UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Departamento de Administração

Pós-Graduação

PLANO DE DISCIPLINA

Disciplina: Política de Negócios no Varejo e Serviços no Brasil e na América Latina, uma análise de sua gestão e evolução

RAD-5009

Área: Política dos Negócios e Economia de Empresas Créditos: 10

Nome(s) do(s) Professor(es): Edgard Monforte Merlo

# 1. Objetivos:

# O objetivo da disciplina é a discussão das grandes decisões do segmento de varejo e serviços, utilizando um enfoque estratégico. Assim sendo, serão abordadas discussões como: escolhas do segmento em que se vai atuar; dos formatos organizacionais; do mix de produtos; do elenco de fornecedores; da política de preços; do composto promocional; do mix de serviços; da localização das lojas e dos serviços ofertados no Brasil e na América Latina. Em outras palavras, trata-se de uma disciplina voltada para questões de política dos negócios e os aspectos estratégicos da administração de varejo e serviços no Brasil e na América Latina.

# 2. Pré-requisitos:

# 3. Estratégias de Ensino/Tipo de aula:

A aula será dividida em três blocos – o primeiro bloco terá a exposição do tema selecionado para discussão; o segundo uma discussão teórica sobre negócios na América Latina e o terceiro bloco terá a discussão de um texto adicional selecionado (geralmente de revistas internacionais de administração com tema alinhado ao principal da aula).

Aulas expositivas / Exposições pelos alunos / Discussões em classe.

# 4. Recursos Didáticos:

*Primeira parta da aula: apresentação do tema (bibliografia básica)*

*Segunda parte da aula: discussão dos textos selecionados (3 artigos)*.

**5. Avaliação do Aprendizado:**

Participação em sala de aula (50%) – envolve a entrega de fichamento e participação em discussão do artigo indicado para discussão complementar;

Exposições – seminários apresentados;

Trabalho final ou prova (50%) composto pelo desenvolvimento de um trabalho na forma de um artigo sobre a área de varejo e serviços (estudo de caso, estudo do tipo “review”, estudo quantitativo) ou realização de prova teórica.

# 6. Conteúdo Programático – Cronograma:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Aula** | **Conteúdo** | **Apresenta** | **Datas** |
| 1ª | Marketing estratégico de varejo: uma introdução.Mudanças recentes na Am. Latina | Edgard |  |
| 2ª | Estratégia varejista e Informação de Mercado. | Giovani | 15/03 |
| 3ª | Comportamento do consumidor | Aline | 29/03 |
| 4ª | A decisão de localização  | João Lucas | 22/03 |
| 5ª | A decisão da escolha do sortimento e dos fornecedores /Marcas Próprias | Cesio |  |
| 6ª | Publicidade e promoção | Fred | / |
| 7ª | Serviços no varejo e varejo eletrônico | AndréAngélica |  |
| 8ª | Internacionalização do varejo e Varejo Internacional | Mairun |  |
| 9a | Ambiente de loja eEstratégia financeira. | RicardoBruno |  |
| 10ª  | Prova ou/Entrega do artigo  |  |  |

# Bibliografia e programação de leitura básica

(1) McGOLDRICK, Peter J. Retail Marketing. Londres, McGraw-Hill,2002.

(2) MERLO, E. M. Administração de varejo, LTC: Rio de Janeiro, 2011.

(3) BERMAN B. e EVANS, J. R. Retail management, 10th ed, Prentice Hall: EUA, 2000.

(4) SPILLAN, J.E, VIRZI N. e GARITA M., Doing Business in Latin America: Challenges and Opportunities, Routledge: EUA, 2014

**Bibliografia complementar**

Fitzsimmons, J.A. e FITZSIMMONS, M.J., Administração de serviços, Bookman: Porto Alegre, 2000.

|  |  |
| --- | --- |
| **Aula** | **Leitura**  |
| 1 | McGoldrick C. 1,2 – Merlo, Introdução |
| 2 | McGoldrick C. 4, Merlo C.12 |
| 3 | McGoldrick C. 3, Merlo C.3  |
| 4 | McGoldrick 7, Merlo C. 13, Berman C.9 |
| 5 | McGoldrick 8, Merlo C. 6 |
| 6 | McGoldrick 10, Merlo C.7 |
| 7 | McGoldrick 11, Berman C.19 |
| 8 | McGoldrick 12, Merlo C.9 |
| 9 | McGoldrick 14, Berman C.20 |
|  |  |
| Op1 | Marcas Próprias – Mc Goldrick 9, Merlo 8 |
| Op2 | Serviços no Varejo – Mc Goldrick 13, Merlo 10 e 11 |
| Op3 | Estratégia financeira – Berman C.16, Mc Goldrick 6 |
| Op4 | Varejo internacional – Mc Goldrick 14, Merlo 18 |

**Datas Importantes**

|  |  |
| --- | --- |
| Definição do tema do trabalho |  |
| Revisão bibliográfica e metodologia da pesquisa |  |
| Entrega do trabalho ou Prova Teórica |  |

Whats up – 981355566 (16) Edgard – mandar mensagem

Xerox do livro do Mc Goldrick na copiadora Madrid (Av. Café)