



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas,  
Jurídicas y Sociales

"1983-2023 – 40 años de Democracia en Argentina"

Salta, 15 MAR 2023  
EXPEDIENTE Nº: 6123/18

RESOLUCIÓN DECECO Nº: 129-23

**V I S T O:** La **Planificación Anual**, de la asignatura **AGENCIA DE VIAJES II**, para el Período Lectivo 2022, perteneciente a la carrera Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo, Plan de Estudios 2013, que se dicta en la Extensión Áulica Cafayate, de esta Universidad, presentada por la Profesora Adjunta Temporaria Sandra Karina ALBARRACÍN, Docente responsable de la mencionada asignatura, y;

**CONSIDERANDO:**

**Que** por Resolución CD-ECO Nº 295/18 se establece la modalidad de presentación y aprobación de los contenidos programáticos y de las planificaciones de las diferentes cátedras que componen los planes de estudios dependientes de esta Unidad Académica.

**Que** la propuesta presentada cumple con las normativas vigentes de aplicación – Resolución CS Nº 521/13.

**Que** a fs. 29 del Expediente de referencia, obra Despacho Nº 228/22 de la Comisión de Docencia donde aconseja la aprobación de la planificación anual de la asignatura AGENCIA DE VIAJES II, Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo, Plan de Estudios 2013, localidad de Cafayate.

**Que** el Art. 113, inc. 8 de la Resolución A. U. Nº 01/96 –Estatuto de la Universidad Nacional de Salta establece como una atribución del Consejo Directivo la de aprobar programas analíticos y la reglamentación sobre régimen de regularidad y promoción.

**Que** mediante las Resoluciones Nº 420/00 y 718/02, el Consejo Directivo de esta Unidad Académica, delega al Señor Decano las atribuciones antes mencionadas.

**POR ELLO:** en uso de las atribuciones que le son propias,

**EL DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
JURÍDICAS Y SOCIALES  
RESUELVE:**

**ARTÍCULO 1º.- TENER POR APROBADA** la **Planificación Anual** de la asignatura **AGENCIA DE VIAJES II**, de la carrera Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo, Plan de Estudios 2013, para el Período Lectivo 2022, que se dicta en la Extensión Áulica Cafayate, de esta Universidad, presentada por la Profesora Adjunta Temporaria Sandra Karina ALBARRACÍN, que obra de fs. 19 a 27 del Expediente de referencia.

**ARTÍCULO 2º.- HÁGASE SABER** a la Profesora Sandra Karina ALBARRACÍN, a la Extensión Áulica Cafayate, a las Direcciones General Académica, de Alumnos y de Informática y al C.E.U.C.E., para su toma de razón y demás efectos.

ahl/lc  
12

Esp. Teodolina I. Zuñiga  
Sec. de Investigación y Extensión  
de Cs. Económicas, Jcs. y Soc. - UNSA



Mg. ANGÉLICA ELVIRA ASTORGA  
VICE DECANO  
Fac. de Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSA



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas,  
Jurídicas y Sociales

"1983-2023 – 40 años de Democracia en Argentina"

**ANEXO – RESOLUCIÓN N°**  
**PLANIFICACIÓN ANUAL**

**129-23**

<b>ASIGNATURA: AGENCIA DE VIAJES II</b>	<b>DEPARTAMENTO DOCENTE: -</b>
<b>CARRERA: TECNICATURA UNIVERSITARIA EN GESTIÓN DE TURISMO</b>	<b>AÑO DE LA CARRERA: 2º AÑO</b>
<b>SEDE: CAFAYATE</b>	<b>PLAN DE ESTUDIOS: 2013</b>
<b>CUATRIMESTRE: SEGUNDO</b>	
<b>PERÍODO LECTIVO: 2022</b>	
<b>CARGA HORARIA:</b>	<b>SEMANAL:</b>

ESPACIO CURRICULAR: <u>AGENCIA DE VIAJES II</u>		Periodo lectivo 2022		
<b>Carga horaria teórica: 10 hs</b>		2 año de la carrera	Régimen Cuatrimestral	60 Hs. Cátedra
<b>Carga horaria practica: 10 hs</b>				
<b>Equipo docente</b>	Lic. Sandra Karina Albarracín	Adjunta	Dedicación simple	Plan de estudios 2013
	Lic. Samantha Ivone Fernández	JTP	Dedicación simple	
<b>Área de Formación Específica / Sede: Extensión Áulica Cafayate</b>				

**Integración de la Asignatura en el plan de estudios (Fundamentación)**

La cátedra de Agencias de viajes 2, pretende desde su concepción primera continuar con los contenidos vertidos en Agencia de viajes 1 del primer semestre y rescata los conocimientos recibidos en Sistemas de información contable, Elementos de economía, Hotelería y Administración turística del Primer años de la carrera. Auxilia a las cátedras de Seminario de práctica profesional, Diseño de circuitos y Comercialización de tercer año de la Tecnicatura.

La actividad turística produce servicios que varían de acuerdo con las necesidades y los deseos de sus clientes, lo hacen a una velocidad imprecisa e incluye en su porfolio tendencias relacionadas con un mundo digitalizado y global, y tiende a convertirse en un bien de primera necesidad con una velocidad impensada. Las agencias de viajes intervienen en el mercado turístico como intermediarias entre el cliente y el proveedor de los servicios llevando adelante funciones de asesoras, mediadoras y/o productoras. En la evolución histórica de las agencias de viajes, hay cambios profundos de paradigma asociados a la virtualidad desde la aparición de la internet en la década del 90. Como consecuencia primera, se destierra la intermediación para dar lugar a la desintermediación o a la auto búsqueda de paquetes turísticos asistida por la red, pero la poca fiabilidad de las fuentes y la cantidad desmesurada de información, cambió la tendencia a la reintermediación y ésta última mediada por TICs en 2010. Cuando la pandemia nos azota encuentra a las agencias en el proceso de hibridación en las operaciones desde hace 10 años, pero imposibilita los viajes por casi 20 meses. Esta habilidad en el procesamiento de datos no hace a los operadores turísticos nativos de la informática, pero si se requiere gran destreza para operar a nivel mundial y en el nuevo cambio de paradigma se registra para el





turismo y el mundo de las operaciones la post pandemia. Carina Lion expresa muy bien algunas de las claves centrales en la transformación en términos de estrategias, habilidades, competencias y actitudes necesarias son: "La flexibilidad, la combinación de estrategias y medios, el trabajo en red y colaborativo, creatividad, la capacidad de proactividad en la resolución de problemas, interacción y comunicación asertiva, de ciudadanía digital crítica" (Lion, 2020)..El trabajo colaborativo debe ser y es una constante en el desenvolvimiento técnico de los profesionales de las agencias, con lo que se lo instruye desde el momento 0 en la formación del área específica. Mención aparte merece en este apartado la preparación que este tipo de trabajo colaborativo enseña en cuanto al enfoque de los puntos de vista culturales diferentes, tan necesario en el escenario pluricultural en el que se desempeña el futuro técnico. La catedra propone la construcción del conocimiento en dirección a la gestión empresarial y garantiza pericia en el departamento operaciones de las agencias. Por lo que la formación técnica en el campo requiere de una articulación cuidadosa de las 4 dimensiones de la bimodalidad. Tanto así; que se proyecta una organización que supone estrategias sincrónicas (coincidencia temporal en el uso de recursos y espacios, interacción directa) y asincrónicas (actividades que no requieren la conexión simultánea del facilitador y los participantes o de los participantes entre sí, sino que cada quien participa en su propio tiempo y espacio). Desde la dimensión didáctica se propone extender el aula como un espacio virtual complementario al presencial, lo que posibilita y promueve la combinación de elementos de ambos entornos, ampliando los límites físicos de la clase presencial e inaugurando un nuevo espacio comunicativo y de circulación de saberes. (Martí, 2011:03). Desde la dimensión Tecno comunicacional, se intenta mantener una comunicación fluida y tendiente ejercitar el uso de tecnología que sintetizen los procesos de armado y cotización de paquetes turísticos. Con ello se enfatiza en el análisis de la rentabilidad de un paquete turístico y su disponibilidad en el mercado, las técnicas de cotización adecuadas a cada demanda, la identificación pertinente de los canales de distribución del producto y por supuesto la disciplina y el orden necesarios para el control, cobro, pago de proveedores y acreedores en el ámbito de la presencialidad y si la situación sanitaria lo permitiera trabajos de campo para fijar los conceptos teóricos.

### Propósitos de la enseñanza (Objetivos Generales)

Tal cual lo plantean; Llorente Cejudo, Cabero Almenara y Barroso Osuna (2015): "En un mundo cambiante y dinámico los estudiantes deberán adquirir nuevas competencias y capacidades" Por lo que el alumno debe desarrollar un grupo de habilidades en torno a:

- Adaptarse a un ambiente que se modifica rápidamente; más aún en turismo; en el que las tendencias reinan y producen cambios radicales en el mercado emisor y receptor, a veces simultáneamente y a veces con delay.
- Saber trabajar en equipo es una capacidad que determinará el éxito en lo que haya emprendido, no solo en la construcción del conocimiento sino en el desempeño profesional futuro con pares, proveedores y acreedores.
- Aplicar propuestas creativas y originales para resolver problemas, muchas veces imprevistos y relacionados a la satisfacción del cliente, pero esencialmente problemas relacionados a la cotización de un programa, a las fluctuaciones monetarias, a la economía del país, a la estacionalidad de la temporada, a la





disponibilidad de recursos, etc

- Desarrollar la capacidad para aprender, desaprender y reaprender no solo cambios de tendencias sino la evolución tecnológica para sintetizar las operaciones manuales logrando eficiencia y celeridad en la prestación del servicio.
- Saber tomar decisiones y ser independiente para la resolución de casos prácticos en busca de la intuición necesaria para vender lo que el pasajero necesita y el producto que realmente se ha vendido (Relación Que quiere el pasajero - que tengo disponible y como lo adapto)
- Aplicar las técnicas del pensamiento abstracto con el fin de pensar y organizar de manera pertinente el departamento de operaciones de una agencia de viajes

### CONTENIDOS CONCEPTUALES

#### Programa de contenidos

**Contenidos mínimos de la cátedra:** operaciones. Sistema de gestión de atención al cliente. Departamento de operaciones (diagramación y cotización), reservas, comunicaciones, legajos de clientes y pasajeros. Administración y contabilidad. Sistema de reservas. AMADEUS. Base de procedimiento teórico y aplicación práctica de reservas (PNR). Servicios adicionales y servicios al pasajero. Sistema de información con aplicación práctica al pasajero (migraciones, regulaciones, eventos etc.)

#### Unidad 1: Sistemas de gestión de una agencia receptiva

La razón de ser de una agencia de viajes. Intermediación. Reintermediación y desintermediación. El perfil de la agencia. Sistemas de gestión. Administración y contabilidad. Departamento de operaciones: Receptivo. Identificación de circuitos regulares, programados y privados. Segmentos más vendidos: turismo activo y TRC. Turismo interno: ¿Qué circuitos compra el salteño en Salta? Elección de proveedores. Cotización y tarifarios. Impuestos. Facturas y contratos. El proceso de la venta. Utilidades para la agencia. Distribución, promoción: Fam tours. Servicio de reservas: venta directa y servicio a mayoristas.

Bibliografía del alumno:

Lectura 1:

Miguel Ángel Acerenza. Funcionamiento y organización institucional del turismo. "Agencias de viajes"- Características generales. Editorial Trillas. 2006.

Lectura 2:

Evolución de la intermediación turística tras la aparición de las TIC en el sector. Ainara Rodriguez Zulaica y cols. 2016.

Lectura 3

Miguel Ángel Acerenza. Agencia de viajes. Operación y plan de negocios. Capítulo 5. Editorial Trillas. 2010

Lectura 4:

Miguel Ángel Acerenza. Agencia de viajes. Operación y plan de negocios. Capítulo 8. Editorial Trillas. 2010

Lectura 5:

Nélida Chan. Circuitos turísticos. Programación y cotización. Capítulo 8. Editorial Ediciones turísticas. 2011.4ta edición

Lectura 6





Nélida Chan. Circuitos turísticos. Programación y cotización. Capítulo 7. Editorial Ediciones turísticas. 2011. 4ta edición

Lectura 7:

Miriam Campastro. Turismo: IVA, Ganancias e ingresos brutos. Capítulo 2 Editorial Errepar. 2007

Lectura 8:

Apuntes de Catedra: Gestión de producción en las agencias de viajes.

**Unidad 2: La organización de los viajes al exterior**

Departamento Emisivo: ¿A dónde viaja el público salteño? Estudiantiles, congresos y convenciones, vacaciones en familia, 15 años, mieleros etc. Intermediación en la venta: Servicios turísticos: Cruceros: características y tarifas. Impuestos cotización. Transporte Aéreo: Compañías Aéreas que operan hacia y desde Argentina. Programa de pasajeros frecuentes. Tipos de tarifas (publicas – netas o negociadas). Transporte Terrestre: Ferrocarril. Pases y tarifas. Trenes. Combinaciones documentación. Automóvil: alquileres, condiciones, seguros y tarifas. impuestos. Sistemas de reservas online. AMADEUS, GALILEO, SABRE, PNR y aplicación práctica de reservas - Servicios auxiliares: excursiones, entradas a atractivos y eventos artísticos/deportivos, guías y coordinadores, etc. Asistencia del viajero. Cobertura, sistema operativo, costos. de transporte aéreo, acuático, ferroviario, terrestre. Uso y manejo de horarios y tarifarios. Servicios regulares y de chárter. Servicios adicionales. Las preferencias de los turistas. Las razones económicas de un viaje.

Bibliografía del alumno:

Lectura 9:

Philip Kotler. Marketing turistico. Capítulo 9. Diseño y gestión para productos turísticos Editorial Pearson. 2011

Lectura 10

Philip Kotler. Marketing turistico. Capítulo 12. Canales de distribución. Editorial Pearson. 2011

Lectura 11:

Francisco de la Torre. Agencias y transportación. Capítulo 17. Transporte acuático. Editorial Trillas. 1995

Lectura 12

Francisco de la Torre. Agencias y transportación. Capítulo 4 y 9. Transporte aerocomercial. Editorial Trillas. 1995

Lectura 13

Francisco de la Torre. Agencias y transportación. Capítulo 16. Transporte terrestre. Editorial Trillas. 1995

Lectura 14:

Verónica Anahí González. Tesis de grado. UNLP. Transporte Ferroviario y turismo

Apuntes de catedra.

**Unidad 3: El cliente de la agencia de viajes**

El mercado actual de la agencia: ¿Qué compra el cliente? Cuándo, ¿cómo, por qué y con quién viaja? Perfiles: el cliente internacional, el cliente nacional, el cliente salteño y el cliente cafayateño. Tendencias. Mercado turístico emisivo: Principales destinos elegidos





por el turista argentino. Mercado turístico receptivo: Análisis de la demanda según el Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable. La post venta. Fidelización del cliente y manejo de reclamos. Oferta a nivel local. Agencias de viajes que operan en la provincia. Oferta del Norte Argentino. Salta como Marca y sus productos.

**Bibliografía del alumno:**

Lectura 15:

Libro Promocional de Salta. Ministerio de turismo y deportes de Salta. Tomo1

Lectura 16:

Libro Promocional de Salta. Ministerio de turismo y deportes de Salta. Tomo2

Lectura 17:

Ley provincial de Turismo 7045/99

Lectura 18

Encuesta permanente de Hogares. Indec Dirección general de Estadísticas Salta. Reporte 2016

Lectura 19:

Diario El Tribuno Salta. Edición digital. Tendencias: Covid 19.

Lectura 20

Nélida Chan. Circuitos turísticos. Programación y cotización. Capítulo El cliente. . Editorial Ediciones turísticas. 2011.4ta edición

Apuntes de catedra.

**Links de trabajo interactivo**

- Páginas Web:

[www.turismo.gov.ar](http://www.turismo.gov.ar)

[www.flippity.com](http://www.flippity.com)

[www.kahoo.com](http://www.kahoo.com)

[www.whiteboards.fi](http://www.whiteboards.fi)

[www.jamboard.com](http://www.jamboard.com)

[www.canva.com](http://www.canva.com)

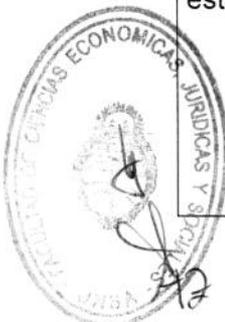
[www.genially.com](http://www.genially.com)

[www.cmap.com](http://www.cmap.com)

**Secuencia de actividades (Estrategias Metodológicas)**

Se busca generar instancias de trabajo colaborativo entre los estudiantes, implementar estrategias para mejorar y ampliar la comunicación entre profesores y alumnos, explicitar encuadres de trabajo, que establezcan un contrato pedagógico-didáctico, construir acuerdos de trabajo y ejercitar la disciplina de trabajo y estudio con lo que se explican desde el inicio la modalidad de trabajo bimodal y los criterios de seguimiento y evaluación, se establece el período máximo de respuesta, a mensajes instantáneos del campus, o preguntas en el foro de consultas y se deja en claro dónde y cuándo recibirán los estudiantes las orientaciones y las correcciones pertinentes.

1. Activación de conocimientos: presentación breve de los objetivos y contenidos, exploración y rescate de conocimientos previos y desarrollo de la motivación.
- Introducción de contenidos: Presentación de los elementos conceptuales y procedimentales para desarrollo de los objetivos.
- Desarrollo: clases teórico - prácticas, Trabajos Prácticos y Trabajos interactivos y de





Campo; en consonancia con el proyecto de la cátedra. Jerarquización de los contenidos más significativos, vinculados a la importancia del turismo como actividad económica y a las agencias de viajes como factor desencadenante en la cadena de producción.

Para ello las siguientes estrategias didácticas en combinación y concordancia con la JTP de la cátedra:

- ✓ Estudio de casos
- ✓ Exposición docente con diálogos dirigidos.
- ✓ Análisis reflexivo de lecturas técnicas.
- ✓ Producción de informes orales y escritos.
- ✓ Laboratorio de herramientas informáticas y redes sociales.
- ✓ Guía a los estudiantes en el desarrollo de actividades –individuales y grupales- que supongan procesos reflexivos y tomas de decisiones en presencialidad de ser posible por la pandemia que reina.
- ✓ Seguimiento continuo de fijación de los conceptos vertidos.

Aplicación y Evaluación: Todo ello con el objeto de desarrollar la autonomía de pensamiento y métodos de trabajo intelectual necesarios para el desarrollo profesional.

**Reglamento de cátedra**

Organización del área curricular	2.30 hs de clases teóricas 2.00 hs de clases practicas Trabajo de campo. Teórico practico
Distribución de la carga horaria	Clases teóricas presenciales días sábados de 9.00 a 11.30 hs Responsable: Karina Albarracín Clases prácticas presenciales: lunes de 19.00 a 21.00 hs Responsable: Samantha Fernández. Aula Virtual Moodle. Clases teóricas asincronicas de 1 hs días viernes. Responsable: Karina Albarracín. Clases de consulta teórica: miércoles de 18 a 19 hs
Sistema de promoción de la asignatura	Asistencia 80% de las clases 80% de trabajos prácticos aprobados 1(un)parcial aprobado con nota igual o superior a 7. Informe tipo ensayo del trabajo de campo aprobado con nota igual o mayor a 7.
Sistema de evaluación y criterio de evaluación	Formativa: seguimiento continuo y registro de participación. Sumativa: 1 parcial, 6 trabajos prácticos, 3 foros de participación obligatoria, 1 elaboración de informes. 1 instancia de recuperación de parcial, 1 instancia de recuperación de TP. Informe obligatorio.
Requisitos, condiciones y modalidad de aprobación	<u>Condición regular:</u> 80% de los prácticos, 80% de asistencia a clases tanto teóricas como





	<p>prácticas, 90% de TP presentados y aprobados, 1 parcial aprobado con nota igual o mayor a 4 o el recuperatorio del mismo.</p> <p><u>Condición libre:</u> un examen escrito con preguntas exploratorias y cotización de circuitos. Un examen oral que evidencie manejo del departamento de operaciones receptivo y emisorio.</p>
--	--

### Procesos y sistema de evaluación. (Evaluación)

Con respaldo de la evaluación sumativa en el marco de la evaluación continua es que se buscaran los indicadores que marquen el progreso en el aprendizaje, para ello; el alumno deberá evidenciar:

1. Resolución de casos prácticos que impliquen consulta del material vertido, búsquedas en internet de plazas, precios y posibles combinaciones de transporte. (virtual)
2. Resolución de casos prácticos en los que se ejercite el cambio de divisas, la aplicación de IVA, la elección de listas de transportes correctas, la confección de contratos de locación de servicios. Autoevaluación con resolución del caso en la pizarra(presencial).
3. Solución a problemas comunes a la operación en las agencias de viajes. En grupos que representen distintas partes componentes de un paquete turístico. (presencial)
4. Autonomía en:
  - ✓ Razonamiento coherente y objetivo.
  - ✓ Dominio de lenguaje técnico y específico de la cátedra.
  - ✓ Manejo cabal de las herramientas provistas para la gestión eficaz.
  - ✓ Integración grupal para trabajos en equipo y comunicación eficiente.
  - ✓ Prolijidad, puntualidad y formalidad para la presentación de las actividades solicitadas.
  - ✓ Producción de material que muestre las destrezas adquiridas en cuanto a reconocimiento y análisis de recursos.
  - ✓ Participación activa en clases.

Integrar conceptos y técnicas vertidas en materias asociadas al proceso de ubicación, identificación, desarrollo y generación de proyectos turísticos rentables. (ej.: creación de agencia de viajes emisiva que capte el público pudiente de Cafayate)

- ✓ El reconocimiento de la identidad y la memoria de cada región de la República Argentina y su íntima relación con el turismo.
- ✓ El desarrollo de la conciencia sostenible y sustentable de los espacios dispuestos para el desarrollo turístico.
- ✓ Desarrollo de técnicas de reconocimiento y medición.

Instrumentos de Evaluación implementados:

- Observación de producciones efectuadas, individuales y grupales en los distintos entornos virtuales disponibles en la red y la facultad.
- Corrección de trabajos prácticos, de informes de trabajo de campo de así permitirlo la presencialidad para socorrer el seminario de prácticas profesionales.
- Manejo pertinente de herramientas legales, técnicas, virtuales y organizativas para una agencia de viajes.



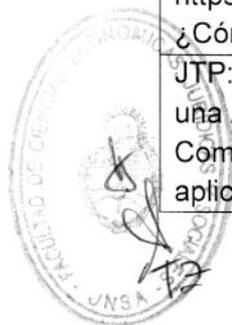


- Debates de problemas comunes en la gestión de operaciones.
- Evaluación parcial integradora.

Evaluación Final:  
Sumativa: Se observará el alcance de los objetivos propuestos y de los criterios de evaluación formulados.  
Condiciones de regularización  
Asistencia 80% de las clases  
80% de trabajos prácticos aprobados  
1(un) parcial aprobado con nota igual o superior a 4(60% de las consignas resueltas), o el recuperatorio pertinente o el global integrado.  
Condiciones para rendir libre  
Examen escrito con cuestionario a desarrollar sobre las unidades descriptas en el programa de  
Contenidos. Una vez aprobado este examen pasará a una instancia oral en la que expondrá la gestión de paquetes turísticos.

**Articulación de recursos de las actividades en bimodal**

Actividades presenciales	Actividades virtuales
<p>PAD: Activación de conocimientos vertidos en SIC, EC, AGT1 y HTL1 para integración de conceptos comunes. Recurso: show de imágenes para identificar actividad, conceptos, legislación y procesos comunes. La organización de elementos textuales y visuales como gráficos e imágenes para componer y narrar en poco espacio una unidad de información sobre un tema concreto. Despeje de dudas y casos prácticos de la teoría vertida en las calses sincronicas y asincronicas</p>	<p>Aula invertida: Introducción de conceptos Clase Sincrónica: videos explicativos de apoyo, armado de tramas conceptuales en aplicaciones como Canva, genially, flipity Clases Asincrónicas: para desarrollo de temas de las unidades curriculares</p>
<p>Ejemplos de actividades virtuales y presenciales Quiz de Flipity: <a href="https://www.flippity.net/qs.php?k=1mU81EKBFT5Cjt2ISYBngh4ZfQBo7vqYiA3iLt_sLLMs">https://www.flippity.net/qs.php?k=1mU81EKBFT5Cjt2ISYBngh4ZfQBo7vqYiA3iLt_sLLMs</a> Presentación en canva del tema introductorio: La Razón de ser de una Agencia de Viajes Cotización de productos turísticos (canva.com) Lectura de artículos en revistas y diarios digitales para clases presenciales: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=psVNswB0gvk">https://www.youtube.com/watch?v=psVNswB0gvk</a> ¿Cómo mide la inflación el INDEC? (ambito.com)</p>	
<p>JTP: casos prácticos de interacción entre una AGT, un HTL y un cliente. Combinaciones de paquetes que impliquen aplicar IVA, modificar tarifarios por inflación</p>	<p>Uso de los recursos disponibles en el aula virtual Moodle provista por la facultad: H5P, formularios, encuestas, pizarras colaborativas, mapas conceptuales, etc</p>





y cambio de divisas.	
Actividades virtuales y presenciales: Resolución de casos prácticos, lectura de artículos en revistas de la actividad, videos y reportajes Aula Moodle: foros de participación obligatoria, quiz para fijar temas.	

**Recursos digitales seleccionados**

a) Aplicación de videoconferencia (VC) para clases sincrónicas Aplicación para videoconferencia: Zoom con transmisión en Youtube. Zoom es muy popular y está disponible en línea. Precisa instalación, pero es una herramienta de buen funcionamiento aun en su versión gratuita El link de acceso se comparte dentro del aula, pero la VC se crea y desarrolla por fuera de Moodle, Se puede acceder desde cualquier dispositivo que tenga instalada la aplicación. Permite compartir: Micrófono, audio, cámara, escritorio para compartir software, pizarra virtual, estados y reacciones, chat y archivos a través de chat, fondo virtual y filtros. Además, el anfitrión puede administrar permisos para compartir de los participantes, la sala puede tener contraseña y sala de espera, se puede grabar la sesión, y descargarla apenas finaliza la VC y permite crear sala de grupos. Puede ser ensamblada con el canal de You Tube para transmisión en vivo y para generar un link de transmisión para que la VC esté disponible en la red para ser consultada cuando se requiera.

• Dispositivos: el docente está dotado de una computadora conectada a Wifi con un ancho de banda que le permite transmitir sin cortes, Cámara, micrófono, auriculares, notebook, webcam, celular, internet, en excelente funcionamiento. Los alumnos precisan un dispositivo celular, tablet, netbook, notebook o PC que esté conectado a internet o con datos suficientes para soportar la duración del encuentro más la aplicación zoom instalada.

• Momento para la transmisión: Clase introductoria y de desarrollo. Duración: 1 hora 30 minutos.

aula Inter cátedra. Fijación de conceptos. Despeje de dudas e integración de saberes.

• Propósito: motivar, interesar y alentar a los alumnos a trabajar en los temas y actividades del curso para posteriormente planificar las siguientes actividades y tareas basados en las respuestas y dominio del tema. (Moore, 1993) Propósito de las VC: fomentar el trabajo colaborativo. Resaltar la importancia de integrar conceptos

• Diseño del guion: Especifica Día y Horario / Tema / Tipo de VC / Duración de cada parte (Presentación - Desarrollo - Cierre). Presentación del equipo docente en cada caso. Archivos de soporte. Preparar los archivos y/o enlaces que se compartirán durante las VCs

• Duración de los encuentros: clase Teórica: 1.30 mins// clase práctica: 2 hs

• Destinatario y participantes de las Videoconferencias: Equipo Docente: Profesor Adjunto y jefe de Trabajos Prácticos. Alumnos inscriptos en SIU y matriculados en el Aula Moodle. Equipos docentes de las cátedras invitadas

**BIBLIOGRAFÍA BÁSICA**

TITULO	AUTOR	EDITORIAL	AÑO DE EDICIÓN
Agencias de Viajes. Operación y plan de negocios. Miguel Ángel Acerenza. Editorial Trillas. 2010.			





Agencias de Viajes. Características generales. Miguel Ángel Acerenza.  
Evolución de la intermediación turística tras la aparición de las TIC en el sector. Ainara Rodriguez Zulaica y cols. 2016.  
Turismo: IVA, ganancias e ingresos brutos. Miriam Campastro. Editorial Errepar. 2007  
Nélida Chan. "Circuitos Turísticos Programación y Cotización". Librerías Turísticas. Bs.As. 1994.  
Miguel Ángel Acerenza, "Agencias de viajes: Organización y Operación". México DF, Trillas, 1990.  
Wallingre, Noemí, Toyos, Mónica "Diccionario de Turismo, Hotelería y Transportes". Universidad del Salvador, marzo 2010.  
La Industria del Transporte en la Argentina. Su vinculación con el desarrollo del turismo. Miguel Kiguel y cols. Cámara Argentina de Turismo. 2010  
Elementos del turismo. Renato Quesada Castro. Universidad estatal. 2005  
OMT. Comercio electrónico y turismo: guía práctica para destino y empresas. Madrid. 2001.  
Zavalia: "Código Aeronáutico". Editorial Zavalia. Bs. As. 1.979  
Leyes Nacionales y decretos vigentes:  
1. LEY NACIONAL DE TURISMO N°25.997. SECTUR. 2005  
2. DECRETO 1297/06. Reglamenta la Ley Nacional de Turismo.  
3. LEY 18.829/70. LEY DE AGENTES DE VIAJES.  
4. DECRETO N° 2182/72  
5. RES. 156/2003  
6. LEY DE TURISMO ESTUDIANTIL N°25.599/02. TURISMO ESTUDIANTIL. MOD. LEY 25.599  
7. LEY 19.918 CONVENIO DE BRUSELAS. CONTRATO DE PASAJE.  
8. LEY 17.285/72 CODIGO AERONÁUTICO.  
9. LEY 20.094 /80. LEY DE LA NAVEGACION.  
10. DECRETO 958/92 TRANSPORTE AUTOMOTOR.  
11. ley 25.643/02. TURISMO ACCESIBLE.  
12. LEY 24.240/93. DEFENSA DEL CONSUMIDOR.

**BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA**

AUTOR	TITULO	EDITORIAL	LUGAR Y AÑO DE EDICIÓN
• IATA,	Manual de Emisión.	Buenos Aires	2004.
• Martín Rojo	Inmaculada. "Dirección y Gestión de Empresas del Sector Turístico.	2001	
• Wallingre, Noemí.	"Transporte Carretero argentino".	Editorial CPC.	3era edición. Buenos Aires, 1999.
• Isabel Milió Balanzá.	"Diseño y comercialización de productos turísticos Locales y Regionales".	Madrid, Thompson,	2004.
• Guías turísticas	YPF.		
• Páginas web	de las secretarías de turismo de cada provincia y de la nación.		
• Otras páginas web			





129-23

**ACTIVIDADES EXTRAORDINARIAS (trabajos de campo)**

Titulo	Propósitos/objetivos	Duración de la actividad	Equipo de trabajo
Reconocimiento del espacio turístico en Cafayate	Reconocimiento de la oferta emisiva y receptiva de las agencias de viajes habilitados en Cafayate	4 hs aproximadamente	Equipo docente de agencia II
Trabajo de campo "El Paso"	Evaluación de un circuito incipiente, planificación y cotización. "Circuito el Paso" a 23 km de Cafayate. trekking	6 hs aproximadamente	Equipo docente de Agencia II

Cronograma de actividades		
Semana 1 a 3	Presentación de la materia, activación de conocimientos, introducción y desarrollo de temario para unidad I. Trabajos prácticos de investigación, exposiciones orales, manejo y uso de recursos impresos y digitales.	Responsable: equipo docente de agencia de viajes II
Semana 4 a 7	Introducción y desarrollo de temario para unidad II Trabajos prácticos de investigación, exposiciones orales, manejo y uso de recursos cartográficos impresos y digitales.	Responsable: equipo docente de agencia de viajes II
Semana 8	Evaluación Parcial	JTP
Semana 9 a 11*	Desarrollo de unidades III y IV. Trabajos prácticos de investigación, exposiciones orales, trabajo de campo, redacción de informes impresos y digitales.	Responsable: equipo docente de agencia de viajes II
Semana 12	Evaluación Parcial	JTP
Semana 13	Recuperatorio	JTP
Semana 13	Instancias finales de la cátedra. Consultas y apoyo académico.	Responsable: equipo docente de agencia de viajes II

**CLASES DE CONSULTA**

	Horario	Periodicidad	Responsable	Lugar
Sábados	12 a 13 hs	semanal	Karina Albarracín	Cafayate





Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas,  
Jurídicas y Sociales

"1983-2023 – 40 años de Democracia en Argentina"

129-23

Lunes	hs	Semanal	Samantha Fernandez	Cafayate
Miércoles y viernes	19 a 20 hs	Semanal	Karina Albarracín	On -line

<b>REUNIONES DE CATEDRA</b>				
Miércoles	16 a 18 hs	quincenal	Karina Albarracin	

<b>DISTRIBUCION HORARIA SEMANAL DEL EQUIPO DOCENTE</b>				
Docente	Docente	Investigación	Gestión	Extensión
Sábados	Teoria (Karina Albarracin)	03 hs semanales	02 hs semanales	03 hs semanales
Lunes	Practica (Samantha Fernandez)			

<b>ACTIVIDADES DE EXTENSIÓN Y/O SEMINARIOS</b>		
Tipo de Actividad	Responsables	Fecha y lugar de Ejecución
Proyecto de Extensión: Conectá y hablá inglés en los Calchaquies	Lic. Karina Albarracín y Lic. Rosa Barrientos	29 de agosto al 09 de noviembre de 2022.

Esp. Teodolina I. Zurbriggen  
Sec. de Investigación y Extensión  
de Cs. Económicas, Jcs. y Soc. - UNSa



Mg. ANGÉLICA ELVIRÁ ASTORGA  
VICE DECANA  
Fac. de Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNSa