



HO-435: Leitura Dirigida em Economia: Nova Economia Institucional (Turma D – Sexta-Feira à tarde)

Gustavo O. Aggio (aggio@unicamp.br)

Apresentação e objetivo do curso: As instituições constituem as bases formais e informais sobre as quais os diferentes tipos de atores econômicos estabelecem, executam e avaliam as suas interações. Existem teorias que explicitam em maior ou menor grau a existência desta base institucional. A Nova Economia Institucional é um conjunto teórico pertencente ao *mainstream econômico* que se especializou em revelar e estudar aspectos institucionais sem se afastar da ideia de agência econômica racional. O objetivo deste curso é promover a leitura ao nível da pós-graduação de uma seleção de textos que abordam a apresentação da NEI e as suas duas principais áreas em um nível crescente de complexidade.

Conteúdo:

PARTE 1: Fundamentos da Nova Economia Institucional (NEI):

Paulo Furquim de Azevedo: “Antecedentes” e “Níveis Analíticos”. Capítulos 1 e 2 de Farina, E. M. M. Q, Azevedo, P. F., Saes, M. S. M, *Competitividade: Mercado, Estado e Organizações*, São Pulo: Editora Singular, 1997.

Richard N. Langlois: “The New Institutional Economics: na Introductory Essay”. Capítulo 1 de Langlois, R. N., *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge: Cambridge University Press, 1986

Ronald H. Coase: “The New Institutional Economics”. Capítulo 1 de Ménard, C. (org.), *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Cheltenham: Edward Elgar, 2000.

Douglass C. North: “Understanding Institutions”. (Ménard 2000: cap. 2).

Masahiko Aoki: “Institutional Evolution as Punctuated Equilibria”. (Ménard 2000: cap. 3).

Oliver E. Williamson: “Antecedents from 1930s”, “The Next Thirty Years” e “An Overview”. Prologo de Willianson, O. E., *The Economic Institutions of Capitalism*”, Londres: The Free Press, 1985.

PARTE 2: Contratos e Organizações

Oliver E. Williamson: “Transaction Cost economics”, “Contractual Man”, “The Governance of Contractual Relations” e “The Organizations of Labor”. (Williansom 1985: caps. 1, 2, 3, e 10, respectivamente).

Alexandra Benham & Lee Benham: “Measuring the Costs of Exchange”. (Ménard 2000: cap. 24).

Eric Brousseau: “Contracts: From Bilateral Sets of Incentives to the Multi-Level Governace of Relations”. Capítulo 2 de Brusseau, E., Glachant, J-M (eds.), *New Institutional Economics: a Guidebook*, Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

Eric Brousseau & M’hand Fares: “Incomplete Contracts and Governance Structures: are Incomplete Contract Theory and the New Institutional Economics Substitutes or Complements?”. (Ménard 2000: cap. 26).

PARTE 3: Instituições e Desempenho Econômico

Douglas C. North: “Institutions, Economic Theory, and Economic Performance”, “Stability and Change in Economic History” e “Incorporing Institutional Analysis into Economic History: Prospects and Puzzles”. Capítulos 12, 13 e 14 de North, D. N., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Philip Keefer & Mary M. Shirley: Formal versus Informal Institutions in Economic Development. (Ménard 2000: cap. 10).

Stanley L. Engerman, Stephen H. Haber & Kenneth L. Sokoloff: “Inequality, Institutions and Differential Paths of Gorwth Among New World Economies”. (Ménard 2000: cap. 10).

PARTE 4: Este bloco final de textos ocupará as duas aulas finais do curso e será construído pela demanda dos discentes com tópicos como, por exemplo: “Economia Institucional e Teoria dos Jogos”, “Economia Institucional e o Meio Ambiente” ou “Economia Institucional e Tecnologia”, dentre vários outros possíveis.

Dinâmica e avaliação: para cada aula haverá uma lista de leitura, o discente deve preparar uma resenha de cada leitura e utilizá-la na dinâmica de aula, esta ocorrerá na forma de discussão. A avaliação será determinada pela frequência de resenhas entregues em relação ao total de resenhas solicitadas.