



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
IV	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar estrategias de internacionalización de una franquicia y licencia, considerado las normas del	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
		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	Aula



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