

**UNIVERSIDAD REGIONAL AUTÓNOMA
DE LOS ANDES “UNIANDES”**



**FACULTAD DE SISTEMAS MERCANTILES
CARRERA DE SOFTWARE**

TAREA

FORMAS DE MONETIZAR CON EL SOFTWARE LIBRE

INTEGRANTES

ERICK FLORES

JULIO MANZANO

WIDMAN CEVALLOS

TUTOR

ANDRES ROBERTO LEON YACELGA

AMBATO - ECUADOR

2025

Introducción

El software libre se caracteriza por su libertad de uso, estudio, modificación y distribución, lo que ha transformado la industria tecnológica al fomentar la colaboración y la innovación abierta. A diferencia del software de pago, que restringe el acceso al código fuente, el software libre permite a desarrolladores y usuarios adaptar las herramientas a sus necesidades específicas. Esta apertura ha dado lugar a modelos de negocio innovadores que permiten monetizar proyectos de software libre sin comprometer sus principios fundamentales.

A pesar de ser gratuito y de acceso libre, el software de código abierto ofrece múltiples oportunidades para generar ingresos. Este documento explora las distintas estrategias para monetizar proyectos de código abierto, considerando tanto las ventajas económicas como los desafíos que implica este modelo de negocio. Entre los modelos de negocio más destacados se encuentran el soporte técnico, la personalización y consultoría, la venta de complementos y extensiones, la publicidad, el patrocinio, las donaciones, la licencia dual y el software como servicio (SaaS).

El soporte técnico, por ejemplo, es una de las fuentes de ingresos más populares, ya que empresas y usuarios buscan asistencia experta para implementar y mantener soluciones basadas en código abierto. De igual manera, la personalización y consultoría permiten adaptar estos proyectos a las necesidades específicas de cada cliente, generando ingresos a través de servicios especializados. (Guías Open Source, 2025)

Desarrollo

El software libre ofrece diversas oportunidades de monetización que permiten a los desarrolladores generar ingresos mientras mantienen la filosofía de código abierto. A continuación, se presentan algunas estrategias comunes:

1. Venta de Software

Aunque el software sea libre, es posible vender copias de este. La libertad del software no implica gratuidad; los usuarios pueden pagar por obtener el

programa, siempre que se les otorgue la libertad de ver, modificar y distribuir el código fuente. Por ejemplo, Aseprite ofrece su código fuente en GitHub, permitiendo a los usuarios compilarlo por sí mismos, pero también vende versiones compiladas para quienes prefieren adquirir el software listo para usar. (León, 2018)

Servicios de Soporte y Consultoría

Muchas empresas y usuarios requieren asistencia técnica, mantenimiento o personalización del software libre para adaptarlo a sus necesidades específicas. Ofrecer servicios de soporte, consultoría o capacitación puede ser una fuente significativa de ingresos. Por ejemplo, la empresa KrakenD proporciona una versión de código abierto de su API Gateway y ofrece servicios de soporte y funcionalidades adicionales a empresas que requieren soluciones más completas. (Sánchez, 2025)

Modelos de Negocio SaaS/PaaS

Una forma moderna de monetizar productos de software libre es ofrecerlos como Software as a Service (SaaS) o Platform as a Service (PaaS). Este modelo implica alojar centralmente el software y cobrar a los usuarios por su uso, eliminando la necesidad de que gestionen la infraestructura. Ejemplos de empresas que utilizan este modelo incluyen Elastic y GitHub. (Chykina, 2025)

Donaciones y Micro mecenazgo

Los desarrolladores pueden recibir apoyo financiero directamente de la comunidad a través de donaciones o plataformas de micro mecenazgo como Patreon. Este método permite a los usuarios contribuir económicamente al desarrollo continuo del software que utilizan y valoran. Proyectos como Linux Mint han utilizado Patreon para financiar su desarrollo. (León, 2018)

Ejemplo

Un buen ejemplo del modelo de negocio basado en **SaaS/PaaS** es **GitHub**. Aunque GitHub ofrece herramientas gratuitas para la gestión de repositorios de código, también ha sabido monetizar su plataforma ofreciendo planes de suscripción. Su versión gratuita permite crear y gestionar repositorios públicos y privados con ciertas limitaciones, pero para empresas o equipos que necesitan funciones avanzadas, como mayor seguridad, herramientas de colaboración y automatización, GitHub ofrece planes de pago. De esta manera, aunque el software base sigue siendo de código abierto en muchos aspectos, la empresa genera ingresos al ofrecerlo como un servicio con valor agregado. (Chykina, 2025)

Bibliografía

- Chykina, N. (4 de Marzo de 2025). *Toptal*. https://www.toptal.com/:https://www.toptal.com/finance/venture-capital-consultants/software-de-codigo-abierto-modelo-de-negocios-rentable-o-no?utm_source
- Guías Open Source. (3 de Marzo de 2025). *Guías Open Source*. <https://guiasopensource.net:https://guiasopensource.net/introduccion-al-codigo-abierto/monetizar-libertad-como-generar-ingresos-proyectos-codigo-abierto/>
- León, C. (6 de Noviembre de 2018). *Indielibre*. https://indielibre.com/:https://indielibre.com/2018/11/06/5-formas-para-ganar-dinero-desarrollando-software-libre/?utm_source
- Sánchez, N. (20 de Noviembre de 2025). <https://elpais.com/>. El PAÍS: https://elpais.com/economia/negocios/2024-11-21/tres-emprendedores-crean-un-software-que-usa-hasta-la-armada-de-ee-uu.html?utm_source