

Generación de un Flujo Monetario Regular para un Proyecto de Realidad Aumentada Educativa

Para garantizar la sostenibilidad financiera del proyecto de realidad aumentada (RA) aplicado al aprendizaje de los alumnos de Ingeniería en Logística del ITSOEH, es fundamental establecer un flujo monetario regular, es decir, una fuente continua y predecible de ingresos que permita mantener y expandir el sistema en el mediano y largo plazo.

Este flujo financiero constante no solo cubriría los gastos operativos —como mantenimiento de software, actualizaciones, capacitación, soporte técnico y renovación de equipos—, sino que también permitiría reinvertir en mejoras tecnológicas, escalar el modelo educativo y generar independencia económica del presupuesto institucional.

Posibles estrategias para generar flujo monetario regular:

1. Licenciamiento del software a otras instituciones educativas
 - Una vez validado y probado en el ITSOEH, el sistema de RA puede licenciarse a universidades, tecnológicos y bachilleratos interesados en incorporar esta tecnología.
 - Puede establecerse un modelo de suscripción anual o pago por usuario activo.
2. Cursos y capacitaciones especializadas
 - Ofrecer talleres presenciales o virtuales sobre el uso de realidad aumentada aplicada a la logística o a la docencia tecnológica.
 - Estos cursos pueden tener un costo accesible para docentes, estudiantes o profesionales del sector logístico.
3. Consultoría e implementación en empresas del sector logístico
 - Brindar asesoría o servicios a empresas que deseen integrar RA para capacitar a sus empleados en procesos logísticos (almacenaje, trazabilidad, seguridad, etc.).
 - Esto puede derivar en ingresos por servicio o proyectos colaborativos financiados por el sector privado.
4. Monetización de contenidos complementarios
 - Desarrollar módulos avanzados, simuladores interactivos o experiencias de RA premium que puedan ser adquiridos como extensiones opcionales.

- Puede usarse un modelo freemium: contenido base gratuito y contenido extra de pago.
5. Alianzas estratégicas y patrocinios
- Establecer convenios con empresas tecnológicas, proveedores de RA o compañías logísticas que aporten recursos a cambio de visibilidad o participación en el desarrollo.
 - Estos patrocinios pueden ser recurrentes si se generan resultados medibles.
6. Subvenciones y programas públicos con continuidad
- Participar regularmente en convocatorias nacionales o internacionales que financien proyectos de innovación educativa, para asegurar entradas recurrentes.
7. Comercialización de un paquete educativo
- Diseñar un "kit RA educativo" para carreras logísticas que incluya software, manuales, guía docente y formación inicial, comercializable a escuelas técnicas y universidades.

Beneficios de un flujo monetario constante:

- Estabilidad financiera del proyecto educativo.
- Independencia del presupuesto público institucional.
- Capacidad de escalar y evolucionar el producto educativo sin detener su operación.
- Mayor atractivo para inversionistas o socios estratégicos.
- Mayor resiliencia ante desafíos económicos o tecnológicos.