



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE QUINTANA ROO

Diplomado en Áreas estratégicas para el crecimiento y mejoramiento de las PYMES

CONVOCATORIA



Modalidad: Híbrida

Del 13 de junio al 21 de noviembre 2026
Sábados de 10:00 a 14:00 hrs. (120 horas)

Objetivo General:

"Formar líderes y empresarios con una visión estratégica, capaces de implementar modelos de gestión eficiente, procesos de transformación digital y estrategias financieras sólidas que permitan la escalabilidad, competitividad y permanencia de las PYMES en el mercado actual."

Beneficios claves:

- **Profesionalización Estratégica:** Evolucionas tu gestión de la intuición a la precisión, tomando decisiones inteligentes que te pongan un paso adelante de la competencia.
- **Crecimiento y Rentabilidad:** Maximiza tus resultados y haz que cada recurso cuente. Optimizamos tu operación para disparar la productividad, blindar tus finanzas y asegurar un negocio de alto rendimiento.
- **Valor de Marca:** Potencia tu perfil para alcanzar mejores ingresos y transformar tu empresa en el lugar donde los mejores talentos desean trabajar.
- **Visión a Futuro:** No solo sobrevivas al mercado, domínalo. Trazamos una ruta clara y ganadora que sirve de plataforma para escalar hacia niveles académicos y comerciales de élite.
- **Conectividad y Actualización:** Sincronízate con el éxito. Oportunidad de construir una red de networking con contactos profesionales con intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

A quién va dirigido:

- Emprendedores iniciales
- Pequeños y medianos negocios que quieran hacer crecer y mejorar sus empresas
- Cámaras de comercio que quieran brindar actualización en temas de gestión estratégica para PYMES
- Egresados de los programas educativos: Licenciatura en Sistemas Comerciales, Lic. En Mercadotecnia y Negocios; y Licenciatura en Economía y Finanzas que busquen continuar con su formación
- Público en general interesado en el crecimiento de PYMES

Considera estudiar el Diplomado en áreas estratégicas para el crecimiento y mejoramiento de las PYMES si:

- Deseas una profesionalización y digitalización de tu modelo de negocio
- Conocer herramientas financieras críticas para la toma de decisiones
- Adquirir conocimientos técnicos y herramientas digitales necesarias para gestionar de manera autónoma sus obligaciones fiscales ante el SAT
- Lograr una separación clara entre el patrimonio empresarial y el personal

Perfil de Ingreso

Este diplomado está diseñado para empresarios, propietarios y directivos de PYMES con una mentalidad de crecimiento, que buscan dejar de operar de forma reactiva para empezar a dirigir con estrategia.

El aspirante cuenta con:

- Rol de Liderazgo: Es dueño, socio o administrador con capacidad de toma de decisiones dentro de una micro, pequeña o mediana empresa en operación.
- Visión de Escalabilidad: Tiene el firme objetivo de expandir su mercado, profesionalizar sus procesos y aumentar la rentabilidad de su modelo de negocio.
- Necesidad de Modernización: Busca herramientas prácticas para digitalizar su presencia, automatizar su atención al cliente y transitar hacia una formalidad que le abra puertas a mejores contratos y financiamiento.



Diplomado en Áreas estratégicas para el crecimiento y mejoramiento de las PYMES

CONVOCATORIA



Costo por participante: \$6,000.00 MXN
Costo por Modalidad Apilable: \$1,500.00

- **Registro de aspirantes:** desde la publicación de la presente convocatoria hasta el **11 de junio**.
- **Informes:** diplomado.ecm.pymes@uqroo.edu.mx

Requisitos de ingreso

1. Ingresar y completar el pre-registro en línea: [Registro Diplomado en áreas estratégicas para el crecimiento y mejoramiento de las PYMES: Rellenar formulario](#)



2. Esperar la notificación para realizar el pago
3. Realizar el pago
4. Enviar al correo diplomado.ecm.pymes@uqroo.edu.mx :
 - Identificación oficial
 - Copia del recibo de pago correspondiente
5. Recibir la notificación por correo electrónico de que el registro fue exitoso

Estructura del diplomado

El diplomado se llevará a cabo bajo la **modalidad apilable**; esto significa que, tras cada módulo, se otorga una constancia con **validez curricular**. Al finalizar el programa, se entrega la constancia global, siempre que se apruebe cada módulo con un **80% de asistencia** y su respectiva evaluación. Tiene una duración de 120 horas, dividido en **4 módulos** de 30 horas en sesiones sabatinas, de manera híbrida en el Campus Bahía de la Universidad Autónoma del Estado de Quintana Roo.



Los inscritos al Diplomado tendrán el beneficio al finalizar el programa de participar en la conferencia "ABC de la formalización de empresas" impartida por el Instituto Municipal de Economía Social, esta conferencia tiene como objetivo específico:

"Brindar a los emprendedores y dueños de negocios las herramientas y rutas críticas para la formalización inmediata de sus unidades económicas, simplificando los trámites administrativos ante el Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE) para reducir tiempos, costos y barreras burocráticas que impulsen el crecimiento legal y competitivo de las PYMES."

MODULOS

Modulo 1: Estrategias de Gestión Empresarial para la Competitividad.

Duración: 30 horas teóricas-prácticas

Objetivo específico:

"Capacitar al empresario en la digitalización y profesionalización de su modelo de negocio, integrando herramientas de automatización, marketing digital y gestión estratégica para optimizar la captación de clientes y la eficiencia operativa."

- **Unidad 1.-** Fundamentos de la Gestión Estratégica e Identidad Corporativa como Base Estratégica
- **Unidad 2.-** Automatización del Servicio al Cliente: Atención 24/7
- **Unidad 3.-** Creación de Campañas Efectivas con Meta Ads y Embudos
- **Unidad 4.-** Apps para la Gestión Empresarial (Meta Business Suite y CRM)
- **Unidad 5.-** Integración Estratégica y Plan de Acción 90 Días

Diplomado en Áreas estratégicas para el crecimiento y mejoramiento de las PYMES



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE QUINTANA ROO

CONVOCATORIA

Modulo 2: Estrategias de Gestión Financiera en PYMES.

Duración: 30 horas teóricas-prácticas

Objetivo específico:

"Capacitar al dueño o administrador de la PYME en el uso de herramientas financieras críticas para la toma de decisiones, permitiéndole diagnosticar la salud de su negocio, optimizar el flujo de efectivo y establecer estrategias de rentabilidad que aseguren la sostenibilidad a largo plazo."

- **Unidad 1.-** Diagnóstico Financiero y Lectura de Números
- **Unidad 2.-** Flujo de Efectivo (Cash Flow)
- **Unidad 3.-** Estructura de Costos y Punto de Equilibrio
- **Unidad 4.-** Control Interno y Gestión de Tesorería
- **Unidad 5.-** Financiamiento, Inversión y Proyección de Crecimiento

Modulo 3.- Gestión del Servicio de Administración Tributaria (SAT).

Duración: 30 horas teóricas-prácticas

Objetivo específico:

"Dotar a los dueños de PYMES de conocimientos técnicos y herramientas digitales necesarias para gestionar de manera autónoma sus obligaciones fiscales ante el SAT, permitiéndole emitir facturas correctamente, identificar sus deducciones autorizadas y mantener su situación fiscal en orden para evitar multas y recargos."

- **Unidad 1.-** El ABC del SAT y el Registro Federal de Contribuyentes
- **Unidad 2.-** Regímenes Fiscales ¿Cuál me conviene?
- **Unidad 3.-** Facturación Electrónica (CFDI 4.0)
- **Unidad 4.-** Deducciones y Gastos Deducibles
- **Unidad 5.-** Declaraciones y Cumplimiento Permanente

Modulo 4.- Educación Financiera

Duración: 30 horas teóricas-prácticas

Objetivo específico:

"Capacitar a los dueños de PYMES en la gestión integral de sus finanzas, estableciendo una separación clara entre el patrimonio empresarial y el personal, para que logren una estabilidad económica individual mediante el presupuesto, el ahorro estratégico y la inversión."

- **Unidad 1.-** Introducción a la inclusión y educación financiera
- **Unidad 2.-** Seguridad
- **Unidad 3.-** Presupuesto
- **Unidad 4.-** Ahorro e inversión
- **Unidad 5.-** Créditos y seguros

Perfil de Egreso

Al completar el diplomado, el participante habrá transformado su rol de "operador" a "estratega de negocios", adquiriendo las competencias para liderar una empresa rentable, formal y digitalizada.

El egresado será capaz de:

- Gestionar la Identidad y Estrategia: Construir una marca sólida y un plan de acción a 90 días con metas medibles y alcanzables.
- Dominar la Tecnología de Ventas: Implementar embudos de venta, campañas en Meta Ads y sistemas de atención automatizada 24/7 para no perder oportunidades de mercado.
- Controlar las Finanzas con Precisión: Interpretar estados financieros, calcular puntos de equilibrio y gestionar el flujo de efectivo, manteniendo una separación estricta y saludable entre el dinero personal y el de la empresa.
- Navegar la Formalidad: Realizar trámites de apertura rápida y cumplimiento fiscal de manera autónoma, aprovechando los beneficios de la banca y la legalidad.
- Mitigar Riesgos: Utilizar herramientas de seguridad digital y esquemas de seguros para proteger tanto el patrimonio familiar como los activos del negocio.