



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales

Salta, 25 AGO 2025

RESOLUCIÓN DECECO N°: 0711-25

EXPEDIENTE N°: 6588/24

VISTO: Los Contenidos Programáticos y la Planificación Anual, de la asignatura "Agencia de Viajes II", del segundo cuatrimestre de segundo año, de la carrera Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo, Plan de Estudios 2013, que se dicta en la Extensión Áulica Cafayate, de esta Facultad, para el Período Lectivo 2025, presentados por la Profesora Sandra Karina ALBARRACÍN, y;

CONSIDERANDO:

Que la propuesta presentada cumple con las normativas vigentes de aplicación:

- Resolución N° 521/13 del Consejo Superior, que aprueba el Plan de Estudios 2013, de la carrera Tecnicatura Superior en Gestión de Turismo, que se dicta en la Extensión Áulica Cafayate de esta Unidad Académica.
- Resolución CD-ECO N° 387/23 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 a fs. 52 del Expediente de referencia, obra Despacho N° 310/25 de la Comisión de Docencia, Investigación y Disciplina, donde aconseja la aprobación, para el Período Lectivo 2025, de los Contenidos Programáticos y la Planificación Anual, de la asignatura "Agencia de Viajes II", de la carrera Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo, Plan de Estudios 2013 que se dicta en Extensión Áulica Cafayate.

Que el Art. 117, inc. 8 de la Resolución A. U. N° 01/23 –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 N° 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,
LA DECANA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
JURÍDICAS Y SOCIALES
RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- APROBAR los Contenidos Programáticos, de la asignatura "Agencia de Viajes II", del segundo cuatrimestre de segundo año, de la carrera Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo, Plan de Estudios 2013, que se dicta en la Extensión Áulica Cafayate, de esta Unidad Académica, para el Período Lectivo 2025 presentada por la Profesora Sandra Karina ALBARRACÍN, que obran como Anexo I, de la presente Resolución.

ARTÍCULO 2°.- APROBAR la Planificación Anual de la asignatura "Agencia de Viajes II", del segundo cuatrimestre de segundo año, de la carrera Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo, Plan de Estudios 2013, que se dicta en la Extensión Áulica Cafayate de esta Unidad Académica, para el Período Lectivo 2025, presentada por la Profesora Sandra Karina ALBARRACÍN, que obra como Anexo II de la presente Resolución.

ARTÍCULO 3°.- 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/vvj

Cra. ROSALIA HAYDÉE JAIME
Secretaria de As. Académicos
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - U.N.Sa.



Cra. MARIA ALEJANDRA NAVAS
VICEDECANA
Fac. Cs. Económicas, Jurídicas y Sociales - U.N.Sa.



ANEXO I
CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS

0711-25

Asignatura:	AGENCIA DE VIAJES 2
Carrera(s):	Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo
Sede:	Regional Cafayate
Período Lectivo:	2025
Plan de Estudios:	2013
Año de la carrera:	Segundo año
Cuatrimestre:	Segundo cuatrimestre
Carga horaria total:	60 horas
Carga horaria semanal:	4 horas

EQUIPO DOCENTE

Docente	Categoría	Dedicación
Sandra Karina Albarracín	Prof. Adjunto	Simple
Samanta Ivone Fernandez	Jefe de Trabajos Prácticos	Simple

INTEGRACIÓN DE LA ASIGNATURA EN EL PLAN DE ESTUDIOS

Contenidos Mínimos aprobados en el Plan de Estudios

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.)

Vinculación e integración con las asignaturas y/o módulos correlativos.

La cátedra de Agencias de viajes 2, pretende desde su concepción primera fortalecer y ampliar 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 año de la carrera. Auxilia a las cátedras de Seminario de práctica profesional, Diseño de circuitos y Comercialización de tercer año de la Tecnicatura. Es menester de esta cátedra, transformar la habilidad en competencia para la cotización de productos 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 económica en el contexto actual lo permitiera trabajos de campo para fijar los conceptos teóricos. En el presente cambio de gobierno en la Argentina con la derogación de la ley de Agencias de Viajes 18829, el escenario cambia nuevamente y una nueva transformación inicia su curso.

Justificación de la asignatura para el Plan de estudios y el perfil y ejercicio profesional

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, el que 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 a 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 cátedra 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.

OBJETIVOS

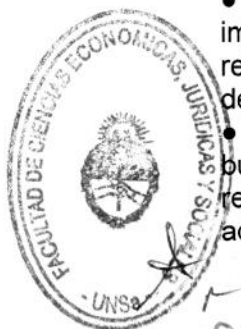
Objetivo General

Desarrollar la capacidad de transformar las habilidades en competencias para manejar eficientemente el departamento de operaciones de una agencia de viajes, empapado de los cambios de tendencias en el entorno político -económico actual sino en la evolución tecnológica para sintetizar las operaciones manuales logrando eficiencia y celeridad en la venta y operación del servicio turístico.

Objetivos Específicos

Que el alumno logre:

- 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, dado que 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
- Saber tomar decisiones y ser independiente para la resolución de casos prácticos en busca de la competencia necesaria para vender lo que el pasajero requiere 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 organizar de manera pertinente el departamento de operaciones de una agencia de viajes.

PROGRAMA DE CONTENIDOS (ANALÍTICO Y DE EXAMEN)

Unidad 1: Sistemas de Gestión de una Agencia de viajes

La función operativa. Administración y contabilidad. Vínculos con las distintas áreas de una Av Utilidades para la agencia. Consideraciones para la cotización y armado de tarifas de productos turísticos. Mercado de divisas, tipo de cambio y turismo. Inflación Facturas y contratos de locación de servicios. Impuestos. Elección de proveedores. OTAs. El proceso sistémico de la venta. y post venta. Central de reservas: venta directa y servicio a mayoristas.

Unidad 2: Mercado Turístico y Tendencias

El mercado actual de las agencias de viajes. Análisis de demanda: ¿Qué compra el cliente? ¿Cuándo, cómo, por qué y con quién viaja? Análisis de la Oferta: Turismo Emisivo y Receptivo en Salta. Tipos de paquetes turísticos: Productos/servicios/experiencias. Identificación de circuitos regulares, programados y privados. Segmentos más vendidos en el NOA. Alojamiento y otros servicios. Ley de Bases y ley de alquileres Tendencias: Turismo accesible. Turismo Rural Comunitario. Turismo Activo y la gestión de riesgos en turismo. DNU 70/23 tiempo compartido y turismo estudiantil.

Unidad 3: Gestión y Cotización de Transporte

Tipos de tarifas en transporte (públicas – netas o negociadas). Transporte Aéreo: Programa de pasajeros frecuentes. Compañías Aéreas que operan hacia y desde Argentina. Aeropuerto Güemes. DNU 70/23 y apertura de cielos. Transporte Terrestre: Ferrocarril. Pases y tarifas. Trenes. Combinaciones y documentación. Automóvil: alquileres, condiciones, seguros y tarifas. Cruceros: características y tarifas. Reservas online. AMADEUS, GALILEO, SABRE, PNR y aplicación práctica de reservas.

Unidad 4: Cotización y Tarifarios

Selección y evaluación de prestadores según perfil de la Av y perfil del cliente. El negocio inmobiliario y las AV. Cotización de servicios turísticos. Servicios auxiliares: excursiones, entradas a atractivos y eventos artísticos/deportivos, guías y coordinadores, etc. Asistencia del viajero. Servicios adicionales. Confección de Tarifarios. Cotización de productos sueltos y productos combinados Precio. Tipos de Precios.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

AUTOR	TITULO	EDITORIAL	Lugar y año de edición
Miguel Ángel Acerenza.	Funcionamiento y organización institucional del turismo. "Agencias de viajes"- Características generales	Editorial Trillas	Mexico, 2006
Miguel Ángel Acerenza.	Agencia de viajes. Operación y plan de negocios	Editorial Trillas.	Mexico, 2010
Nélida Chan.	Circuitos turísticos. Programación y cotización	Editorial Ediciones turísticas. 4ta edición	Buenos Aires, 2011
Miriam Campastro.	Turismo: IVA, Ganancias e ingresos brutos	Editorial Errepar.	Buenos Aires, 2007





BIBLIOGRAFÍA BÁSICA			
AUTOR	TÍTULO	EDITORIAL	Lugar y año de edición
Pablo Cohen	Tecnología y agencias de viajes	Macchi	Buenos Aires, 2005
Cristale, Marcelo-Ferrari, Fernando	"Técnicas de Ventas para Agentes de Viajes"	Fundación Proturismo	Buenos Aires, 2010
Saldaña Calderón, María de Lourdes	"Estructura y administración de agencias de viajes"	Red Tercer Milenio	Madrid, 2013

OTRAS PUBLICACIONES

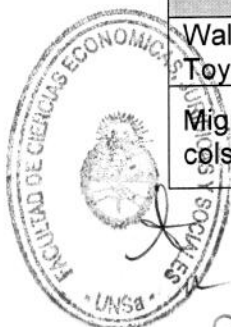
- Philip Kotler. Marketing turístico. Diseño y gestión para productos turísticos Editorial Pearson. 2011
- Verónica Anahí González. Tesis de grado. UNLP. Transporte Ferroviario y turismo
- Apuntes de cátedra.
- Evolución de la intermediación turística tras la aparición de las TIC en el sector. Ainara Rodríguez Zulaica y cols. 2016.
- Libro Promocional de Salta. Ministerio de turismo y deportes de Salta. Tomo 1 y 2
- Ley provincial de Turismo 7045/99
- LEY NACIONAL DE TURISMO N°25.997.
- LEY DE TURISMO ESTUDIANTIL N°25.599/02.
- LEY 19.918 CONVENIO DE BRUSELAS. CONTRATO DE PASAJE.
- LEY 17.285/72 CÓDIGO AERONÁUTICO.
- LEY 20.094 /80. LEY DE LA NAVEGACIÓN.
- DECRETO 958/92 TRANSPORTE AUTOMOTOR.
- Ley 25.643/02. TURISMO ACCESIBLE.
- DNU 70/2023
- Ley de bases y puntos de partida para la libertad de los argentinos.

SITIOS WEB PARA TRABAJO COLABORATIVO

www.turismo.gov.ar
www.flippity.com
www.kahoo.com
www.whiteboards.fi
www.jamboard.com
www.canva.com
www.genially.com
www.cmap.com

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

AUTOR	TÍTULO	EDITORIAL	Lugar y año de edición
Wallingre, Noemí, Toyos, Mónica	Diccionario de Turismo, Hotelería y Transportes	Universidad del Salvador.	Buenos Aires, 2010
Miguel Kiguel y cols..	La Industria del Transporte en la Argentina. Su vinculación con el desarrollo del turismo	Cámara Argentina de Turismo	Buenos Aires, 2010





BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA			
AUTOR	TÍTULO	EDITORIAL	Lugar y año de edición
OMT.	Comercio electrónico y turismo: guía práctica para destino y empresa	OMT	Madrid. 2001.

ESTRATEGIAS Y MODALIDADES DE ENSEÑANZA
(Marcar con una x las utilizadas)

Clases expositivas	X	Análisis de textos	X
Aula Taller	X	Problematización	x
Trabajo Individual	X	Resolución de ejercicios	X
Trabajo en grupos de pares	X	Resolución de situaciones problemáticas	x
Exposición oral de alumnos	X	Estudio de casos	x
Debates		Análisis de incidentes críticos	x
Diseño y ejecución de proyectos		Ejercicios de simulación	x
Seminarios-Monografías		Prácticas en Instituciones	
Clases virtuales	X	Visitas guiadas	
Otras: especificar: Salidas de campo			

REGLAMENTO DE CÁTEDRA

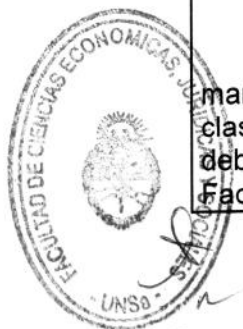
ORGANIZACIÓN DEL ÁREA CURRICULAR

Con referencia a lo explicitado en la Res. CS 521/13 que aprueba la semipresencialidad por cuestiones presupuestarias, se organizó el presente documento con base en la bimodalidad, asegurando la presencialidad en un 50%, es decir un miembro del equipo docente en modalidad presencial y uno en modalidad virtual según se acordó con las autoridades de la Facultad para las unidades académicas regionales como consecuencia del contexto económico actual y por cuestiones presupuestarias que afectan a la Universidad. Por tanto, 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.

METODOLOGÍA DE DICTADO DEL ÁREA CURRICULAR

El dictado de este espacio curricular será bimodal, prestando especial cuidado en mantener la instancia presencial del equipo docente una vez a la semana alternado con una clase virtual. con el trabajo de los estudiantes dentro y fuera del horario de clase. Los alumnos deberán subir sus actividades al espacio correspondiente en la Plataforma MOODLE de la Facultad. Asimismo, la bibliografía y los trabajos a realizar se encontrarán disponibles en





formato papel para quienes así lo requieran. Se fijará un horario para las clases teórico-prácticas virtuales desarrolladas desde la plataforma zoom.

El primer encuentro es orientador y en él se informa sobre:

- la manera de trabajar en la materia,
- los contenidos generales a abordar durante el dictado de las clases,
- la importancia y necesidad de la asistencia a clases,
- los objetivos a lograr y los requisitos para promocionar o regularizar,
- los criterios y formas de evaluación, y
- las modalidades de consultas, que serán ofrecidas (presenciales en la facultad y vía e-mail) y se presentan a los docentes de la cátedra, que son los tutores responsables de estos espacios.

Además, durante este primer encuentro se dará inicio a la unidad 1 del programa de la asignatura previa activación de conocimientos de la cátedra precedente Agencia de viajes 1

En las clases siguientes tanto presenciales como virtuales: se realizará el dictado paulatino de los contenidos, priorizando las clases presenciales para la práctica de resolución de casos los cuales serán siempre ilustrados con ejemplos vinculados al área de estudio de los alumnos. Las actividades que realizarán los estudiantes, requieren de:

- El reconocimiento y aplicación de las técnicas de cotización de productos turísticos.
- La resolución exitosa de casos prácticos, que plantean ejercicios problemáticos propios de la cotización de servicios:
 - Estrategias de análisis de crecimiento económico
 - Estrategias de fijación de precios (costos por absorción)
 - Estrategias de cotización apoyadas en la tecnología
 - Estrategias de monitoreo de cambios económicos en el contexto actual
- Laboratorio de informática y redes sociales
- La aplicación de técnicas de transaccional tracking para fidelizar clientes.
- La combinación de servicios de transporte, alojamiento y ocio para paquetes emisivos.
- La confección de tarifarios que sintetizen el proceso de cotización
- La utilización del registro correcto y el léxico académico de la especialidad.

Además, durante el dictado de este espacio curricular, se plantea desarrollar en los estudiantes las siguientes actitudes;

- Reconocimiento activo de la importancia y transversalidad de esta asignatura con las otras que conforman el plan de estudio.
- Responsabilidad y compromiso en el estudio y el cumplimiento de las actividades académicas.
- Respeto por la normativa que impone el lenguaje académico tanto en la escritura como en la oralidad.
- Auto-reflexión sobre las estrategias usadas tanto para la venta de servicios turísticos y la responsabilidad que esta implica en el mercado laboral
- Cuidado del material de estudio propio, ajeno y de la institución

DISTRIBUCIÓN DE LA CARGA HORARIA SEMANAL

La asignatura se dicta los días lunes, 2 horas de carga práctica y los días miércoles 2 horas con carga teórica para dar cumplimiento a las 60 horas cuatrimestrales. Las evaluaciones formales también se llevarán a cabo en esos días en modalidad presencial.

MODALIDAD DE FINALIZACIÓN DE LA ASIGNATURA

Este espacio curricular puede promocionarse, regularizarse, o el alumno puede optar por rendir un examen final en condición de alumno libre.

CRITERIOS y SISTEMA DE EVALUACIÓN

Evaluación formativa: se lleva a cabo en forma permanente en las consultas y durante las clases. Es importante la participación activa de los estudiantes.



Evaluación sumativa: consiste de dos exámenes parciales con sus correspondientes exámenes recuperatorios, que se desarrollan en un tiempo máximo de 2 horas. A su vez, todos los estudiantes deberán, indefectiblemente, haber presentado todos los trabajos prácticos y aprobado el 80%. La falta de presentación de estos pre-requisitos a los parciales, implica que el estudiante obtenga la condición de alumno libre.

Las actividades que incluyen los exámenes son teórico-prácticas, del mismo tipo de las que se resuelven en los trabajos prácticos. Los contenidos a evaluar están debidamente especificados en el cronograma de actividades para el área curricular.

Para tener acceso al recuperatorio de cada examen parcial, los alumnos deben haber asistido al examen parcial. Aquellos que estuvieran ausentes en los parciales sólo serán aceptados en los recuperatorios con la debida justificación comprobable por constancia de trabajo o salud, comunicada con antelación al Profesor Adjunto de la materia. Esta autoridad analizará cada caso particular y decidirá la aceptación de estos alumnos en el recuperatorio.

REGLAMENTO PARA OBTENER LA REGULARIDAD

Para regularizar esta asignatura, los alumnos deben cumplimentar:

- 80% de asistencia a clases,
- 80% de presentación de sus trabajos en la Plataforma Moodle,
- Resolución de casos prácticos y foros de participación obligatoria.
- aprobar los dos exámenes parciales del cuatrimestre o sus respectivos recuperatorios con una calificación mínima de 4(cuatro) que implica el 60% del examen resuelto de manera correcta.

Los alumnos regulares deberán rendir examen final.

REGLAMENTO PARA OBTENER LA PROMOCIÓN

Para promocionar esta asignatura, los alumnos deben cumplimentar:

- Los requisitos de correlatividad,
- 90% de asistencia a clases,
- 90% de presentación y aprobación de sus trabajos en la Plataforma Moodle,
- Aprobar los dos exámenes parciales del cuatrimestre o sus respectivos recuperatorios con una calificación mínima de 7 (siete) equivalente al 76% del examen resuelto de manera correcta.

Los alumnos promovidos quedan exentos de rendir el examen final, y su nota de promoción resultará del promedio redondeado de las calificaciones obtenidas en los exámenes parciales. Para poder acceder a los recuperatorios, en caso de querer llegar a una nota de promoción, los estudiantes, primeramente, deben comunicarles a los docentes sobre su decisión de recuperar además de haber realizado el examen parcial correspondiente.

EXAMEN FINAL ESCRITO PARA ALUMNOS REGULARES

Se aprueba con una calificación de 4(cuatro), equivalente al 60% de las consignas bien resueltas o más. Las actividades incluidas son del tipo de aquellas que realizaron los alumnos en sus trabajos prácticos y exámenes parciales.

EXAMEN FINAL ESCRITO Y ORAL PARA ALUMNOS LIBRES

Se aprueba con una calificación de 4(cuatro) o más. La parte escrita del examen para alumnos libres incluye el mismo tipo de actividades que las del examen para los regulares de unidades 1 y 2. La parte oral, por su parte, consiste de una ponencia de no más de 15 minutos mediante la cual los estudiantes deberán demostrar el manejo de lo estudiado en unidades 3 y 4. Esta exposición deberá estar correctamente estructurada, y acompañada de una apoyatura visual acorde a su ponencia. Para tener acceso a la instancia oral, el alumno libre debe aprobar previamente el examen escrito. Desaprobar una u otra instancia implica reprobado todo el examen.





PROCESOS Y SISTEMA DE EVALUACIÓN

DE LA ENSEÑANZA

La revisión de los diferentes aspectos del dictado de este espacio curricular y las dificultades que pueden surgir en los estudiantes durante el estudio de los distintos temas y en la resolución de las actividades asignadas, se evaluará en los encuentros presenciales mediante:

- Clases de consultas presenciales
- Prácticas de casos prácticos de problematización
- Solución en conjunto de los TP tras la presentación de los mismos
- Las clases de consultas virtuales tras los exámenes parciales se realizarán tras la comunicación de la nota después de los dos exámenes parciales, que, junto con lo antes listado, posibilitará analizar el instrumento de evaluación y sus objetivos en cuanto al nivel de cumplimiento de lo programado, de los recursos y técnicas utilizadas, de eficacia de la metodología de enseñanza y la aprehensión lograda.

DEL APRENDIZAJE

El proceso de aprendizaje de los contenidos curriculares será medido a partir de la evaluación formativa y la evaluación sumativa, teniendo en cuenta los siguientes instrumentos de evaluación:

- Activación de conocimientos, que permitirá corroborar qué lo aprendido en la cátedra de Agencia de viajes 1, le dé la solvencia necesaria al alumno para continuar con los contenidos previstos para Agencias de Viajes 2
- Trabajos prácticos, casos de problematización, exámenes parciales y sus respectivos recuperatorios, los que brindarán un panorama general del aprendizaje (la calificación obtenida) de cada alumno, sino también de las estrategias metacognitivas, cognitivas y sociales que aplican los estudiantes en el proceso de transformación de habilidades a competencias.
- La salida de campo, que le permitirá al alumno auto visualizarse como turista para evaluar la pericia que precisa como futuro prestador para desarrollar los servicios al cliente y la gestión de riesgos del mismo.



Cra. ROSALIA HAYDÉE JAIME
Secretaria de As. Académicos
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - U.N.Sa.

Cra. MARIA ALEJANDRA NAVAS
VICEDECANA
Fac. Cs. Económicas, Jurídicas y Sociales - U.N.Sa.



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales

ANEXO II
PLANIFICACIÓN ANUAL 0711-25

Asignatura: Agencia de Viajes 2
Carrera(s): Tecnicatura Universitaria en Gestión de Turismo
Sede: Regional Cafayate
Período Lectivo: 2025
Plan de Estudios: 2013
Año de la carrera: Segundo año
Cuatrimestre: Segundo cuatrimestre
Carga horaria total: 60 horas
Carga horaria semanal: 4 horas

EQUIPO DOCENTE

Docente Categoría	Dedicación
Sandra Karina Albarracín - Profesor Adjunto	Simple
Samantha Ivonne Fernández - Jefe de Trabajos Prácticos	Simple

PROGRAMA DE TRABAJOS PRÁCTICOS

Trabajo Práctico N° 1: Proceso de Venta y su Documentación
Contenidos: Diseño de Condiciones Generales de Venta y Reserva. Documentación y formularios utilizados. Objetivos específicos: Que el alumno conozca las principales reglamentaciones y usos del área operativa en una agencia de viajes. Que el alumno diseñe y emplee la documentación correspondiente para la reserva de un producto turístico.
Trabajo Práctico N° 2: Estudio de Caso de Agencia de Viajes, Dólar e inflación
Contenidos: Mercado de divisas, tipo de cambio e inflación para las agencias de Viajes en el contexto actual. Objetivos específicos: Que el alumno reflexione acerca del contexto actual en relación a las repercusiones en el sector turístico en general y en las agencias de viajes en particular. Que el alumno identifique las oportunidades y ventajas para una agencia de viajes en los distintos contextos.
Trabajo Práctico N° 3: Perfil del turista en Salta y Cafayate
Contenidos: Análisis de Demanda y tendencias Objetivos específicos: Que el alumno analice los datos estadísticos y oficiales del sector. Que el alumno elabore un perfil de demanda para sus propios productos Que el alumno identifique las nuevas tendencias de la demanda en el sector.
Trabajo Práctico N° 4: Nueva Oferta Turística en Salta
Contenidos: Análisis de la Oferta: Turismo Emisivo y Receptivo en Salta. Segmentos más vendidos en el NOA. Tendencias: Turismo accesible. Turismo Rural Comunitario. Turismo Activo y la gestión de riesgos en turismo. Objetivos específicos: Que el alumno conozca la oferta turística de las agencias de Viajes en la provincia y en la localidad de Cafayate. Que el alumno identifique las nuevas tendencias de la oferta en el sector Que el alumno conozca la complejidad en las nuevas tendencias en relación a la accesibilidad, la gestión de Riesgos y la gestión comunitaria.
Trabajo Práctico N° 5: Sistemas de Reservas de transporte en Argentina





0711-25

Contenidos: Tipos de tarifas en transporte (públicas – netas o negociadas). Transporte Aéreo. Transporte Terrestre: Ferrocarril. Pases y tarifas. Automóvil: alquileres, condiciones, seguros y tarifas. Reservas online.

Objetivos específicos: Que el alumno conozca los distintos sistemas de venta y reserva de los transportes en Argentina Que el alumno conozca las condiciones, seguros y tipos de tarifas de las reservas disponibles para la contratación de transporte

Trabajo Práctico N° 6: Cotización y Tarifario de una agencia de Viajes

Contenidos: Cotización de servicios turísticos. Confección de Tarifarios. Cotización de productos sueltos y productos combinados Precio. Tipos de Precios.

Objetivos específicos: Que el alumno aprenda a cotizar productos turísticos Que el alumno aprenda a confeccionar un tarifario de una agencia de Viajes

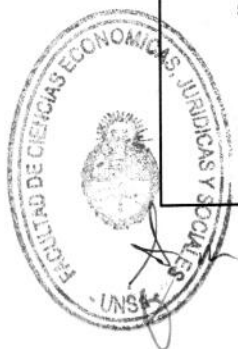
HORARIOS DE CLASES

HORARIOS DE CLASES POR ZOOM (Optativo)

Clases	Comisión N°	Docente	Días	Horario
TEÓRICO -	Única	Sandra Karina Albarracín	A definir	A definir
PRÁCTICA	Única	Samanta Ivone Fernández	Lunes	19 a 21 hrs.

DISTRIBUCIÓN DE LA CARGA HORARIA

SEMANA N°	FECHA	CLASES TEÓRICO-PRÁCTICAS
		TEMA
1	11/8/2025 Virtual	Práctica: Presentación del equipo docente y reglamento de la cátedra. Pautas de comunicación y consulta. Activación de conocimientos.
	13/8/2025 Presencial	Teórica: Unidad 1: La función operativa Administración y contabilidad. Vínculos con las distintas áreas de una Av Utilidades para la agencia. Consideraciones para la cotización y armado de tarifas de productos turísticos.
2	18/8/2025 Presencial	Práctica: Condiciones Generales de Venta y Reserva.
	20/8/2025 Virtual	Teórica: Mercado de divisas, tipo de cambio y turismo. Inflación. Facturas y contratos de locación de servicios. Impuestos. Elección de proveedores
3	25/8/2025 Virtual	Práctica: Estudio de Caso de Agencia de Viajes, dólar e inflación
	27/8/2025 Presencial	Teórica: OTAs. El proceso sistémico de la venta. y post venta. Central de reservas: venta directa y servicio a mayoristas.
4	01/9/2025 Presencial	Práctica: Documentación y formularios utilizados en el sistema de venta y reserva.
	03/9/2025 Virtual	Teórica: Unidad 2: El mercado actual de las agencias de viajes. Análisis de demanda: ¿Qué compra el cliente? ¿Cuándo, cómo, por qué y con quién viaja? Análisis de la Oferta: Turismo Emisivo y Receptivo en Salta.
5	08/9/2025 Virtual	Práctica: Análisis de Demanda y tendencias en Salta y Cafayate
	10/9/2025 Presencial	Teórica: Tipos de paquetes turísticos: Productos/servicios/experiencias. Identificación de circuitos regulares, programados y privados. Segmentos más vendidos en el NOA. Alojamiento y otros servicios. Ley de Bases y ley de alquileres.





Universidad Nacional de Salta



0711-25 Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales

6	15/9/2025	Feriado por la fiesta del Milagro
	17/9/2025 Virtual	Teórica: Tendencias: Turismo accesible. Turismo Rural y Comunitario. Turismo Activo y la gestión de riesgos en turismo. DNU, tiempo compartido y turismo estudiantil.
7	22/9/2025	Turno especial de exámenes
	24/9/2025	
8	29/9/2024 Presencial	Práctica: Análisis de la Oferta. Manual Activa. Las tendencias de la nueva oferta turística en Salta.
	01/10/2025 Virtual	Teórica: unidad 3: tipos de tarifas en transporte (públicas – netas o negociadas). Transporte Aéreo: Programa de pasajeros frecuentes. Compañías Aéreas que operan hacia y desde Argentina. Aeropuerto Güemes. DNU y apertura de cielos.
09	06/10/2025 Virtual	Práctica: sistemas de venta y reserva de los transportes en Argentina, casos concretos. Repaso parcial
	08/10/2025 Presencial	Primer examen parcial- unidades 1 y 2
10	13/10/2025 Presencial	Práctica: Feedback examen parcial. sistemas de venta y reserva de los transportes en Argentina, casos concretos
	15/10/2025 Virtual	Teórica; Transporte Terrestre: Ferrocarril. Pases y tarifas. Trenes. Combinaciones de documentación. Automóvil: alquileres, condiciones, seguros y tarifas. Cruceros: características y tarifas. Reservas online. AMADEUS, GALILEO, SABRE, PNR y aplicación práctica de reservas.
11	20/10/2025 Virtual	Práctica: Armado de un producto turístico.
	22/10/2025 Presencial	Teórica: Unidad 4 Selección y evaluación de prestadores según perfil de la Av y perfil del cliente. El negocio inmobiliario y las AV. Cotización de servicios turísticos
12	27/10/2025 Presencial	Práctica: Elaboración de un tarifario de una agencia de viajes
	29/10/2025 Virtual	Teórica: Cotización de servicios turísticos. Servicios auxiliares: excursiones, entradas a atractivos y eventos artísticos/deportivos, guías y coordinadores, etc. Asistencia del viajero. Servicios adicionales
13	03/11/2025 virtual	Practica: 2º repaso parcial
	05/11/2025 Presencial	Teórica: Cotización de servicios turísticos. Confección de Tarifarios. Cotización de productos sueltos y productos combinados Precio. Tipos de Precios.
14	10/11/2025 Presencial	Práctica: Segundo examen parcial
	12/11/2025 Virtual	Feedback 2 examen parcial
15	17/11/2025 Virtual	Repaso
	19/11/2025	Teórica: Recuperatorio de parcial
Cantidad de Clases		30
Hs. por clase		2
Carga Horaria		60



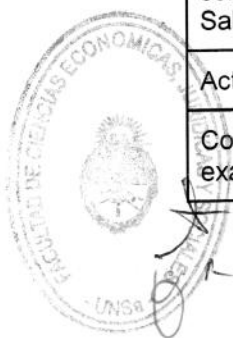


Carga
Horaria
Total

60

PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES POR CUATRIMESTRE

Actividades de Docencia	Docente a cargo	Cuatrimestre (1° y 2°)
Clases teórico-prácticas para "Escritura Académica y Oratoria" (LA) Unidad Académica Rosario de la Frontera	Sandra Karina Albarracín (PAD) Noelia Espinoza (JTP)	1° cuatrimestre
Clases prácticas para Agencia de Viajes 1- (TUGT) Extensión áulica Cafayate	Sandra Karina Albarracín (JTP) Rosa Analía Barrientos (PAD)	1° cuatrimestre
Clases prácticas para Seminario de práctica profesional - (TUGT) Extensión áulica Cafayate	Sandra Karina Albarracín (JTP) Rosa Analía Barrientos (PAD)	1° cuatrimestre
Clases teóricas para Agencia de Viajes 2 - (TUGT) Extensión áulica Cafayate	Sandra Karina Albarracín (PAD) Samanta Fernandez (JTP)	2° cuatrimestre
Coordinación de Actividades académicas en la TUGT	Sandra Karina Albarracín	1° y 2° cuatrimestre
Clases teóricas de RRPP y Protocolo	Samanta Fernández (PAD)	2° cuatrimestre
Clases prácticas Hotelería II	Samanta Fernández (JTP)	2° cuatrimestre
Clases prácticas Patrimonio Turístico	Samanta Fernández (JTP)	2° cuatrimestre
Actividades de Investigación	Docente a cargo	Cuatrimestre
Proyecto de investigación CIUNSA N° 3108, Tipo B "Carta Arqueológica de Cafayate y Quebrada de las Conchas (salta)"	Directora: Jimena Villaroel Docente investigadora: Samanta Fernandez	1° cuatrimestre
Proyecto de investigación CIUNSA N° 3059/0, Proyecto Tipo C "Arqueología Pública. Prácticas colaborativas en la comunidad indígena El Toro. Salta".	Directora: Claudia Subelza Docente investigadora: Samanta Fernandez	1° cuatrimestre
Actividades de Extensión	Docente a cargo	Cuatrimestre (1° y 2°)
Colaboración corrección de exámenes y TPs de Escritura	Sandra Karina Albarracín Noelia Soledad Espinoza	1° cuatrimestre





Universidad Nacional de Salta

0711-25



Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales

académica y oratoria		
Investigación de cátedra (según lo estipulado en <i>Procesos y Sistema de Evaluación</i> de la enseñanza y del aprendizaje, en Contenidos Programáticos).	Sandra Karina Albarracín Noelia Soledad Espinoza	1° y 2° cuatrimestre
Proyecto de extensión PIE/CIUNSa N° 2691" Destino Cafayate y Quebrada de Las Conchas (Salta). Comunicación Pública de la Ciencia y Turismo Responsable"	Directora: Rossana Ledesma Docente Colaborador: Samanta Fernandez	1° cuatrimestre

CLASES DE CONSULTA

Día de semana	Horario	Periodicidad	Lugar	Responsable
Miércoles	21.00 a 23.00	semanal	Sede regional Cafayate	Sandra Karina Albarracín
Martes	11.00 a 13.00	semanal	Sede regional Cafayate	Samanta Fernandez

CONSULTAS ON-LINE Y/O POR PLATAFORMA (Optativo)

Día de la semana	Correo electronico	Responsable
Viernes	salbarracin@unsa.eco.edu.ar	Sandra Karina Albarracín
Miércoles	samantafernandezreyes@gmail.com	Samanta Fernandez

REUNIONES DE CÁTEDRA

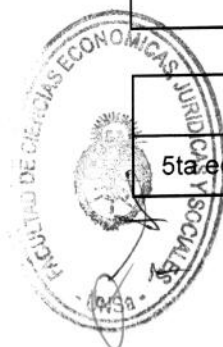
Día de semana	Horario	Periodicidad	Lugar
Viernes	12.00 a 13.00	Cada 15 días	FCEJyS

ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO DOCENTE

Curso	Docente	Lugar	Fecha
Maestría en gestión de Destinos Turísticos- UNQ	Sandra Karina Albarracín	A distancia	Marzo de 2024
Especialización en Docencia Universitaria	Sandra Karina Albarracín	UNSa	Desde agosto de 2024 hasta octubre de 2025

PARTICIPACIÓN EN REUNIONES CIENTÍFICAS

Reuniones científicas	Lugar y fecha
5ta edición de las JICES	FCEJyS - UNSA - octubre de 2025





Universidad Nacional de Salta

0711-25



Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales

Sostentur: Enoturismo sostenible	Lenguas Vivas – octubre de 2025
Participación en otras reuniones científicas que surgirán a durante el período lectivo	

ACTIVIDADES DE EXTENSIÓN Y/O SEMINARIOS

Tipo de Actividad	Responsables	Fecha y lugar de ejecución
Proyecto de extensión con participación estudiantil cuando se largue la convocatoria		

DISTRIBUCIÓN HORARIA SEMANAL ESTIMADA DEL EQUIPO DOCENTE:

	Docencia	Investigación	Gestión	Extensión
Sandra Karina Albarracín	4	-	3	3
Samantha Ivonne Fernandez	6	2		2

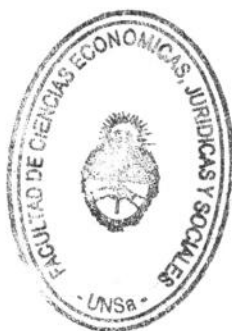
OTRAS ACTIVIDADES

El desarrollo de material didáctico está previsto en las horas de docencia para cada docente.

OBSERVACIONES:

El cronograma de actividades de esta Planificación está confeccionado siguiendo lo estipulado en el calendario académico 2024, y está sujeto a posibles cambios según surjan eventualidades programáticas y cambios pedagógicos durante el dictado de este Espacio Curricular.

Cra. ROSALIA HAYDÉE JAIME
Secretaria de As. Académicos
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - U.N.sa.



Cra. MARIA ALEJANDRA NAVAS
VICEDECANA
Fac. Cs. Económicas, Jurídicas y Sociales - U.N.Sa.