

Checklist: 12 puntos antes de contratar una empresa de software en Guatemala

Recurso gratuito · BotGT · Agosto 2026

Cómo usar este checklist (2 min): Imprimí o abrí este documento en una tablet. A medida que avanzás en la conversación con la empresa, marcá cada punto. Si en algún momento no podés responder "sí" a un punto, no es mala empresa necesariamente — pero tenés que entender por qué antes de firmar.

Los 12 puntos

1

¿Tenés claro el problema antes de buscar solución?

Si la empresa no te pregunta "¿cuál es el problema real?" y solo te pregunta "¿qué app querés?", es una señal de alerta. La mayoría de los clientes llegan pidiendo una feature concreta, cuando el problema es otro. Una buena empresa te ayuda a traducir "quiero una app" en "necesito reducir el cierre de caja de 40 minutos a 5".

Pregunta: ¿Cómo van a ayudarme a entender el problema antes de proponer la solución?

☐ Aplica / No aplica / No sé — marcar después de la conversación

2

¿La empresa te pidió ver tu operación antes de cotizar?

Si te dan una cotización sin haber visto tu local, tus sistemas actuales, o hablado con tu equipo, la propuesta va a estar basada en supuestos. Las buenas empresas invierten 2-3 horas en verte trabajar antes de cotizar. Si te dicen "ya hicimos muchos como el tuyo" sin verte, el riesgo de que se pierdan detalles importantes es alto.

Pregunta: ¿Pueden venir a ver cómo trabajamos antes de darme la cotización final?

☐ Aplica / No aplica / No sé — marcar después de la conversación

3

¿Te dieron precio cerrado por escrito o estimación vaga "desde Q3,000"?

"Desde Q3,000" y "Q3,000 a Q20,000 dependiendo" no son cotizaciones, son aproximaciones. Una cotización seria tiene monto total, qué incluye, y qué condiciones cambian el precio. Si te dicen que el precio es "según lo que vayamos viendo", el proyecto va a terminar costando 2-3x más de lo inicial, sin que tengas cómo reclamarlo.

Pregunta: ¿El precio es fijo o es una estimación? ¿Qué puede cambiarlo?

☐ Aplica / No aplica / No sé — marcar después de la conversación

4

¿El alcance dice explícitamente qué NO se incluye?

Tan importante como lo que se incluye, es lo que se queda fuera. Si la propuesta dice "sistema de inventarios" sin aclarar que no incluye integración con FEL, no incluye capacitación, o no incluye hosting, te van a aparecer como "extras" durante el proyecto. Una buena propuesta tiene una sección "Fuera del alcance" clara y honesta.

Pregunta: ¿Qué cosas específicas NO están incluidas en este precio?

☐ Aplica / No aplica / No sé — marcar después de la conversación

5

¿Quién mantiene el sistema después de entregado?

Un sistema sin mantenimiento se rompe en 3-6 meses: actualizaciones de seguridad, errores que aparecen con el uso, datos que se acumulan, cambios de versiones de dependencias. Una buena propuesta incluye: capacitación al equipo que va a operar el sistema, manual de uso, y un plan de mantenimiento post-entrega (mensual o por tickets). Si no lo incluye, preguntá explícitamente.

Pregunta: ¿Qué pasa después de entregado? ¿Quién lo mantiene y cuánto cuesta?

☐ Aplica / ☐ No aplica / ☐ No sé — marcar después de la conversación

6

¿Cómo se mide el éxito del proyecto?

Si ni vos ni la empresa pueden definir qué es "éxito" en números concretos, el proyecto va a terminar cuando se entregue el sistema, no cuando se cumpla un objetivo. Ejemplos buenos: "el cierre de caja pasa de 40 a 5 minutos", "el inventario cuadra al 99% en el primer mes", "el sitio convierte 3% de visitas en consultas". Ejemplos malos: "que quede bonito", "que funcione bien".

Pregunta: ¿Cómo vamos a medir si el proyecto fue exitoso?

☐ Aplica / ☐ No aplica / ☐ No sé — marcar después de la conversación

7

¿Tenés acceso al código y los datos?

Si la empresa usa plataformas cerradas (algunos builders de sitios, sistemas SaaS con planes anuales), podés quedar atrapado sin poder cambiar de proveedor o acceder a tus propios datos. Para proyectos a medida, asegurate de que el código fuente y la base de datos sean tuyos o tuyos al final del proyecto. Sin esto, estás atrapado con la misma empresa para siempre o pagando migraciones carísimas.

Pregunta: ¿El código y los datos son míos al final del proyecto? ¿Puedo llevármelo a otro proveedor?

☐ Aplica / ☐ No aplica / ☐ No sé — marcar después de la conversación

8

¿El contrato tiene cláusulas de confidencialidad y propiedad intelectual claras?

Si la empresa va a tener acceso a datos de tus clientes, ventas, o información sensible, el contrato debe decir explícitamente que esa información es confidencial y que no la pueden usar para otros clientes. Y la propiedad intelectual del código, diseño, y contenido creado para tu proyecto debe ser tuya.

Pregunta: ¿Cómo se manejan la confidencialidad de mis datos y la propiedad del trabajo?

☐ Aplica / ☐ No aplica / ☐ No sé — marcar después de la conversación

9

¿Cuánto cuesta el mantenimiento mensual recurrente?

El costo inicial es solo la mitad de la historia. Hosting, dominios, certificados SSL, mantenimiento del software, soporte, actualizaciones — todo eso suma. Una buena propuesta te dice explícitamente el costo recurrente mensual, separado del setup. Si no lo dice, preguntá antes de firmar. Un proyecto de Q20,000 con Q1,500/mes de mantenimiento cuesta Q38,000 el primer año, no Q20,000.

Pregunta: ¿Cuánto voy a pagar mensualmente después del primer año? ¿Qué incluye?

☐ Aplica / ☐ No aplica / ☐ No sé — marcar después de la conversación

10

¿Qué pasa si no quedo conforme con el resultado?

No todas las empresas te garantizan algo si no quedás conforme, pero las serias te ofrecen: rondas de revisión durante el desarrollo, una fase de "aceptación final" donde podés pedir cambios, o en el peor caso, una política de reembolso parcial. Si la respuesta es "una vez entregado no hay cambios", es una señal de que el proceso no tiene instancias de validación.

Pregunta: ¿Cómo manejamos el caso de que el resultado no cumpla lo que acordamos?

☐ Aplica / No aplica / No sé — marcar después de la conversación

11

¿La empresa tiene referencias verificables de proyectos similares?

"Tenemos 10 años de experiencia" y "somos los mejores en Guatemala" no son referencias. Las buenas referencias son: nombre de un cliente real, proyecto específico, contacto (email o teléfono) que podés llamar. Si solo te muestran logos de marcas o un portfolio sin nombres, es un signo de que no quieren (o no pueden) que hables con sus clientes anteriores.

Pregunta: ¿Puedo hablar con un cliente actual que tenga un proyecto similar al mío?

☐ Aplica / No aplica / No sé — marcar después de la conversación

12

¿El equipo que trabajó en la propuesta es el mismo que va a ejecutar el proyecto?

Esto pasa más de lo que debería: el vendedor senior te atiende, te convence con su experiencia, y después el trabajo lo hace un junior o un freelancer subcontratado. Preguntá específicamente: ¿quién va a trabajar en mi proyecto, con qué experiencia, y cuántos proyectos simultáneos tiene cada uno? Si la respuesta es vaga o cambia, es una señal.

Pregunta: ¿Quiénes son las personas específicas que van a trabajar en mi proyecto?

☐ Aplica / No aplica / No sé — marcar después de la conversación

Cómo usar este checklist

1. Antes de la primera llamada: leé los 12 puntos para tenerlos en mente.
2. Durante la primera llamada: hacé al menos las preguntas 1, 2, 3 y 11. Si la empresa no responde bien, es probable que las otras tampoco.
3. Con la propuesta en mano: revisá los 12 puntos contra el documento. Marcá cuáles tenés claros y cuáles no. Los que no, son preguntas para la segunda llamada.
4. Antes de firmar: si tenés más de 2 "no aplica" o "no sé", es momento de reconsiderar.

Si te interesa que veamos tu caso

Si estás evaluando una propuesta de software y querés una segunda opinión, la primera llamada con nosotros es de 30 minutos, sin compromiso. Te decimos si la propuesta es razonable, si hay señales de alerta, y si te conviene seguir o buscar otra opción.

BotGT · contacto@botgt.com.gt · <https://botgt.com.gt>