

Checklist de software para la construcción

10 preguntas para hacer antes de contratar a un equipo de software

Para constructoras, contratistas y operadores de la construcción que comparan equipos de software a medida.

Hecha para tu teléfono. Bajá: una pregunta por pantalla.

Preguntá en voz alta. A cualquier proveedor.

Elegir un equipo de software es una apuesta a las personas, no solo a la tecnología. La mayoría de los malos resultados vienen de las mismas pocas causas: un equipo que no entendió el trabajo, un alcance que nadie definió, o términos que nadie leyó hasta que hubo un problema.

Estas diez preguntas están pensadas para hacerse en voz alta, a cualquier proveedor, incluidos nosotros. Los buenos equipos las van a recibir bien. Los equipos que las evitan te están diciendo algo.

Cuatro pasos simples

- 1 Hacerle cada pregunta a cada equipo que estés considerando, y tomá nota de las respuestas.
- 2 Pedí las respuestas por escrito donde importa: alcance, propiedad, costos y condiciones de salida.
- 3 Usá las notas de "buena respuesta" y "señal de alerta" como guía, no como prueba de aprobado o reprobado.
- 4 Puntuá cada respuesta de 0 a 2 en el scorecard y compará proveedores lado a lado.

¿CONSTRUCTORA PEQUEÑA O MEDIANA?

No necesitás cada función empresarial. Necesitás software que se ajuste a tu forma de trabajar y un equipo que siga respondiendo. Evaluá las respuestas con eso en mente.

01

¿Ya construyeron software para flujos de trabajo de la construcción, y podemos hablar con esos clientes?

POR QUÉ IMPORTA

La construcción no es software de gestión genérico. Las órdenes de cambio, la facturación por avance, las retenciones, los pagos a subcontratistas y los reportes de obra tienen su propia lógica. Un equipo que tenga que aprender esto con tu presupuesto va a ir lento y te va a pedir que expliques lo básico.

UNA BUENA RESPUESTA

Ejemplos concretos de construcción o de trabajo por proyectos similar, y disposición a conectarte con un cliente anterior.

Preguntá en qué se equivocaron la primera vez.

SEÑALES DE ALERTA

Solo capturas de portafolio genéricas, sin referencias, o un “podemos hacer cualquier cosa”.

02

¿Quién va a hacer el trabajo realmente, y cómo voy a ver el avance?

POR QUÉ IMPORTA

Muchas agencias venden con gente senior y entregan con quien esté libre. Tenés que saber quién construye tu software, y nunca deberías tener que preguntarte qué está pasando. Un avance visible y regular es la mejor alarma temprana contra un proyecto que se desvía.

UNA BUENA RESPUESTA

Personas y roles con nombre, un contacto que pueda responder preguntas técnicas, un ritmo fijo de actualizaciones, una versión funcional que puedas recorrer cada pocas semanas, y un solape de huso horario que te sirva.

SEÑALES DE ALERTA

Mucha subcontratación de la que no te avisaron, un líder de proyecto que cambia, silencios largos seguidos de una gran revelación, o avance reportado solo en porcentajes.

03

¿Cómo van a aprender nuestro proceso antes de escribir código?

POR QUÉ IMPORTA

La mayoría de los proyectos de software que fracasan resuelven bien el problema equivocado. El discovery es donde un equipo demuestra que escucha: llamadas con tus jefes de proyecto y capataces, y una mirada a tus planillas y papeles actuales.

UNA BUENA RESPUESTA

Una fase de discovery corta y bien delimitada que termina con una descripción escrita de tu flujo de trabajo y de lo que la primera versión hará y no hará.

SEÑALES DE ALERTA

Un presupuesto entregado después de una llamada. Un precio fijo sin discovery. Ninguna pregunta sobre cómo trabajan realmente tus cuadrillas.

04

¿Qué incluye exactamente la versión uno, y qué queda afuera?

POR QUÉ IMPORTA

El alcance es donde se rompen los presupuestos. Necesitás saber qué recibís el primer día y qué cuenta como un cambio. Una primera entrega más chica que la gente use de verdad le gana a una grande que llega tarde.

UNA BUENA RESPUESTA

Una lista escrita de funciones de la primera entrega, un plan para tener algo usable temprano, y un proceso claro para agregar o cambiar ítems.

SEÑALES DE ALERTA

“Revisiones ilimitadas”, un alcance descripto solo en términos generales, o ninguna explicación de cómo se cotizan los cambios.

05

¿Quién es dueño del código, los datos y las cuentas?

POR QUÉ IMPORTA

Si pagás por software a medida, tenés que poder seguir usándolo si la relación termina. Preguntá esto antes de firmar, no después de una disputa.

UNA BUENA RESPUESTA

Términos escritos sobre propiedad del código o una licencia usable, exportación de datos en un formato estándar, y cuentas de hosting y dominio registradas a nombre de tu empresa.

SEÑALES DE ALERTA

El proveedor se queda con la única copia, retiene las cuentas de hosting, o cobra por entregarte tus propios datos.

06

¿Cuánto va a costar en total, incluyendo lo que pasa después del lanzamiento?

POR QUÉ IMPORTA

El precio de construcción es solo parte del costo. Hosting, mantenimiento, soporte, arreglos y cambios continúan mientras uses el software.

UNA BUENA RESPUESTA

Un ítem separado para la implementación y para los costos recurrentes, una descripción de qué incluye el soporte y qué tan rápido responden, y un precio claro para trabajo extra.

SEÑALES DE ALERTA

Un solo número sin desglose, soporte de “mejor esfuerzo”, o cuotas recurrentes que pueden cambiar sin aviso.

07

¿Cómo lo va a usar realmente nuestra gente en la oficina y en la obra?

POR QUÉ IMPORTA

El software que las cuadrillas no abren en un teléfono en obra no se usa. Señal débil, guantes, sol de frente y poco tiempo son condiciones normales.

UNA BUENA RESPUESTA

Pantallas pensadas para celular y actualizaciones rápidas, una estrategia para señal débil, y un plan para probar con usuarios reales de tu empresa antes del lanzamiento.

SEÑALES DE ALERTA

Un diseño solo para escritorio, sin pruebas con usuarios, o capacitación tratada como un accesorio.

08

¿Cómo se conecta con las herramientas que ya usamos?

POR QUÉ IMPORTA

Probablemente ya tenés software de contabilidad, planillas, correo y mensajería que no van a desaparecer. La doble carga entre sistemas es cómo fracasa la adopción.

UNA BUENA RESPUESTA

Una lista de las integraciones que importan, una visión honesta de cuáles son fáciles y cuáles difíciles, y una forma de importar tus datos existentes.

SEÑALES DE ALERTA

“Nos integramos con todo” sin detalles, o un plan que requiere que todos reingresen su historia a mano.

09

¿Cómo manejan seguridad, accesos y copias de respaldo?

POR QUÉ IMPORTA

Tu software va a guardar contratos, precios, datos de clientes e información de pagos. Distintos roles necesitan ver distintas cosas. Una base de datos perdida es un problema serio.

UNA BUENA RESPUESTA

Acceso por roles, copias de respaldo automáticas y regulares con restauración probada, conexiones cifradas, y una respuesta clara sobre dónde se guardan tus datos y quién puede acceder.

SEÑALES DE ALERTA

Sin plan de respaldo, inicios de sesión compartidos, o incapacidad de explicar quién tiene acceso a tus datos de producción.

10

¿Qué pasa si no funciona?

POR QUÉ IMPORTA

Los buenos socios hablan cómodos de la salida. Cómo un equipo habla de terminar un proyecto te dice cómo te va a tratar durante el proyecto.

UNA BUENA RESPUESTA

Condiciones de contrato que te permiten parar en un hito, un proceso de handover con documentación, y la posibilidad de que otro desarrollador tome el control.

SEÑALES DE ALERTA

Cláusulas largas de permanencia, penalidades por irte, código sin documentar, o incomodidad cuando tocás el tema.

Preguntas que podés hacernos

SolSoft es un estudio de software especializado en construcción, con base en Asunción, Paraguay. Construimos CRMs a medida para empresas constructoras, cubriendo clientes, presupuestos, facturación por avance, seguimiento de obras y cobranzas, adaptados a cómo trabaja cada empresa.

Preferimos que nos hagas estas diez preguntas a que te las saltees. Si querés comparar notas sobre tu situación, contanos sobre tu empresa y qué estás tratando de arreglar, y te vamos a responder.

Si no encaja, te lo decimos.

Compará proveedores interactivamente:

solsoft.dev/es/resources/checklist/

**Usá el formulario de contacto
en solsoft.dev/es/**

Esta checklist es una guía general y no constituye asesoría legal ni financiera. Revisá las condiciones del contrato con un profesional calificado.