

Diplomado en Rentas Cortas y Vacacionales: *Estrategias, Innovación y Rentabilidad*



Diplomado en Rentas Cortas y Vacacionales: Estrategias, Innovación y Rentabilidad

- **Modalidad:** Mixta: 90% online vía Zoom + sesión final presencial en Cancún
- **Duración:** 103 horas
- **Fecha de Apertura:** Agosto 2026
- **Horario:** Martes y jueves de 17:00 a 19:00 h

Descripción del programa

El Diplomado en Rentas Cortas y Vacacionales: Estrategias, Innovación y Rentabilidad está diseñado para quienes desean profesionalizar, escalar o emprender en el mercado de las rentas cortas y vacacionales. En un entorno turístico dinámico, donde las preferencias de los viajeros y la tecnología transforman las reglas del juego, el programa brinda conocimientos prácticos y especializados para operar propiedades con visión estratégica, maximizar ingresos y competir de forma profesional en un sector en expansión.

Propósito formativo:

Desarrollar líderes capaces de diseñar, planear y ejecutar bodas y eventos de alto nivel, con visión estratégica, creatividad e innovación, fortaleciendo su modelo de negocio y posicionamiento en el mercado



MODELO DE APRENDIZAJE

"5 Puntos de Impacto" del programa

El diplomado combina metodología aplicada, clases con referentes del sector, enfoque estratégico, networking con líderes de LATAM y una sesión final presencial en Cancún para presentación de proyecto, cierre académico, entrega de diplomas y vinculación profesional.

A woman with brown hair, wearing a grey plaid blazer over a white blouse, is smiling broadly and celebrating with her right fist raised. She is holding a large bar chart with both hands. The chart has multiple bars in various colors (blue, orange, red, green) and a y-axis with numerical values. In the background, there is a bookshelf and a laptop on a desk. The overall scene is bright and professional.

Profesionali-
zación

Competitividad

Rentabilidad

Automati-
zación

Escalabilidad

Habilidades y competencias a desarrollar

- Gestionar propiedades de rentas cortas con enfoque estratégico, operativo y comercial.
- Diseñar procesos de onboarding, posicionamiento y lanzamiento de propiedades.
- Aplicar revenue management, pricing dinámico, benchmarking y analítica de demanda.
- Optimizar canales de distribución, reputación online y campañas de marketing digital.
- Implementar sistemas de gestión, automatización, IA, domótica y herramientas colaborativas.
- Estructurar proyectos rentables mediante análisis de mercado, proyecciones financieras, ROI, TIR y punto de equilibrio.
- Negociar contratos de gestión, modelos de comisión, co-hosting, franquicias y alianzas de expansión.
- Desarrollar propuestas de valor diferenciadas y estrategias de fidelización en hospitalidad.

PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a anfitriones, property managers, emprendedores, desarrolladores inmobiliarios, consultores y profesionales del sector turismo que buscan escalar su operación, adaptar proyectos inmobiliarios al modelo de rentas vacacionales o dominar herramientas de gestión, revenue management, captación e innovación tecnológica

BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- Adquirir una visión integral del negocio de rentas cortas, desde la incorporación de propiedades hasta su operación profesional.
- Implementar estrategias dinámicas de precios, optimización de canales y campañas digitales para incrementar ocupación e ingresos.
- Aplicar herramientas tecnológicas como PMS, Channel Managers, automatización e inteligencia artificial para escalar operaciones.
- Diseñar estrategias para captar propietarios, segmentar clientes y expandir portafolios con condiciones comerciales sostenibles.
- Comprender el marco legal aplicable a las rentas vacacionales para operar con seguridad jurídica y competitividad.
- Evaluar rentabilidad, riesgos, retorno de inversión y estructura financiera de proyectos turístico-inmobiliarios.
- Conectar con expertos y actores clave del sector para generar oportunidades de colaboración, expansión e inversión



Plan de estudios

- **Número total de módulos:** 10
- **Duración por módulo:** Entre 4 y 16 horas, según el módulo
- **Áreas temáticas:** Rentas cortas, gestión de propiedades, revenue management, marketing digital, operación, legislación, finanzas, tecnología, captación de propiedades, estrategia y hospitalidad

Módulo 1. Introducción a las Rentas Cortas y Vacacionales (4 horas)

Objetivo: Brindar una visión global del mercado de rentas cortas, su evolución, estructura y oportunidades.

- Historia y evolución del modelo de alquiler vacacional
- Principales plataformas: Airbnb, Vrbo, Booking.com, entre otras
- Modelos de negocio: arbitrage, propiedad y co-hosting
- Perfil del nuevo viajero y tendencias del turismo post-pandemia
- Impacto económico y social en destinos turísticos

Módulo 2. Onboarding de la Propiedad (16 horas)

Objetivo: Aprender a incorporar profesionalmente una propiedad al ecosistema de las rentas cortas.

- Preparación física del inmueble: diseño, equipamiento y mantenimiento
- Branding visual y narrativo de la propiedad
- Fotografía profesional y descripciones optimizadas para plataformas
- Primeros pasos en Airbnb y otras plataformas: perfil, reglas de la casa y políticas de cancelación
- Estrategias de lanzamiento y primeras reseñas.



Plan de estudios

Módulo 3. Revenue Management y Generación de Demanda I (12 horas)

Objetivo: Aplicar pricing dinámico y estrategias de visibilidad para mejorar la ocupación.

- Principios del revenue management en hospitalidad
- Temporadas, eventos y demanda segmentada
- Herramientas de automatización de tarifas: PriceLabs, Beyond Pricing y Wheelhouse
- Técnicas para mejorar ranking en plataformas
- Optimización de canales de distribución y channel managers

Módulo 4. Revenue Management y Generación de Demanda II (12 horas)

Objetivo: Profundizar en analítica y estrategias avanzadas de posicionamiento.

- Análisis de datos de competencia y benchmarking
- Campañas de remarketing y retargeting
- Creación de sitios web propios y estrategias directas sin intermediarios
- Marketing en Google Ads y redes sociales
- Gestión de reseñas y reputación online

Módulo 5. Gestión Operacional (8 horas)

Objetivo: Establecer procesos operativos estandarizados para mejorar la experiencia del huésped.

- Manuales operativos, protocolos y procesos SOPs
- Comunicación automatizada con huéspedes: mensajes, plantillas y bots
- Control de limpieza, mantenimiento y auditorías
- Reportes de operación y KPIs clave
- Gestión de incidencias y resolución de conflictos



Plan de estudios

Módulo 6. Legislación de Rentas Cortas y Vacacionales (8 horas)

Objetivo: Comprender el marco legal aplicable para evitar sanciones y operar con confianza.

- Normativa local, estatal y nacional en México y Latinoamérica
- Licencias, permisos y requisitos fiscales
- Reglamentos de condominios y derechos del arrendador
- Retos jurídicos: quejas vecinales, seguros, daños y fiscalización.
- Adaptación de modelos de negocio al contexto normativo

Módulo 7. Estructuración de Proyectos de Rentas Cortas (10 horas)

Objetivo: Diseñar y validar proyectos rentables desde cero.

- Análisis de mercado y ubicación estratégica
- Proyecciones de ingresos y gastos operativos
- Estructura legal del negocio: persona física o moral
- ROI, TIR y punto de equilibrio
- Presentación de proyectos a inversionistas

Módulo 8. Innovación y Tecnología en Rentas Cortas (10 horas)

Objetivo: Integrar tecnología para escalar operaciones y mejorar la experiencia del cliente.

- Property Management Systems PMS y Channel Managers
- Automatización de procesos: check-in, cerraduras y limpieza
- Aplicaciones de inteligencia artificial y domótica
- Uso de herramientas de gestión: Asana, Trello y Slack
- Design Thinking aplicado a hospitalidad



Plan de estudios

Módulo 9. Crecimiento y Captación de Propiedades (10 horas)

Objetivo: Escalar el portafolio de propiedades mediante alianzas y negociación.

- Segmentación y targeting de propietarios potenciales
- Estrategias de negociación, contratos de gestión y modelos de comisión
- Onboarding rápido y escalable de nuevas propiedades
- Modelos de co-hosting y franquicias
- Expansión geográfica y planeación estratégica

Módulo 10. Estrategia y Ventaja Competitiva (13 horas incluyendo presencial)

Objetivo: Desarrollar una visión empresarial sólida y presentar un proyecto integral.

- Propuesta de valor y diferenciación en el mercado
- Fidelización de clientes: CRM, experiencias y recompensas
- Cultura de servicio y hospitalidad memorable
- Presentación del proyecto final a un panel de expertos
- Cierre, entrega de diplomas y networking profesional presencial

Educación Continua

PROCESO DE ADMISIÓN

PASO 1



Entra a nuestra página:

<https://www.anahuac.mx/cancun/educación-continua-y-extension>



PASO 2



Encuentra el programa de tu preferencia. Llena el formulario de contacto y haz clic al botón "Enviar". Un asesor te contactará y enviará la información del programa.

PASO 3



Confirma tu entrevista con el coordinador académico y entrega tus documentos de forma digital.

PASO 4



Recibe tu carta de admisión y las instrucciones para proceder con el pago de tu inscripción.

PASO 5



¡Bienvenido!

Inicia tu curso en la fecha programada.

Conviértete en un Líder Anáhuac:

Porque estudiar en la Universidad Anáhuac Cancún es invertir en ti:

- | | |
|--|---|
| 1.
Campus internacional de la Red Anáhuac. | 2.
Comunidad Universitaria con 44 nacionalidades |
| 3.
Excelencia académica acreditada. | 4.
Formación integral y valores. |
| 5.
Atención personalizada. | 6.
Destino turístico #1 de México y Latinoamérica |

Formamos líderes internacionales de acción positiva

- Una de las 3 mejores universidades privadas de México en el Ranking Global de Universidades de QS.

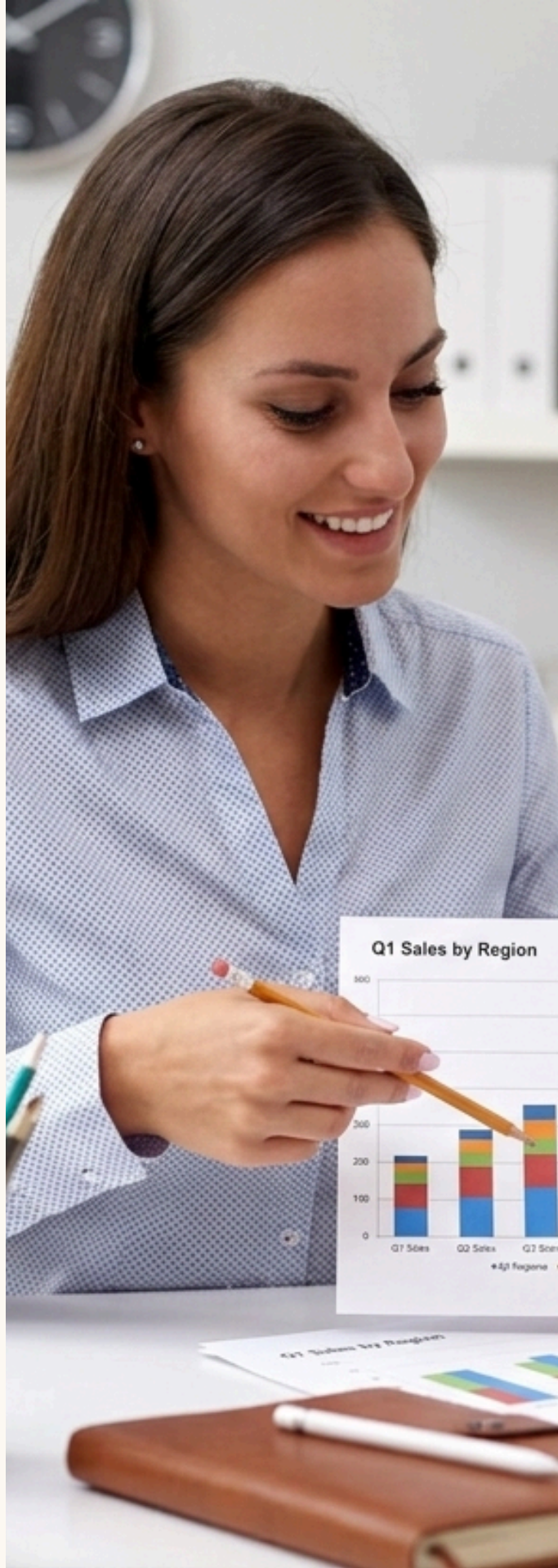


- Acreditados por la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior por cumplir con el máximo nivel de calidad educativa



- Acceso a la plataforma de empleabilidad Anáhuac by Simplicity

[Acceso a la plataforma de empleabilidad Anáhuac by Simplicity](#)



Inscríbete ya y comienza a vivir la experiencia Anáhuac



Para mayor información, visita: <https://www.anahuac.mx/cancun/diplomados>

Mariana Nava Maldonado
mariana.navama@anahuac.mx
Tel: (998) 810 0385



[+52 \(998\) 810 0385](tel:+52(998)8100385)

Estudios con Reconocimiento de Validez Oficial, por decreto presidencial publicado en el D.O.F. del 26 de noviembre de 1982. La Universidad Anáhuac pertenece al Grupo 3 del Programa de Mejora Institucional previsto en el Acuerdo Número 17/11/17 publicado en el D.O.F. del 13 de noviembre de 2017.