

### **SÍLABO 2023-II**

#### **I. DATOS ADMINISTRATIVOS**

1. Asignatura	: Franquicias
2. Código	: NG 1009
3. Naturaleza	: Práctica, Taller, Laboratorio
4. Condición	: Electivo
5. Requisitos	: NGO2906
6. Nro. Créditos	: Cuatro (04)
7. Nro. de horas semanales	: Seis (04) (Práctica: 2 / Teoría: 2)
8. Semestre Académico	: X
9. Docente	: Mg. Augusto Rafael Hidalgo Cárdenas
Correo Institucional	: augusto.hidalgo@urp.edu.pe

#### **II. SUMILLA**

La asignatura es de naturaleza está orientado al desarrollo de las orientaciones estratégicas para ingresar a nuevos mercados a través de la franquicia, enfocando así su conjunto de temas sobre las formas y medios de desarrollar una franquicia, su importancia, su financiamiento y los procedimientos legales junto con la presentación y Análisis de las principales experiencias de franquicias internacionales, como un proceso de implementación de marketing e industrial intermediario dentro de un mundo globalizado.

#### **III. COMPETENCIAS GLOBALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA**

- Múltiples Inteligencias
- Múltiples Valores

#### **IV. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA**

- Competencia de Logística y Operaciones Globales
- Competencia de Administración y Negocios Globales

#### **V. DESARROLLA EL COMPONENTE DE: INVESTIGACIÓN ( X ) RESPONSABILIDAD SOCIAL ( )**

#### **VI. LOGRO DE LA ASIGNATURA**

Al finalizar la asignatura, el estudiante podrá Identificar y evaluar las oportunidades de desarrollar entidades comerciales de franquicias en entornos nacionales y extranjeros. Hacer un análisis adecuado y las recomendaciones necesarias para convencer adecuadamente a los posibles franquiciadores de ingresar al mercado objetivo. Manejo de estrategias alternativas para implementar un negocio de Franquicias, de acuerdo con las oportunidades de mercado, así como con el entorno y las realidades del mercado objetivo. Configurar las herramientas de marketing, financieras, legales y técnicas necesarias y apropiadas para optimizar las posibilidades de éxito de una implementación de franquicia proyectada.

#### **VII. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS**

<b>UNIDAD I: ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS Y TEORÍA VINCULADA</b>	
<b>LOGRO DE APRENDIZAJE:</b> Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar la trascendencia del comportamiento organizacional intercultural en las empresas con actividades en mercados multinacionales.	
<b>Semana</b>	<b>Contenido</b>
<b>1</b>	Introducción. La historia de la franquicia. El concepto de franquicia moderna
<b>2</b>	Concepto de franquicia en productos vs. franquicia en Servicios. Franquicias en Perú (nacionales y extranjeras).
<b>3</b>	Franquicias peruanas en el exterior. La Cámara de Franquicias del Perú (CPF)

<b>4</b>	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro
----------	--

**UNIDAD II: DISEÑO DE PLANTA, ESTUDIO DE TIEMPOS Y PLANEACIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

**LOGRO DE APRENDIZAJE:** Al finalizar la unidad, el estudiante podrá aplicar metodologías para el diagnóstico organizacional dentro de un enfoque sistémico y por procesos, en un contexto empresarial globalizado mostrando flexibilidad ante los cambios.

Semana	Contenido
<b>5</b>	Razones de la expansión internacional en las corporaciones multinacionales. Mercado y negocios globales. Factores a considerar para la expansión internacional. La mentalidad de "Frantrepreneur"
<b>6</b>	¿Por qué franquicia? y no solo tu propio negocio. Consideraciones comunes del franquiciador /Franquiciado
<b>7</b>	Ventajas y desventajas de la franquicia. Relación franquiciador / franquiciado. Recomendaciones a posibles franquiciados
<b>8</b>	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro

**UNIDAD III: GESTIÓN DE LA CALIDAD Y DE LOS INVENTARIOS**

**LOGRO DE APRENDIZAJE:** Al finalizar la unidad, el estudiante rediseña organigramas dentro de un enfoque sistémico y por procesos en un contexto empresarial globalizado evaluando el entorno para anticiparse a los factores externos que influyen en la toma de decisiones..

Semana	Contenido
<b>9</b>	Cómo seleccionar una franquicia determinantes en la globalización
<b>10</b>	Implementación de una franquicia: paso a paso: Acercarse. Consejos para el arreglo de una franquicia. Estructura del plan de negocios
<b>11</b>	Reglas y regulación de IFA (Internacional Asociación de franquicias) Leyes y regulaciones de la franquicia en el Perú Regulaciones internacionales sobre franquicias El acuerdo de franquicia: Términos estándar y Condiciones
<b>12</b>	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro

**UNIDAD IV: ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS Y NUEVAS TENDENCIAS Y FACTORES CLAVE EN LA GESTIÓN DE LAS OPERACIONES**

**LOGRO DE APRENDIZAJE:** Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de rediseñar manuales organizacionales dentro de un enfoque sistémico y por procesos, en un contexto empresarial globalizado orientándolos a la obtención de calidad y resultados.

Semana	Contenido
<b>13</b>	Marketing global en el entorno actual de la implementación de franquicias. Estudio de caso que se presentará en la fecha de la exposición del proyecto final.
<b>14</b>	Presentación del proyecto de implementación de franquicia
<b>15</b>	Importancia de ser franquiciante, franquiciado, contrato y know how. Factores a considerar. Monitoreo y Retroalimentación.
<b>16</b>	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro

<b>17</b>	<b>EVALUACIÓN SUSTITUTORIA CON PRODUCTO FINAL: RÚBRICA</b>
-----------	--

**VIII. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS**

ABP (Aprendizaje basado en problemas). Método de proyecto. Exposición dialogada, Trabajo en equipo, Presentación efectiva, Design Thinking, Visual Thinking, Aula Invertida, Discusión del dilema, Visionado de video, Elaboración de reportes orientados por el profesor. Presentación oral y escrita.

#### **IX. MOMENTOS DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE VIRTUAL**

La modalidad no presencial desarrollará actividades sincrónicas (que los estudiantes realizarán al mismo tiempo con el docente) y asincrónicas (que los estudiantes realizarán independientemente fortaleciendo su aprendizaje autónomo. La metodología del aula invertida organizará las actividades de la siguiente manera:

##### **Antes de la sesión**

**Exploración:** preguntas de reflexión vinculada con el contexto, otros.

**Problematización:** conflicto cognitivo de la unidad, otros.

##### **Durante la sesión**

**Motivación:** bienvenida y presentación del curso, otros.

**Presentación:** PPT en forma colaborativa, otros.

**Práctica:** resolución individual de un problema, resolución colectiva de un problema, otros.

##### **Después de la sesión**

**Evaluación de la unidad:** presentación del producto.

**Extensión / Transferencia:** presentación en digital de la resolución individual de un problema.

#### **IX. EVALUACIÓN**

La modalidad no presencial se evaluará a través de productos que el estudiante presentará al final de cada unidad. Los productos son las evidencias del logro de los aprendizajes y serán evaluados a través de rúbricas cuyo objetivo es calificar el desempeño de los estudiantes de manera objetiva y precisa.

Retroalimentación. En esta modalidad no presencial, la retroalimentación se convierte en aspecto primordial para el logro de aprendizaje. El docente devolverá los productos de la unidad revisados y realizará la retroalimentación respectiva.

$$\text{Promedio} = (\text{PARCIAL} + \text{FINAL} + \text{PRÁCTICAS})/3$$

#### **X. RECURSOS**

- Equipos: computadora, laptop, Tablet, celular
- Materiales: apuntes de clase del Docente, separatas de problemas, lecturas, videos.
- Plataformas: Google Meet, GanttProject, MS Project, Canvanizer, Canva.

#### **XI. REFERENCIAS**

##### **Bibliografía Básica**

Sánchez Benavides, Oscar. La inevitable globalización: enfoque cultural y económico del escenario mundial, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). 2017.

La franquicia: Tratado práctico y jurídico (Gonzalo Burgos Pavón; María Susana Fernández Iglesias, 2014)

Abre una tienda o franquicia (Juan Luis Miravet Ruiz, 2016)

Libro Oficial de la AEF, Franquicias 2018

Manual del franquiciado (Mariano Alonso, 2010)

¿Por qué fracasé con mi franquicia? (Juan Luis Miravet Ruiz, 2014)

Crecer en franquicia Eduardo Tormo, 2013

La franquicia: Todo lo que siempre quiso saber sobre el sistema comercial de mayor éxito en el mundo (Santiago Barbadillo, Miguel Ángel Oroquieta, Javier Salvador y Carlos Terrazas, 2017)

##### **Bibliografía complementaria**

D'Alessio Ipinza, Fernando. Administración y dirección de la producción. Enfoque estratégico y de la calidad. 2da. Ed. Pearson Educación, México.

<https://www.pearsonenespanol.com>

## **ANEXO: Material Complementario para Docentes**

### **Organización de las sesiones de aprendizaje**

#### **Primera fase: antes del inicio de la unidad**

Indagación de los estudiantes de manera asincrónica

- El docente presenta en la plataforma virtual todo el material que aborda los nuevos saberes de la unidad. El material incluirá como mínimo: un video, una separata, capítulo de libro o artículo científico y un PPT.
- Los estudiantes exploran nuevos conocimientos y establece las conexiones con sus saberes previos.
- Los estudiantes deben revisar el material completamente y desarrollar la actividad planteada por el profesor (Guía de preguntas, participación en el foro, resumen, etc). Esta fase permitirá la problematización del tema.

#### **Segunda fase: durante las clases de la unidad.**

Aplicación de los procesos pedagógicos del modelo URP desarrollados de manera sincrónica.

- El docente conducirá la motivación a través de diversos recursos: preguntas, situaciones, experiencias.
- El docente realiza la presentación del tema con el apoyo de recursos y busca responder a las dudas o preguntas que los estudiantes han problematizado. En esta fase se utilizarán los siguientes recursos: videos, noticias, separatas, capítulos de libro o artículos científicos, PPT, Simulador SIMPRO, GanttProject, MS Project, Kahoot, Mentimeter, entre otros.
- El docente propone en esta fase la práctica que permita la aplicación del conocimiento.

#### **Tercera fase: después de la clase**

Evaluación de los productos de la unidad, de manera asincrónica, fuera del horario de clases de la unidad.

- El docente realiza la evaluación de la unidad para lo cual recibe los productos y los valora el desempeño de sus estudiantes de acuerdo a los criterios de la rúbrica.
- Los estudiantes realizarán la extensión o transferencia de acuerdo con las actividades propuestas por el docente.

#### **Alineamiento del Aula Invertida con el Modelo Pedagógico URP**

<b>Fases del Aula Invertida</b>	<b>Procesos del modelo pedagógico URP</b>	<b>Temporalidad</b>
Antes de la clase	Exploración/ Problematización	Asincrónico
Durante la clase	Motivación/ Presentación/ Práctica	Sincrónico
Después la clase	Evaluación/ Extensión o transferencia	Asincrónico