**História Econômica I: o problema do principal agente do medievo a contemporaneidade**

**Docente Responsável:**

Daniel Strum

**Objetivos:**

Examinar instituições que permitiram a expansão comercial em escala e escopo desde o Mediterrâneo muçulmano medieval até a contemporaneidade. A disciplina apresenta várias teses sobre como se garantia o cumprimento de normas e acordos no comércio de longa distância a partir de várias escolas e metodologias, tais como: Nova Escola Institucionalista, Teoria dos Jogos, Teoria da Firma, Análise de Redes Sociais, Sociologia Econômica, Antropologia do Direito. Ao longo da disciplina, iremos discutir o termo “redes mercantis,” analisando o papel do estado, da etnia, da religião e da origem geográfica, bem como dos incentivos e penalidades legais, econômicas e sociais.

**Justificativa:**

O estudo do comércio de longa distância constitui um excelente estudo de caso para o entendimento das formas pelas quais os indivíduos e o estado garantem que os acordos sejam cumpridos ao longo da história. O curso examina as principais linhas historiográficas sobre as instituições que regiam o comércio do medievo à atualidade e oferece subsídios aos pesquisadores do tema.

**Avaliação:**

A avaliação será baseada em:

• frequência e interesse nas aulas;

• participação em seminários e discussões em classe;

• trabalho final.

**Participação em sala de aula:**

A participação em sala de aula será avaliada juntamente com a produção dos fichamentos, totalizando **10% da média final**.

A participação contemplará a presença e discussão crítica dos seminários, sem monopolizar o debate e aumenta em um ponto a nota de fichamento.

**Seminários:**

Os seminários serão baseados nos textos de leituras para as aulas, e deverão ser apresentados por grupos de até quatro membros.

A definição de que grupo irá apresentar o seminário será feita por meio de um sorteio no dia da apresentação, ou seja, não haverá definição dos grupos que ministrarão os seminários no primeiro dia de aula. Caso algum membro do grupo falte, a nota do seminário não entrará no cômputo de sua nota final.

O formato dos seminários deverá seguir a estrutura apresentada para o fichamento em anexo a este programa. Os seminários representam **25% da nota final**.

**Trabalho:**

O trabalho final comporá **65% da nota final**.

**Média final:**

Participação em aula (10%) + Seminários (25%) + Trabalho (65%)

**Recuperação**:

Terão direito a recuperação os alunos que tiverem:

• Média semestral inferior a 5,0 e superior 3,0;

• Frequência igual ou superior a 75% do curso.

**Cronograma:**

O cronograma é estabelecido pelo professor e pode ser por ele alterado.

**Contato:**

Contate o professor presencialmente ou por e-mail, preferencialmente depois de contatar o monitor. Não procure o professor por nenhum outro meio virtual.

Horários:

Professor: às segundas-feiras das 18:30 às 19:30.

e-mail do professor: danistrum@usp.br

**Orientações para os seminários e fichamentos:**

Os fichamentos e seminários devem ter a seguinte forma de apresentação:

Argumento:

Qual é o argumento, tese ou hipótese do autor?

(ressalva – livro)

Implicações:

Qual a relevância do estudo? Quais suas implicações ou consequências das conclusões sobre questões e temáticas mais amplas da história ou do conhecimento?

(ressalva – livro)

Teses alternativas:

Quais teses, argumentos ou hipóteses alternativas à do autor e com quais ele debate?

(ressalva – livro)

Metodologia:

Quais fontes usa e como fundamenta os argumentos?

Estrutura (eventualmente usando um slide a mais):

Como o texto é estruturado (esqueleto mesmo que não expresso)?

Crítica:

Que críticas poderia fazer ao estudo, especialmente contradições internas ou dificuldades metodológicas ou interpretativas?

Que diferenças apresenta com respeito aos outros autores examinados para o mesmo tópico (somente quando pertinente)?

**O cronograma abaixo está sujeito a alterações no conteúdo e na ordem.**

**Aula 1: Apresentação do curso 5/08**

**Aula 2: O que faziam os agentes 12/08**

GREIF, Avner (2000): “The fundamental problem of exchange: a research agenda in Historical Institutional Analysis.” European Review of Economic History, 4, 251-284.

ROOVER, Raymond de. The organization of trade. In: POSTAN, M. M.; RICH, E. E. & MILLER, Edward (eds.). *The Cambridge economic history of Europe.* V.3. Cambridge: Cambridge University Press, 1963, pp. 42-118.

Strum, Daniel, *O Comércio de Açúcar: Brasil, Portugal e os Países Baixos (1595-1630)*, São Paulo, Versal – Odebrecht, 2012, cap. 9

**Aula 4: Análise de Redes Sociais 19/08**

BURT, Ronald S. Structural holes versus network closure as social capital. In: LIN, Nan; COOK, Karen & BURT, Ronald S. (eds.). *Social capital:* theory and research. New York: Aldine de Gruyter, 2001, pp. 31-56. FFLCH 302 L735sr 2006

GRANOVETTER, Mark. Problems of explanation in economic sociology. In: NOHRIA, Nitin & ECCLES, Robert G. (eds.). *Networks and organizations.* Boston: Harvard Business School Press, 1992, pp. 25­ 56.

WEIMANN, Gabriel. On the importance of marginality: one more step into the two­step flow of communication. AMERICAN SOCIOLOGICAL REVIEW, Washington­DC, *American Sociological* Association, v. 47, n. 6, pp. 764­773, dez. 1982.

**Aula 5: Coalizações na Nova Escola Institucional 26/08**

GREIF, Avner. Cultural Belief and Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Invidualist Societies. *The Journal of Political Economy*, 102:5, 912-950.

Greif, Avner. *Institutions and the path to the modern economy lessons from medieval trade*. New York: Cambridge University Press, 2010. Apêndice C

MERRY, Sally Engle. “Rethinking Gossip and Scandal.” In: Daniel B. Klein (ed.), *Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp. 47–74.

**Aula 6: Markets and Hierarchies: 09/09**

Williamson, Oliver, *The Economic Institutions of Capitalism*.

New York: Free Press, 1985, pp. 68-84.

Lamoreaux, Naomi R. Daniel M. G. Raff and Peter Temin, Beyond Markets and Hierarchies: Toward a New Synthesis of American Business History. *The American Historical Review*, 108: 2, pp. 404-433.

**Aula 7: Venice and Genoa: diferente approaches 16/09**

Gonzalez de Lara, Yadira (2008): “The Secret of Venetian Success: A Public-order, reputation-based Institution.” *European Review of Economic History,* 12.3: 247-285.

Doosselaere, Quentin Van, *Commercial Agreements and Social Dynamics in Medieval Genoa*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 118-169.

**Aula 8: Cross-Cultural Trade: 23/09**

CURTIN, Philip D. *Cross-Cultural Trade in World History*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

TRIVELLATO, Francesca. *The Familiarity of Strangers*: The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period. New Haven: Yale University Press, 2009.

**Aula 9: Diasporas Revisited 30/09**

ASLANIAN, Sebouh David. From the Indian Ocean to the Mediterranean: The Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa. Berkley: University of California University Press: 2011, pp. 1-22, 166-201.

**Aula 10: Trust, Status and Labor: 07/10**

# GOLDBERG, Jessica. Trade and Institutions in the Medieval Mediterranean: The Geniza Merchants and their Business World. Cambridge, Cambridge University Press: 2012, pp. 120-184.

**Aula 11: Courts and the Atlantic Expansion: 14/10**

FERNÁNDEZ CASTRO, Ana  Belem. *Juzgar las Indias: La práctica de la jurisdicción de los oidores de la audiencia de la Casa de la Contratación de Sevilla (1583-1598)*. PhD Dissertation European University Institute, Florence, 2015, pp. 203-256, 373-384.

**Aula 12: Work in progress: 21/10**

STRUM, Daniel. *The Portuguese Jews and New Christians in the sugar trade:* managing business overseas – kinship and ethnicity revisited (Amsterdam, Porto and Brazil, 1595–1618). Ph.D. dissertation, Hebrew University of Jerusalem, Jerusalem, 2009.

STRUM, Daniel. working paper

**Aula 13: Palestra de convidado (a ser agendadas)**

(convidado, bibliografia e data a serem definidos)

**Aula 14: Prova**

**Aula 15: Recuperação**