
CHECKLIST DE CONTRATACIÓN

12 preguntas antes de contratar a un desarrollador

Las respuestas que conviene escuchar antes de firmar, y las señales de alarma que suelen ignorarse hasta que ya es tarde.

El problema no suele ser el precio

La mayoría de los proyectos de software que terminan mal no fracasan por falta de talento técnico. Fracasan porque nunca se acordó por escrito qué se iba a construir, y cada parte entendió una cosa distinta desde el primer día.

Estas doce preguntas están ordenadas por el momento de la conversación en que conviene hacerlas. Ninguna es técnica: todas pueden formularse sin saber programar, y la calidad de la respuesta dice más que cualquier portafolio.

Junto a cada pregunta se indica qué respuesta conviene escuchar y qué señal debería encender una alarma.

Preguntas 1 a 4

01 ¿Cómo va a entender la operación antes de cotizar?

Buena respuesta: propone un diagnóstico previo, visita o entrevistas con quienes hacen el trabajo, no solo con la gerencia.

Alarma: cotiza en la primera llamada sin haber preguntado cómo funciona el proceso.

02 ¿Qué documento se firma antes de escribir la primera línea de código?

Buena respuesta: un documento de requerimientos que define alcance, fases, entregables y criterios de aceptación.

Alarma: "vamos viendo sobre la marcha" o una propuesta de una página con un precio y ninguna especificación.

03 ¿Qué queda explícitamente fuera del alcance?

Buena respuesta: una lista concreta de exclusiones. Un proveedor que sabe qué no va a hacer es un proveedor que pensó el proyecto.

Alarma: "todo lo que necesites está incluido". Nunca lo está, y el desacuerdo aparecerá en el peor momento.

04 ¿Cómo se manejan los cambios de alcance durante el proyecto?

Buena respuesta: un procedimiento escrito: se cotiza el cambio, se aprueba por escrito y se ajusta el cronograma.

Alarma: "eso lo vemos" o, peor, aceptar cualquier cambio sin costo. Lo segundo suena bien y termina en un proyecto que no cierra nunca.

Preguntas 5 a 8

05 ¿Cómo se consulta el avance sin tener que preguntar?

Buena respuesta: un portal, tablero o mecanismo donde el estado real de cada hito está disponible cuando el cliente lo necesite.

Alarma: el avance solo se conoce en reuniones o cuando el proveedor responde un mensaje.

06 ¿Qué se entrega al final de cada fase?

Buena respuesta: algo funcionando que el equipo pueda usar y evaluar, no una demostración.

Alarma: todas las entregas son al final del proyecto. Es la estructura donde los proyectos quedan a medias sin que nadie lo note a tiempo.

07 ¿Quién trabaja realmente en el proyecto?

Buena respuesta: nombres concretos y una explicación honesta del tamaño del equipo, aunque sea pequeño.

Alarma: un equipo grande en la presentación que nunca aparece en las reuniones. Un proveedor de dos personas que lo dice de frente es más confiable que uno de veinte que no responde.

08 ¿Qué pasa si el proveedor desaparece a mitad del proyecto?

Buena respuesta: el código y los datos están en repositorios y servicios a nombre del cliente, o hay entrega periódica de ambos.

Alarma: todo vive en cuentas del proveedor. Esa es la situación donde una empresa pierde meses de inversión sin recurso alguno.

Preguntas 9 a 12

09 ¿De quién son los datos y cómo se exportan?

Buena respuesta: los datos son del cliente, exportables en formato utilizable, y así está escrito en el contrato.

Alarma: la exportación tiene costo, requiere aviso previo largo o simplemente no está contemplada.

10 ¿Qué cubre la garantía y por cuánto tiempo?

Buena respuesta: un período definido en días, con alcance explícito respecto de lo especificado en el documento firmado, y exclusiones claras.

Alarma: una garantía mencionada en la conversación pero ausente del contrato.

11 ¿Cuáles son los tiempos de respuesta del soporte, en horas?

Buena respuesta: tiempos distintos según severidad, expresados en horas hábiles, con horario de atención definido.

Alarma: "respondemos rápido" o "estamos siempre disponibles". Ninguna de las dos es exigible.

12 ¿Cuánto cuesta mantener y hacer crecer el sistema el año siguiente?

Buena respuesta: una cifra o un rango, y qué incluye. Todo software tiene costo de continuidad.

Alarma: "nada, ya queda tuyo". Un sistema sin mantenimiento se degrada, y ese costo aparecerá igual, solo que sin haberlo presupuestado.

Las tres alarmas que más caro cuestan

1 • Cotizar sin diagnóstico

Un precio dado antes de entender la operación es un precio que va a cambiar. La única duda es cuándo y cuánto.

2 • Todo alojado en cuentas del proveedor

Dominio, repositorio, base de datos y correo a nombre del proveedor convierten una relación comercial en una dependencia. Debe corregirse antes de firmar, no después.

3 • Compromisos que no están en el contrato

Garantía, tiempos de soporte y propiedad del dato mencionados en la conversación pero ausentes del documento firmado no son compromisos: son expectativas.

Una nota final. Este checklist no busca desconfiar de todo proveedor. Busca lo contrario: que la relación empiece con lo importante escrito, para que después se pueda trabajar con confianza en vez de con reclamos.

Estas preguntas también aplican a CFL

Este checklist está pensado para evaluar a cualquier proveedor, incluido CFL. Si alguna respuesta no convence, conviene preguntarla directamente antes de avanzar.

WEB	codefactorylabs.com
CORREO	atencion@codefactorylabs.com
WHATSAPP	+58 412 758 5030
UBICACIÓN	Ciudad Guayana, Venezuela