

Buscar nuevas fuentes de ingreso para el proyecto de implementación de realidad aumentada en el aprendizaje de los alumnos de Ingeniería en Logística del ITSOEH es una estrategia fundamental para garantizar su sostenibilidad, escalabilidad y autonomía financiera a largo plazo. Al diversificar las vías de financiamiento, se reduce la dependencia de un solo recurso económico y se abren oportunidades para expandir el impacto del proyecto a otros sectores educativos y productivos.

Una de las principales alternativas es la comercialización de esta solución tecnológica a otras instituciones educativas, como universidades, tecnológicos y preparatorias técnicas interesadas en innovar sus métodos de enseñanza. A través del licenciamiento del software y contenidos educativos desarrollados, se pueden generar ingresos constantes al ofrecer acceso a una plataforma probada y adaptable a distintos contextos académicos.

Asimismo, el desarrollo de contenidos educativos personalizados representa una fuente valiosa de ingresos. Instituciones o empresas que necesiten formación especializada pueden contratar el diseño de módulos de realidad aumentada hechos a medida, por ejemplo, simulaciones de procesos logísticos específicos, almacenes inteligentes o rutas de distribución.

Otra fuente potencial de ingreso es la creación de cursos en línea con certificaciones oficiales. Estos programas pueden combinar formación en logística, habilidades 4.0 y el uso de herramientas de realidad aumentada, y comercializarse a través de plataformas educativas. El modelo de negocio podría ser por inscripción individual, suscripción mensual o venta institucional.

También se pueden explorar oportunidades en el sector empresarial mediante servicios de consultoría. Las empresas logísticas interesadas en integrar tecnologías emergentes en sus procesos de capacitación podrían contratar al equipo del proyecto para desarrollar soluciones personalizadas, brindar asesoramiento técnico y capacitar a sus colaboradores.

El establecimiento de alianzas público-privadas es otra vía viable. A través de convenios con empresas tecnológicas o logísticas, se pueden generar ingresos por patrocinio, cofinanciamiento de desarrollos o implementación de pilotos comerciales. Estas alianzas también aportan valor en términos de visibilidad, redes de contacto y oportunidades de colaboración futura.

Adicionalmente, el proyecto podría habilitar un marketplace o tienda digital donde se ofrezcan modelos 3D, guías interactivas y módulos RA desarrollados por docentes o creadores externos. Esto permitiría monetizar productos educativos complementarios mediante comisiones por descarga o venta.

Finalmente, también existe la posibilidad de aplicar a subvenciones gubernamentales, convocatorias de innovación educativa o financiamiento de organizaciones internacionales. Estas fuentes pueden proporcionar fondos importantes para ampliar el alcance del proyecto, integrar nuevas tecnologías y extender su implementación a zonas o instituciones con menos acceso a innovación.

En conjunto, la búsqueda de nuevas fuentes de ingreso no solo fortalece la viabilidad financiera del proyecto, sino que potencia su crecimiento, aumenta su alcance y lo convierte en un modelo replicable tanto a nivel académico como en el sector productivo.