. Carey, influential economist and chairman of insurance company

Pedro Carvalho de Mello

Professor at the School of Higher Education in Business Administration and Management at FGV (ESAGS)

pedro@nebel.com.br

Summary

This paper seeks to summarize the life and work of Henry Carey, the most famous American economist of the mid-19th century, highlighting the fact that he was the founder and president of an insurance company. It is interesting to note in this particular case how Carey's concerns with the economic progress and the formation of a middle class and property owners in the United States led him to defend ideas related to the protection of life and property, and consequently establish a property and fire insurance company – at that time, the major source of destruction of family patrimony and life of people in cities.

Key Words

Henry C. Carey, economist, president of insurance company

Contents

1. Introduction. 2. Overview of the american economy in the mid-nineteenth century. 3. The insurance industry in the nineteenth century. 4. Fire insurance 5. Carey as founder and chairman of insurance company. 6. Economic ideas and writings of Carey. 7. The influence of his experience with insurance in Carey's economic thinking. 8. Conclusions. 9. Bibliographical references.



Pedro Carvalho de Mello

Sinopsis

Henry C. Carey, influente economista y presidente de aseguradora

Pedro Carvalho de Mello

Profesor de la Escuela Superior de Administración y Gestión de la FGV (ESAGS)

pedro@nebel.com.br

Resumen

El artículo busca resumir la vida y obra de Henry Carey, el economista norteamericano más famoso a mediados del siglo 19, poniendo de relieve el hecho de que ha sido fundador y presidente de una compañía de seguros. Es interesante incluir en este caso cómo las preocupaciones de Carey con el progreso económico y la formación de una clase media y propietaria en los Estados Unidos lo llevaron a defender ideas de protección de la vida y de la propiedad y, por ende, a establecer una aseguradora de propiedad contra incendios – en la época, la principal fuente de destrucción del patrimonio de la familia y de la vida de las personas en las ciudades.

Palabras-Clave

Henry C. Carey, economista, presidente de aseguradora

Sumario

1. Introducción. 2. Panorama de la economía norteamericana a mediados del siglo XIX. 3. La industria de seguros en el siglo XIX. 4. Seguro contra incendio 5. Carey como fundador y presidente de aseguradora. 6. Las ideas económicas y los escritos de Carey. 7. La influencia de la experiencia con seguros en el pensamiento económico de Carey. 8. Conclusiones. 9. Referencias bibliográficas.



1. Introdução

Henry C. Carey foi um dos mais importantes economistas norte-americanos do século XIX. Com uma atuação marcante em meados daquele século, ele trabalhou como conselheiro de Abraham Lincoln durante a Guerra Civil, escreveu dez livros e centenas de artigos, além de ter sido muito influente como um líder de negócios. A Wharton School, da Universidade da Pensilvânia foi fundada para perpetuar suas ideias. O próprio Karl Marx, muito avaro para elogios, considerou-o o único economista norte-americano que valeria a pena citar. Tal como escrito por Stoll, “embora quase esquecido hoje em dia, Carey foi o mais visível, influente e criativo economista político nos Estados Unidos durante três décadas” (2008, p.146).

Existiu uma outra faceta na vida de Carey, tão importante como sua carreira de economista: a do fundador e presidente de uma seguradora. Essa seguradora, com o tempo, foi incorporada a outras grandes empresas de seguros da Filadélfia.

Esse artigo procura explorar como essas “duas” vidas, de economista e empresário de seguros, se complementaram no dinâmico estágio – 1840 a 1870, ao redor da Guerra Civil – de desenvolvimento da economia norte-americana, a qual terminaria o século XIX como sendo a mais importante economia do planeta.

2. Panorama da economia norte-americana em meados do século XIX

O século XIX foi um período de muita mudança no cenário mundial. Alguns países e regiões entraram em colapso, como foi o caso dos impérios português, espanhol, chinês e mughal (na Índia), enquanto outros mostraram grande crescimento, como o império inglês e alemão, e os Estados Unidos. No caso dos países que progrediram, houve grandes avanços no uso da ciência e na expansão geográfica de suas economias.

Em particular cabe destacar, por ser muito relevante para uma avaliação sobre o desenvolvimento da indústria de seguros de incêndios, que houve uma grande expansão urbana – tanto na criação de novas cidades como na transformação de grandes cidades em metrópoles. Muitas cidades ultrapassaram a marca de mais de um milhão de habitantes durante esse século.

A economia norte-americana é o mais impressionante caso de crescimento econômico e de desenvolvimento institucional e social no panorama internacional do século XIX. Um bom exemplo é mesmo uma comparação com o Brasil: no começo do referido século, as populações eram semelhantes – ao redor de 4 milhões – e o PIB per capita não diferia muito. Cem anos depois, aos fins do mesmo século, a população norte-americana era três vezes maior, e o PIB per capita mais de quatro vezes maior do que o do Brasil. Isso aconteceu a despeito da economia brasileira ter mostrado um bom desempenho de crescimento econômico.

Em 1870, o atual Estados Unidos, após guerras, aquisições e acordos, havia avançado do confinamento entre as Montanhas Apalaches e o litoral Atlântico, caminhado para o Oeste-litoral Pacífico, e assim alcançado os limites da sua expansão continental.



A população estava ao redor de 40 milhões (contra cerca de 10 milhões no Brasil). Em 1915, atingiria mais de 100 milhões. O país recebeu forte imigração europeia, e tornou-se um “*melting pot*”.

A renda e a riqueza cresciam num ritmo maior do que a população. A abundância de recursos naturais, incluindo acesso fácil e equânime à terra agriculturável, criou uma sociedade de altos salários urbanos. Como do ponto de vista de uma indústria competitiva isso é visto como preços altos de mão de obra, o custo maior do trabalho *vis-à-vis* ao do capital foi determinante para estimular o desenvolvimento tecnológico e a escolha de métodos de produção com alta intensidade de uso de capitais (máquinas, equipamentos, unidades fabris de grande porte etc.).

Essa preferência pela intensidade de capital refletiu-se na agricultura e na organização de residências, fábricas e escritórios. Isso, como será visto adiante, estimulou o desenvolvimento de seguros de propriedade.

Outra faceta do desenvolvimento norte-americano no século XIX foi a crescente especialização regional. Enquanto a população brasileira se espalhava ao longo da costa, como “caranguejos”, as famílias norte-americanas marchavam para o oeste, ocupando o interior. Essa especialização regional foi ajudada pelo formato geográfico – eixo leste/oeste numa grande planície – e pelas dimensões físicas do país. Isso resultou num rico espaço geográfico, caracterizado por diferentes climas, sistemas ecológicos e disponibilidade de água e outros recursos minerais, em especial o ferro e o carvão.

Havia, principalmente na primeira metade do século, um debate entre aqueles que eram favoráveis a uma sociedade mais agrícola e com melhor distribuição da renda familiar, voltada para o desenvolvimento de recursos naturais, liderados por Thomas Jefferson, contra uma outra corrente, protecionista, com maior ênfase urbana e favorável à industrialização, liderada por Alexander Hamilton. Essa última favorecia a imposição de barreiras tarifárias contra importações, além de outras medidas que privilegiassem a industrialização.

Carey começou como liberal e favorável ao livre comércio, mas depois se tornou um ardente defensor do protecionismo. Foi característico do pensamento econômico de Carey se posicionar favoravelmente com o que via como sendo os melhores interesses de seu país, mesmo que tivesse de ir contra a corrente pensante mais conservadora e liberal.

No fim das contas, a corrente “Jeffersoniana” prevaleceu, e a economia norte-americana baseou seu produto interno e exportações em cadeias de produção fundamentadas em recursos naturais. A industrialização veio, mas não nas linhas “Hamiltonianas” que Carey defendia.

Outra característica da economia norte-americana – novamente se diferenciando da brasileira – foi o grande aumento do seu mercado doméstico. Deveu-se não só ao espetacular desenvolvimento de canais de navegação e de ferrovias (mais na segunda metade do século), mas também ao desenvolvimento financeiro e comercial. Quanto a esse último, cabe destacar o tema – pouco estudado – do impacto do desenvolvimento do comércio atacadista, fundamental para financiar e diminuir o risco de estoques indesejados do comércio de varejo.



Finalmente, outra importante faceta foi o desenvolvimento institucional do país, que basicamente adotou as modernas e confiáveis normas do direito de propriedade anglo-saxão. Essas normas, com o tempo, foram adaptadas às peculiaridades da economia norte-americana, em especial ao grande espaço territorial e ao modo de ocupação da população em sua área geográfica. Isso foi fundamental para a consolidação de uma abrangente indústria de seguros de vida e propriedade.

3. A indústria de seguros no século XIX

Ao descrever a história de seguros na Grã-Bretanha, Supple diz que:

Considerado como uma atividade econômica e social, o seguro é um fenômeno ambíguo. Ele se originou como um meio de proteger os riscos mais básicos e individuais (perda de navio ou da carga, incêndio em propriedades domésticas, morte prematura), e amadureceu num conjunto de arranjos complexos para facilitar transações econômicas e uma existência social harmônica em sociedades sofisticadas (1984, p. 1).

Como o risco e a incerteza já existem desde os primórdios da civilização, fica difícil assinalar uma data para o efetivo começo dessa indústria. É crível que existissem formas ou contratos embrionários de seguros já na Antiguidade. Por outro lado não seria plausível admitir que houvesse grande disseminação dos mesmos nessas sociedades. Ou seja, havia um embrião dos conceitos e demandas do que depois se tornaria a organização social de seguros.

Alguns autores, como Mokyr (2003), levantam a hipótese de que os primeiros contratos comprovados de seguros se aproximam mais dos instrumentos de opções e de futuros do que propriamente de prêmios de seguros.

Segundo esse autor, o Código de Hamurabi, escrito na Babilônia há 3 mil anos, regula um tipo de contrato de empréstimo em que há um elemento implícito de opção do prêmio do risco.

Nesse contrato, dinheiro ou produtos eram emprestados para fins de comércio, a uma elevada taxa de juros. O entendimento era de que o tomador do empréstimo ficaria desobrigado do pagamento no evento de uma perda. Caso os produtos chegassem ao seu destino, o tomador do empréstimo seria obrigado a pagar o valor acrescido da taxa de juros.

A diferença entre a taxa de juros desse tipo e empréstimo com a taxa de juros normalmente praticada pelo mercado representava o “prêmio de risco” (Mokyr, p.83).

Outras regiões na Antiguidade também desenvolveram métodos de distribuição de risco, em especial os chineses, persas, hebreus, gregos e romanos.

Outras formas de seguro, como o de vida, apareceram em Roma por volta do século IV. Assumiam a forma de Sociedades de Auxílio a Enterros. Nessa modalidade, a Sociedade efetuava num único pagamento uma quantia de auxílio à família do membro falecido. Esse tipo de seguro associado a sociedades e fraternidades irá aparecer sob diversas formas ao longo da Idade Média.



De um modo geral, começa a surgir a prática do mutualismo, em que diversas pessoas se agrupam para criar uma reserva de fundos, em geral financeiros, para servir como compensação de perdas em situações de infortúnio.

O aparecimento da moderna forma de mecanismos de seguro, com base em prêmios, está ligado ao comércio marítimo. Nos séculos XIII e XIV, as cidades-estado da Itália começam a dominar o comércio do Mar Mediterrâneo. Criam-se rotas comerciais para o norte da Europa, na região de Flandres. Surgem novos instrumentos comerciais e financeiros, em particular letras de câmbio e letras de seguros.

As primeiras modalidades de seguros apareceram no século XIII na Itália, em Gênova e Palermo, sob a forma de seguro marítimo. Em Portugal, em torno de 1370, durante o reinado de D.Fernando, surgiu a regulação dos seguros marítimos, promulgando-se uma lei que dispunha sobre uma mútua para seguros de navios de carga superior a 50 toneladas.

Em começos do século XVI, o seguro marítimo já existia na França, Espanha, Flandres e Inglaterra. Contratos padronizados de seguros são negociados a partir do século XVI, principalmente em Gênova, Pisa, Florença, Marselha e Milão. Esse tipo de mecanismo de seguro marítimo irá ser utilizado, em sua forma básica, nos 300 anos seguintes.

No século XV, na área do Mediterrâneo, começa a difundir-se o prêmio de seguro de vida, como um subproduto dos seguros marítimos. Começam a surgir diversas regulamentações, principalmente para prevenir ou coibir fraudes e reduzir o custo de disputas. A atividade do comércio exterior passa a adquirir maior estabilidade.

Com a industrialização, que assume contornos mais definidos em meados do século XVIII, surgem grandes transformações na indústria de seguros.

Por exemplo, nos Estados Unidos, nos anos anteriores à Guerra Civil desenvolveu-se a modalidade de seguro de vida de escravos, sendo beneficiários os seus donos.

Dois trajetórias de desenvolvimento da indústria de seguros vão se firmando e se diferenciando. A primeira enfatiza os aspectos econômicos da vida de uma empresa e a busca de lucros, estando muito voltada para a avaliação do risco dos negócios. A segunda trajetória enfatiza o lado social, e busca voltar-se para áreas de proteção à vida e propriedade (morte, incêndio, roubo, doença, acidentes etc.), numa visão mais alinhada com a “harmonia social”, como a defendida por Carey, como será mostrado adiante.

Com efeito, o padrão de crescimento econômico e do risco de negócios se alterou significativamente ao longo do século XIX, no curso da Revolução Industrial. O seu impacto sobre a indústria seguradora foi significativo, e provocou um dos primeiros exemplos do moderno fenômeno da globalização. Várias novas linhas de seguros apareceram, sobretudo ligadas a acidentes e riscos industriais. O seguro de vida e de incêndio, assim como o resseguro, adquiriu um crescente caráter global. Esse fenômeno alcançou inclusive o Brasil Império, por via de seguradoras estrangeiras operando em nosso território.



Nos Estados Unidos, o século XIX presenciou também grandes transformações no setor financeiro. Foi um período marcado por baixa inflação e algumas crises financeiras, num cenário de grande expansão bancária. Os grandes temas de discussão envolviam a criação de uma oferta mais elástica de moeda para o país, a adoção de um padrão bimetálico (ouro e prata) para a moeda, o uso de notas bancárias como papel-moeda, a criação de um banco que desempenhasse funções de um banco central (nos moldes do Bank of England, tal como funcionava na época), e as primeiras tentativas de regulamentação e controle da atividade financeira.

Em resumo, os Estados Unidos, no correr do século, se tornaram “uma terra de altos salários, uma superabundância de alimentos e um apetite voraz por capitais” (Chamberlain, p.151)

Algumas linhas divisórias marcaram a história financeira dos Estados Unidos nesse século, dentre as quais duas se realizaram: a discussão nos anos 1830s sobre o First e o Second Bank of the United States, e o impacto da Guerra Civil (1861-65) sobre a economia e finanças dos Estados Unidos. Foi nos anos que decorreram entre essas duas marcas divisórias que se deu a atuação de Carey como economista e como presidente/fundador de seguradora.

Durante essas décadas intermediárias do século XIX, cresceu muito o papel dos intermediários financeiros não-bancários. Em especial, o setor de seguros. De acordo com Atack e Passell, até recentemente se dava pouca atenção – quando comparado à enorme literatura sobre bancos – ao papel da indústria de seguros (1994, p. 507). Para esses autores, isso impediu que se desse a devida importância ao forte papel de mobilização de poupanças desempenhado pelas seguradoras.

Para continuar o paralelo com o que acontecia no Brasil nessa época, houve um desenvolvimento razoável de seguros, principalmente marítimo, após a Abertura dos Portos ao comércio internacional, em 1808. Funda-se a Companhia de Seguros Boa-Fé, voltada ao seguro marítimo. A indústria de seguros irá crescer na segunda metade desse século, após a promulgação do Código Comercial Brasileiro (Lei nº 556, de 25 e Junho de 1850). Isso cria um quadro institucional mais estável e propício ao desenvolvimento da indústria de seguros, e observa-se um grande ímpeto após 1862, com várias companhias de seguros estrangeiras se instalando no país, competindo com as empresas domésticas.

4. Seguro contra incêndio

O seguro de incêndios foi inicialmente criado como um segmento do seguro marítimo, especialmente voltado para populações vivendo em áreas urbanas com alta densidade populacional. O seguro contra incêndio originou-se na Alemanha em 1623, com a “*Great Werder Fire Fund*”, na Prússia. Era financiado por municípios e governos provinciais. No seu início, esse seguro era oferecido por sociedades mútuas. Nesse tipo de organização, cada investidor ou grupo de investidores arcava com uma proporção do risco.

Com o tempo, passou a ser planejado por empresas estruturadas como sociedades anônimas. Com efeito, a criação de instrumentos



de seguros está relacionada à criação de empresas organizadas de maneira moderna. A história das sociedades anônimas não é muito longa, datando do século XVII.

O conceito de sociedade anônima foi revolucionário: permitir a propriedade das empresas por meio de participações (ações ou “shares”), negociação dessas participações em mercados organizados (tais como bolsas de valores), vinculação do risco do negócio ao capital da empresa, limitação do risco do participante à sua quota do capital (risco máximo), possibilidade de vida longa ou indeterminada para a empresa, regras de equidade e de governança corporativa.

Essa maior flexibilidade permitiu a atração de vultosas somas de capital do público para esse tipo de empresa, o que mostrou ser essencial para o desenvolvimento das companhias de seguros. Foi na Inglaterra que surgiram as primeiras sociedades anônimas na indústria da área.

Essa inovação institucional deu-se no segmento de seguro contra incêndios. As companhias de seguro contra incêndio foram as primeiras da indústria a se organizarem como corporações do tipo sociedades anônimas. Segundo Aviva, por volta de 1681 foi estabelecido o “Fire Office” em Londres, pelo Dr. Nicholas Barbon. Em 1683 foi criada a “Friendly Society”, e em 1720, a “Hand-in-Hand Fire & Life Insurance Society”. Com o tempo, surgiram companhias na Inglaterra, fora de Londres, e mesmo nas colônias. Em 1859, por exemplo, foi fundada na Nova Zelândia a “New Zealand Insurance Company”.

Durante o período Colonial, antes de 1776, grande parte da população norte-americana aquecia seus lares por meio de lareiras funcionando à lenha, o que provocava muitos incêndios, agravados por serem as casas também construídas de madeira.

Aí entra em cena o grande Benjamin Franklin. Entre outros feitos, foi o inventor do famoso fogão a lenha para aquecimento. Criou um apetrecho mais eficiente no uso de lenha e mais seguro contra incêndios. Esse fogão recebeu o nome de *Franklin Stove*.

Curiosamente, porém representativo da extraordinária personalidade de Benjamin Franklin, ele simultaneamente inventou o fogão, criou e estabeleceu Brigadas de Incêndio em várias cidades e fundou, em 1752, uma Companhia de Seguros! Essa companhia existe até hoje, com o nome de *The Philadelphia Contributionship for the Insurance of Houses from Loss by Fire* (conhecida por **The Contributionship Companies**). É a mais antiga seguradora em funcionamento nos Estados Unidos.

Note-se que a cidade de Filadélfia – contrastando com Londres (Grande Incêndio de 1666), Charleston (Grande Incêndio de 1702) e Chicago (Grande Incêndio de 1871) – nunca sofreu um grande incêndio, a isso credita-se a atuação de Franklin e seus seguidores, incluindo Henry Carey.

Com a continuação do crescimento da economia norte-americana, os riscos de investimentos em seguros, por parte das seguradoras, aumentaram de patamar. Na época da Guerra Civil, um crescente



número de seguradoras passou a ter problemas, o que levou o governo norte-americano a aumentar, em 1875, o grau de regulação sobre o sistema de seguros. Esse sistema regulatório, em sua essência, continua a valer até hoje nesse país. Note-se que nessa época Carey estava vivo, e participou dos debates e discussões sobre a reforma da regulamentação de seguros.

5. Carey como fundador e presidente de seguradora

Henry Charles Carey nasceu na Filadélfia em 15 de dezembro de 1793, e faleceu em 13 de outubro de 1879. Seu pai, Mathew Carey (1760-1839), veio da Irlanda para os Estados Unidos, sendo um caso clássico de um pobre imigrante que se tornou rico e influente. Mathew Carey fundou uma editora, livraria e impressora de livros em 1785, na Filadélfia. Essa empresa, Carey & Lea, se tornou a mais importante dos Estados Unidos em seu tipo de negócio. Mathew Carey era também economista e defensor do protecionismo e das ideias de Alexander Hamilton, tendo publicado em 1822 um livro, *Essays on Political Economy*.

Henry Carey, com a idade de 28 anos, sucedeu seu pai como sócio dirigente da empresa. Em paralelo às suas atividades nessa empresa, Henry Carey se interessou pelo setor de seguros. Ele foi cofundador da famosa **Franklin Fire Insurance Company**, na Filadélfia.

A cidade da Filadélfia, nessa época, tornou-se – e manteve essa posição no século XIX – o maior centro manufatureiro industrial do país. Os empresários industriais da região eram muito dinâmicos, e defendiam políticas que protegessem suas indústrias nascentes da competição de indústrias europeias, mais estabelecidas e maduras.

Em 1829, o grupo que Carey liderava obteve uma licença permanente (*perpetual charter*) da Câmara Legislativa da Filadélfia para a incorporação da empresa **Franklin Fire Insurance Company**. Essa licença foi concedida pela Assembleia, e aprovada e assinada pelo Governador J. Andrew Shulze em 22 de Abril de 1829. Henry Carey trabalhou como presidente da empresa de 1835 a 1838. Ao morrer em 1838, Mathew Carey deixou uma grande fortuna para seu filho Henry. Com posse dessa fortuna, ele se aposentou da empresa seguradora em 1838, aos 45 anos de idade, para se dedicar com mais vigor às suas atividades de economista.

Para entender o interesse de Carey pela indústria de seguros, é importante ressaltar que esse ramo de atividade econômica lida com fenômenos diretamente ligados ao campo de interesse dos economistas. Inclusive, uma faceta do desenvolvimento de negócios na Filadélfia, nessa época, foi o suporte que os empresários deram ao desenvolvimento de escolas de negócios e de economia. A Wharton School of Finance and Economy, da Universidade da Pensilvânia, foi a primeira escola de negócios nos Estados Unidos. Foi fundada em 1881, com recursos doados por um importante empresário industrial (Joseph Wharton, empresário no setor de metalurgia). Wharton era um ferrenho protecionista, e influenciou a nova escola a dar suporte às ideias de Carey.

Por que a atividade de seguros é vista como um campo atraente de interesse para economistas?



Primeiro, a atividade de seguros combina elementos de probabilidade, risco e incerteza com técnicas e mecanismos para prever as ocorrências aleatórias num grande número de acontecimentos, o que pode permitir a redução ou mesmo eliminação do acaso. Essas técnicas e conceitos são largamente empregados pelos economistas nas suas análises e em seus estudos empíricos.

Segundo, embora seja bastante heterogêneo o rol de produtos de seguros – marítimo, incêndio, vida, acidente, roubo, etc -, observa-se que um mesmo princípio está envolvido: a prevenção contra perda individual conseguida por via da reunião de fundos (os “prêmios”) por aqueles em risco (os “segurados”). Isso possibilita a criação de empresas privadas buscando lucros e de empresas de mutuários ou públicas buscando satisfação dos segurados em condições de equilíbrio financeiro. Novamente, observa-se que está em jogo um fenômeno basicamente de natureza econômica.

Terceiro, a competição e a inovação estão no cerne do desenvolvimento dos diferentes mercados seguradores, e da estrutura de empresas que surge no processo. Competição e inovação são conceitos básicos para se estudar o funcionamento e organização das indústrias e mercados na economia.

Quarto, as empresas de seguros necessitam organizar-se para exercer uma gestão financeira de longo prazo de seus recursos, em que se combinem parâmetros adequados de risco e de retorno, compatíveis para um cumprimento conservador de suas obrigações contratuais de cobertura de seguros. Observa-se aqui a importância dos conceitos básicos econômicos da teoria de capitais e investimentos, em que a distribuição temporal de recursos e o valor presente dos fluxos de caixa líquidos se constituem na sua essência.

6. As ideias econômicas e os escritos de Carey

Segundo Ekelund e Hébert:

A economia é uma disciplina heterogênea, com numerosas tradições, cada uma baseada num conjunto de teorias. Cada teoria utiliza observações, ideias e hipóteses sobre como o mundo funciona. A maior parte das teorias produz modelos de comportamento humano com graus variáveis de complexidade” (2007, p. 1)

Ainda segundo esses autores, acontece com frequência de essas diferentes teorias produzirem visões conflitantes sobre um determinado problema, em termos da sua natureza, significado, formulação e listagem de quais medidas aplicar. Inclusive, isso pode levar à proposição de diferentes políticas antagônicas para resolver o mesmo problema.

A economia, pois, é uma disciplina caracterizada pela variedade e complexidade – sendo mais uma “arte” do que uma “ciência” – e o seu campo de interesse é ligado à parte social, filosófica e humana.

É nesse contexto que devemos avaliar as ideias de Henry Carey como economista.



Existe também um questionamento e certa ambiguidade acerca do que seja precisamente um economista, e o que ele supostamente conhece. Um bom demarcador de posição é a opinião dos outros economistas sobre um colega de profissão. Nesse quesito, Henry Carey foi indiscutivelmente um economista intensamente admirado pelos colegas de profissão e pela *intelligentsia* da época.

Henry Carey, após aposentar-se na atividade de seguros, seguiu propagando as ideias de seu pai. Ficou mais conhecido por ser um expoente da chamada *American School of Capitalism*, também conhecida pela designação de *Nationalist School*.

Essa escola de pensamento econômico propugnava uma visão de desenvolvimento, com base em protecionismo, altas tarifas de importação e forte papel governamental em prol de uma política que incentivasse a industrialização.

Carey transformou as ideias teóricas dos economistas clássicos para ajustá-las à situação dos Estados Unidos. Carey foi influenciado pelo alemão Friedrich List e os norte-americanos Henry Clay e Alexander Hamilton. Carey acreditava que nos Estados Unidos, uma nação em formação, devesse se organizar um “sistema nacional de economia política”.

Na interpretação de Schumpeter, a “escola nacionalista” fundada por Carey e o seu inegável otimismo tinham mais em comum com as diversas escolas de pensamento social reformistas da Europa do que com as ideias de protecionismo mais estreitas de List (1995, p.384).

Carey e seus seguidores se opunham ao chamado *British System*, que advogava políticas de livre comércio e de *laissez faire*. Carey discordou das ideias de Ricardo sobre os benefícios do livre comércio e quanto à eficácia da Lei das Vantagens Comparativas para servir de guia ao desenvolvimento da economia norte-americana. Ao tempo de Carey, essa escola era representada pelas ideias de Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo e John Stuart Mill. Ou seja, pelos maiores expoentes da Escola Clássica. Segundo Spiegel (1992,p.615), Carey questionou algumas das hipóteses fundamentais do sistema clássico e desafiou o “pensamento convencional” (p.618).

Carey criticava David Ricardo, e via os “Principles” como sendo uma fonte de inspiração para agitadores e subversivos desejosos de criar desarmonias na sociedade (Roll, p.155). Roll considerava Carey como sendo um apóstolo do otimismo, reflexo do “estado de espírito” do novo país, mas também um forte e dedicado defensor do protecionismo (1992, p.275). Carey defendia um desenvolvimento regional equilibrado, que chamava de “Lei da Associação”. Segundo ele, caso houvesse uma excessiva especialização e uma forte dependência do comércio exterior, isso violaria a Lei e comprometeria a “harmonia social”. Carey foi também pioneiro no uso de gráficos estatísticos para apresentar seus pontos de vista econômicos (Spiegel, p.621)

Stuart Mill, o grande economista dos últimos anos da Escola Clássica, e contemporâneo de Carey, examinou a validade das suas críticas ao Sistema Clássico. Segundo Rostow, Mill reconheceu que Carey tinha



razão ao “estabelecer a possibilidade que a melhor terra não pudesse ser usada em primeiro lugar num novo país em desenvolvimento”, mas Mill “continuava a acreditar nos rendimentos decrescentes” (1990, p.112).

No período de 1837-1840, Henry Carey publicou um tratado, intitulado *Principles of Political Economy*. Esse livro teve grande repercussão na época, e foi traduzido para o italiano e sueco. Tornou-se a obra mais representativa das ideias protecionistas com base em barreiras tarifárias contra importações.

A década dos 1840 foi um período muito ativo em sua vida de economista, em que publicou diversos trabalhos sobre salários, sistema de crédito, taxa de juros, escravidão e direitos de propriedade. No período 1858-1859, Carey reuniu e organizou esses trabalhos, publicando-os num livro em três volumes, com o título de *The Principles of Social Science*.

Nessa obra, as ideias de Carey são apresentadas de maneira mais madura e organizada. Os principais pensamentos contidos nessa obra são:

- Existe um sistema natural de leis econômicas, o qual independe dos desejos humanos;
- Esse sistema, na sua essência, é benéfico e conduz a uma crescente prosperidade da comunidade em seu conjunto, especialmente da classe trabalhadora;
- A sua maior vulnerabilidade reside em que, ao ser espontâneo, pode ser derrotado pela ignorância ou perversidade de pessoas que resistam ou impeçam a marcha para a prosperidade;
- As ideias de Malthus sobre população e Lei dos Rendimentos Decrescentes, que trazem prognósticos sombrios sobre a ideia de progresso (a *dismal science*), devem ser rejeitadas;
- A doutrina da população de Malthus, que em sua essência argumentava que a taxa de crescimento da população excederia a taxa de crescimento da produção de alimentos, e por causa disso haveria um enorme freio à ideia de progresso crescente, foi refutada por Carey sob o argumento de que numa sociedade com boa governança os números de população teriam um mecanismo interno de autocontrole. Desse modo, a pressão insustentável sobre os recursos naturais seria característica de sociedades num baixo estado de civilização, mas que as Leis de Ferro Salariais não seriam uma verdade universal para sociedades num estágio mais avançado;
- Com relação à ideia de retornos decrescentes (de produtividade) para a terra, base das teorias de Malthus e Ricardo para explicar o valor da terra agrícola (margens intensivas e margens extensivas), Carey negou sua validade para países em que existia uma grande fronteira aberta de novas terras;
- Para Ricardo, à medida que aumenta a demanda por alimentos produzidos no país, a oferta dos mesmos segue uma “margem



extensiva” e uma “margem intensiva”. Esta última depende do comportamento da produtividade e sofre o impacto da Lei dos Rendimentos Decrescentes. Foi com relação ao conceito de “margem extensiva” que Carey concentrou suas críticas. Para ele, aconteceria o contrário, com o cultivo se movendo de terras inferiores para terras superiores, o que permitiria uma crescente produtividade marginal;

- Ou seja, Carey tentou refutar Ricardo – de maneira pouco analítica, tal como argumentado por Schumpeter (*History of Economic Thought*, p. 518) – querendo provar que o pior tipo de terra (no topo de colinas desmatadas) é que é cultivado em primeiro lugar, deixando os férteis fundos de vales com rios (em geral com muitas árvores e sujeitos a inundações) para serem cultivados numa data posterior;
- Nessas novas sociedades, a propriedade da terra – e o seu valor – seria um reflexo do esforço de trabalho para trazê-la ao cultivo. Refletiria um investimento, ao invés de escassez relativa;
- Contradizendo a Escola Clássica, que previa uma tendência de estagnação em que os trabalhadores ficariam reduzidos a um salário de subsistência, os capitalistas teriam lucro zero, e só os proprietários de terra enriqueceriam, Carey previu uma situação de *harmonia social*;
- O aluguel da terra cresceria em termos absolutos (decrecendo como proporção do PIB), os salários cresceriam (e a participação relativa dos salários no PIB) e os lucros e juros também cresceriam. Isso causaria a *harmonia social*, que vira uma doutrina no proselitismo de Carey;
- Finalmente, Carey aponta uma séria vulnerabilidade, que o leva a defender teses de protecionismo contra a competição de exportações e importações. Para Carey, aquilo que é tirado da terra a ela deve ser devolvido, senão haverá exaustão. Produtores e consumidores devem estar no mesmo país para criar esse efeito circular, sem vazamentos. Daí por que ele se afastou das teses de livre comércio, defendidas quando era jovem, tornando-se um protecionista radical.

Em março de 1865, Carey escreveu uma série de cartas para o *Speaker of the House*, da Câmara dos Deputados, que foram reunidas e receberam o título de *The Way to Outdo England without Fighting Her*. Nessa época, preocupado com o financiamento do déficit fiscal do período da Guerra Civil, Carey defendia o financiamento via expansão monetária, com a criação de papel-moeda (*green backs*), ao invés de financiar o déficit fiscal por via de emissão de títulos. Segundo Carey, essa segunda opção favoreceria credores estrangeiros (principalmente Britânicos), ferindo a economia norte-americana e a harmonia social.

Carey, posteriormente, foi muito criticado, não só pelas ideias protecionistas e por suas críticas à Escola Clássica Inglesa, mas também pelas falhas analíticas e pela pouca profundidade das suas teorias econômicas.



Num balanço final do pensamento econômico de Carey, concordamos com Schumpeter. Segundo esse autor, embora faltasse a Carey os dotes de um criativo analista, ele “teve uma grande visão e que, sob muitos aspectos, essa visão expressava adequadamente tanto a situação quanto o espírito do país” (1954, p.516).

7. A influência da experiência com seguros no pensamento econômico de Carey

Ao se visualizar o seguro como um fenômeno econômico único, observa-se que o “negócio de seguros” se reveste de características econômicas, técnicas e comerciais bastante específicas. Em termos econômicos, o “mercado”, tal como os demais mercados, é movimentado pelas forças de oferta e de demanda.

No lado da oferta, existe uma clara relação com o desenvolvimento institucional da indústria de seguros, que vai determinar as características técnicas e econômicas dos instrumentos de seguros oferecidos nos diversos segmentos da indústria. Para florescer como uma atividade viável e com credibilidade junto ao público, a indústria de seguros desde cedo se organizou por meio de empresas que mostrassem um alto grau de continuidade e de estabilidade temporal. As companhias de seguros, de um modo geral, buscam ser vistas como empresas com uma longa vida. Seu negócio básico é aceitar riscos administrados de forma tal a reduzir a probabilidade de uma perda concentrada.

No lado da demanda, por sua vez, deve-se considerar que os pagamentos de prêmios são “prospectivos”, ao invés de instantâneos (coincidentes no tempo) ou retrospectivos. Por exemplo, o pagamento pela compra de um aparelho de televisão é instantâneo. O pagamento de uma dívida é retrospectivo. Já a compra de um seguro contra incêndio é “prospectivo”, pois o comprador (segurado) enxerga o prêmio pago como uma forma de investimento. Desde o início da criação do mercado de seguros, essa preparação para eventos futuros trouxe para o primeiro plano da indústria o papel do risco e dos investimentos financeiros.

A economia norte-americana, na época que Carey atuou como empresário e depois como economista, vivenciava uma extraordinária fase de expansão, com a população, as cidades e a renda per capita crescendo com celeridade. Em oposição ao “diagnóstico lúgrube” dos economistas britânicos da Escola Clássica, Carey acreditava que a industrialização iria criar grande bem-estar na população. Ao invés de uma distribuição de renda “engessada” e punitiva para os trabalhadores, Carey vislumbrava um crescente bem-estar social, em que ocorreria uma “harmonia de interesses” entre capitalistas, proprietários de terras e trabalhadores. Com a industrialização, haveria mais e melhores empregos para os trabalhadores, e mercados mais receptores para os produtores agrícolas. Assim, a estrutura econômica seria totalmente integrada, e os interesses de suas várias partes se reforçariam mutuamente.

As ideias de Carey eram próximas das ideias defendidas por seu contemporâneo, o economista francês Frédéric Bastiat (1801-1850). Segundo Schumpeter, esses dois autores defendiam uma espécie de “Comtismo generalizado”, ou seja, seriam adeptos das ideias positivistas de Auguste Comte (1954, p.516). Esses economistas



foram muito influentes em criar e divulgar a ideia da harmonia social, ou seja, da harmonia de interesses entre as classes sociais. Esses autores acreditavam que à medida que a sociedade enriquece, a parcela da Renda Nacional indo para os trabalhadores aumenta tanto em termos absolutos quanto em termos relativos de participação na distribuição da renda.

Desse modo, existiriam as condições de demanda propícias para um aumento de demanda por seguros, inclusive para incêndios. Por outro lado, a indústria, animada pelo otimismo, poderia aumentar a oferta de seus serviços de maneira também harmônica. Nesse contexto, do qual Carey era um dos principais conhecedores em termos analíticos, fazia sentido seu interesse em tornar-se um empreendedor e investidor na indústria de seguros.

Em suma, o empreendedorismo de Carey, direcionado para o setor de seguros, seria compatível com suas preocupações com a “harmonia social”. Seguros de propriedade e de sinistros, com efeito, buscam manter a estabilidade de fluxos de renda das famílias. Caso as famílias não tivessem maior garantia com a permanência no tempo dos seus fluxos de renda, haveria um risco na manutenção do equilíbrio harmônico das posições relativas de renda familiar, lucros e aluguéis de terra. Nesse sentido, conclui-se que houve uma complementaridade na atuação de Carey no campo prático e no campo das ideias.

8. Conclusões

A história da análise econômica é uma história de ideias, ou seja, é uma história intelectual. A história econômica, por sua vez, é uma história de eventos. Henry Carey foi importante segundo esses dois prismas. Criou ideias e realizou eventos. Evidentemente, existe uma relação entre o tipo de eventos que se desenvolve numa época, e o tipo de ideias econômicas que brotam e se desenvolvem em paralelo e de modo integrado.

Vimos nesse artigo as ideias econômicas desenvolvidas por Henry Carey e o seu desempenho como um “fazedor de eventos” ao contribuir para o desenvolvimento da indústria de seguros nos Estados Unidos em meados do século XIX.

Buscamos mostrar que Carey viveu intensamente sua época, e que de certa forma incorporou conceitos mais gerais da economia – principalmente sobre “harmonia social” – na sua atividade empreendedora no setor de seguros.

Henry Carey foi o precursor de uma ilustre lista de grandes economistas que se dedicaram à atividade empresarial no setor de seguros – em que se destaca John Maynard Keynes. O artigo procurou mostrar o nexos existente entre o campo de preocupações teóricas e de política econômica do economista, e como isso pode ajudar a explicar o porque desse profissional se voltar para o setor de seguros, inclusive fundando ou sendo presidente de seguradoras.



9. Referências bibliográficas

ATACK, Jeremy E PASSELL, Peter. **A new economic view of american history from colonial times to 1940**. Second Edition. New York and London: W.W.Norton & Company, 1994.

AVIVA. **History of insurance**. Veja <http://www.aviva.com/about-us/heritage/history-of-insurance/>.

BARBER, William J. (editor). **Economists & Higher Learning in the nineteenth century**. New Brunswick (USA) and London: Transaction Publishers, 1993.

BASTIAT, Frederic. **Harmonies économiques**. Paris, 1850.

CAMERON, Rondo e NEAL, Larry. **A concise economic history of the world**. From Paleolithic Times to the Present. Fourth Edition. New York and Oxford: Oxford University Press, 2003.

CAREY, Henry Charles. **Principles of political economy**. Philadelphia: 1838 (texto completo on-line).

CAREY, Henry Charles. **The harmony of interest**. Philadelphia, 1850.

CAREY, Henry Charles. **The past, the present and the future**. Philadelphia, 1850 .

CAREY, Henry Charles. **The principles of social science** (3 vols). Philadelphia, 1858-1859.

CAREY, Henry Charles. **The way to outdo england without fighting her**. Cartas para o *Speaker* da *House of Representatives*, Rep. Schuyler Colfax, Março de 1865.

CAREY, Mathew. **Essays on political economy**. Philadelphia, 1822.

CHAMBERLAIN, John. **The roots of capitalism**. Indianapolis: Liberty Press, 1976.

CONTADOR, Claudio. **Economia do seguro**. Fundamentos e Aplicações. São Paulo: Editora Atlas Ltda, 2007.

DAVIS, Lance E.; HUGHES, Jonathan R.T.; e MCDOUGALL, Duncan M. **American economic history**. The Development of a National Economy. Third Edition. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc, 1969.

DAVIS, Lance (editor). **American economic growth: an economist's history of the United States**. New York: Harper & Row, Publishers, 1972.

EKELUND Jr., Robert B. e HÉBERT, Robert F. **A history of economic theory and method**. Fourth Edition. New York: McGraw Hill, 1997.

GREEN, Arnold W. **Henry Charles Carey: nineteenth-century sociologist**. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1907.

KAPLAN, A.D.H. **Henry Charles Carey: a study in american economic thought**. Baltimore, 1931.

ROLL, Eric. **A history of economic thought**. New and revised edition. London and Boston: Faber and Faber, 1992.

ROSTOW, W.W. **Theorists of economic growth from David Hume to the present**. With a Perspective on the Next Century. New York and Oxford: Oxford University Press, 1990.

SCHUMPETER, Joseph A. **History of economic analysis**. New York: Oxford University Press, 1954.



Henry C. Carey, Economista Influente e Presidente de Seguradora

SCREPANTI, Ernesto e Zanagni, Stefano. **An outline of the history of economic thought.** Oxford: Clarendon Press, 1995.

SPIEGEL, Henry William. **The growth of economic thought.** Third Edition. Durham (NC, USA) e London: Duke University Press, 1992.

STOLL, Steven. **The great delusion.** A Mad Inventor, Death in the Tropics, and the Utopian Origins of Economic Growth. New York: Hill and Wang, 2008.

SUPPLE, Berry. Insurance in British History. WESTALL, Oliver M. (editor). **The historian and the business of insurance.** Manchester: Manchester University Press, 1984, p. 1 a 8.

WALTON, Gary M. e ROCKOFF, Hugh. **History of the american economy.** Eight Edition. Forth Worth: The Dryden Press, 1998.

WHAPLES, Robert and Betts, Dianne C. (editors). **Historical perspectives on the american economy.** Selected readings. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.