

Consideración de Fuentes de Financiamiento Iniciales para la Implementación de Realidad Aumentada en el ITSOEH

Para lograr una implementación exitosa de la realidad aumentada en el aprendizaje de los alumnos de Ingeniería en Logística del ITSOEH, es esencial considerar desde el inicio diversas fuentes de financiamiento que respalden el desarrollo, despliegue y sostenibilidad del proyecto. Este paso permite cubrir los costos asociados a la creación de contenido interactivo, adquisición de dispositivos, desarrollo de software, capacitación docente, y mantenimiento tecnológico.

A continuación, se presentan algunas fuentes de financiamiento iniciales viables en este contexto:

1. **Capital institucional (presupuesto del ITSOEH):**
Se puede gestionar una partida presupuestaria interna del instituto destinada a innovación educativa o desarrollo tecnológico. Esto refuerza el compromiso institucional con el proyecto y facilita una implementación piloto.
2. **Subvenciones gubernamentales o fondos públicos para innovación educativa:**
Existen programas federales y estatales de apoyo a la educación tecnológica (como los de CONACYT, SEP, o INAES), que ofrecen recursos económicos no reembolsables para iniciativas que integren tecnologías emergentes en el aula.
3. **Fondos de innovación universitaria o incubadoras académicas:**
Algunas universidades e institutos tecnológicos cuentan con incubadoras o convocatorias para prototipos y emprendimientos educativos que promueven el desarrollo de MVPs (productos mínimos viables) y modelos escalables.
4. **Capital semilla (Seed funding):**
Es posible postular el proyecto a concursos de emprendimiento, ferias de ciencia y tecnología, o programas de capital semilla que brindan apoyo financiero a ideas innovadoras con potencial de impacto social y educativo.
5. **Inversores ángeles o alianzas con empresas privadas:**
Empresas del sector logístico, tecnológico o educativo pueden estar interesadas en invertir o colaborar como patrocinadores del proyecto, a cambio de visibilidad institucional, pruebas de concepto o acceso prioritario al producto.
6. **Aportaciones del equipo desarrollador o crowdfunding educativo:**
En caso de que se trate de un proyecto desarrollado por estudiantes, docentes o emprendedores internos, puede considerarse el uso de capital propio o el

lanzamiento de campañas de financiamiento colectivo en plataformas como Kickstarter o Donadora.

7. Convenios con instituciones o universidades asociadas:

Generar alianzas con otras instituciones educativas que estén interesadas en replicar o co-desarrollar la solución puede facilitar la compartición de recursos y la expansión del proyecto a mayor escala.

Evaluar cuidadosamente estas opciones y combinarlas estratégicamente permite no solo cubrir los requerimientos financieros iniciales, sino también establecer una base sólida para la continuidad y crecimiento del proyecto a largo plazo.