



CALENDARIZACIÓN DE CONTENIDOS

Modalidad Presencial

Asignatura: Licencias y Franquicias	Resultado de Aprendizaje de la Asignatura: Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de evaluar los principios en el licenciamiento y uso de los elementos del sistema de franquicias en los diversos sectores empresariales de vital importancia en nuestro sistema económico; identificando las particularidades específicas de tales contratos, así como de su incidencia en la gestión empresarial para la internacionalización de las empresas.
--	--

Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	Sesión	Horas	Conocimientos	Actividades	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
I	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar el marco de referencia y las principales características de las franquicias y licencias como forma de negocio en el contexto nacional e internacional, considerando sus ventajas y desventajas.	Semana 1	1	2	¿Cómo funcionan las franquicias? 1. Marco legal 2. Contraprestaciones		Teórico - Práctico	Aula
			2	2	¿Cómo funcionan las franquicias? 1. Ventajas y desventajas		Práctico	Aula
		Semana 2	3	2	¿Cómo funcionan las franquicias? 1. Tipos de Franquicias	Lectura seleccionada n. °1	Teórico - Práctico	Aula
			4	2	¿Cómo funcionan las franquicias? 1. Modelo de contrato		Teórico - Práctico	Aula
		Semana 3	5	2	¿Cómo funcionan las franquicias? 1. Características e importancia		Teórico - Práctico	Aula
			6	2	¿Cómo funcionan las franquicias? 1. Manuales	Lectura seleccionada n. °2	Teórico - Práctico	Aula



Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	Sesión	Horas	Conocimientos	Actividades	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
		Semana 4	7	2	¿Cómo funcionan las licencias? 1. Marco legal		Teórico - Práctico	Aula
			8	2	¿Cómo funcionan las licencias? 1. Contraprestaciones		Teórico - Práctico	Aula
II	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar los elementos de la franquicia y licencias como parte de los modelos de negocio, de acuerdo con las regulaciones nacionales e internacionales.	Semana 5	9	2	¿Cómo funcionan las licencias? 1. Ventajas y desventajas		Teórico - Práctico	Aula
			10	2	¿Cómo funcionan las licencias? 1. Tipos de Licencias	Actividad n.º 1	Teórico - Práctico	Aula
		Semana 6	11	2	¿Cómo funcionan las licencias? 1. Modelo de contrato		Teórico - Práctico	Aula
			12	2	¿Cómo funcionan las licencias? 1. Características e importancia		Teórico - Práctico	Aula
		Semana 7	13	2	¿Cómo funcionan las licencias? 1. Aplicaciones	Producto académico n.º 1 Autoevaluación n.º 1	Teórico - Práctico	Aula
			14	2	Aportes de las Franquicias al Sistema Económico 1. Elementos de la franquicia		Teórico - Práctico	Aula



Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	Sesión	Horas	Conocimientos	Actividades	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
		Semana 8	15	2	Aportes de las Franquicias al Sistema Económico 1. Regulaciones nacionales e internacionales	Lectura seleccionada n. °1	Teórico - Práctico	Aula
			16	2	Aportes de las Franquicias al Sistema Económico 1. Importancia social y económica de la franquicia	Lectura seleccionada n. °2	Teórico - Práctico	Aula
III	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de formular estrategias de posicionamiento de franquicia y licencia para evaluar los recursos y condiciones, según parámetros establecidos por las empresas vinculadas.	Semana 9	17	2	Aportes de las Licencias al Sistema Económico 1. Elementos de la licencia	Actividad n.° 2	Teórico - Práctico	Aula
			18	2	Aportes de las Licencias al Sistema Económico 1. Regulaciones nacionales e internacionales		Teórico - Práctico	Aula
		Semana 10	19	2	Aportes de las Licencias al Sistema Económico 1. Importancia social y económica de la licencia	Producto académico n. ° 2 Autoevaluación n. ° 2	Teórico - Práctico	Aula
			20	2	Ejecución de Actividades Comerciales en Franquicias 1. Estrategias de posicionamiento para franquicias		Teórico - Práctico	Aula



Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	Sesión	Horas	Conocimientos	Actividades	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar		
		Semana 11	21	2	Ejecución de Actividades Comerciales en Franquicias 1. Recursos y condiciones para la franquicia		Teórico - Práctico	Aula		
			22	2	Ejecución de Actividades Comerciales en Franquicias 1. Producto ofertado y el contrato de franquicia		Teórico - Práctico	Aula		
		Semana 12	23	2	Ejecución de Actividades Comerciales en Franquicias 2. Exclusividad territorial	Lectura seleccionada n. °1	Teórico - Práctico	Aula		
			24	2	Ejecución de Actividades Comerciales en Franquicias 1. Servicios de aprovisionamiento	Lectura seleccionada n. °2	Teórico - Práctico	Aula		
		IV	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar estrategias de internacionalización de una franquicia y licencia, considerado las normas del	Semana 13	25	2	Ejecución de Actividades Comerciales en Licencias 1. Estrategias de posicionamiento para licencias	Actividad n.° 3	Teórico - Práctico	Aula
					Semana 14	26	2	Ejecución de Actividades Comerciales en Licencias	Producto académico n. ° 3	Teórico - Práctico



Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	Sesión	Horas	Conocimientos	Actividades	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
	mercado destino.				1. Recursos y condiciones para la licencia	Autoevaluación n. ° 3		
			27	2	Estrategias empresariales en la franquicia 1. Estrategias de internacionalización de una franquicia	Lectura seleccionada n.º1	Teórico - Práctico	Aula
			28	2	Estrategias empresariales en la franquicia 1. Razones para la internacionalización		Teórico - Práctico	Aula
		Semana 15	29	2	Estrategias empresariales en la franquicia 1. Normas del mercado destino	Lectura seleccionada n.º2	Teórico - Práctico	Aula
			30	2	Estrategias empresariales en la licencia 1. Estrategias de internacionalización de una licencia		Teórico - Práctico	Aula
		Semana 16	31	2	Estrategias empresariales en la licencia 1. Razones para la internacionalización	Actividad n.º 4	Teórico - Práctico	Aula
			32	2	Estrategias empresariales en la licencia 1. Normas del mercado destino	Producto académico n. ° 4 Autoevaluación n. ° 4	Teórico - Práctico	Aula