



Audit Odoo: 20 preguntas antes de contratar a cualquier partner

Lead magnet Boomatik consultoría · Keyword IG: AUDIT

Este documento es para el CEO/CFO/responsable TI que está a punto de firmar un presupuesto de implantación Odoo. Si el partner al que consideras contratar no puede responder con claridad a estas 20 preguntas, busca otro.

El 90% de implantaciones Odoo se retrasan, sobrecostan o fracasan por no haber hecho estas preguntas al inicio.

Bloque A — Capacidad técnica (5 preguntas)

1. **¿Qué versión de Odoo implantáis y por qué?** Respuesta correcta: v19 en 2026 (LTS activa). Si propone v15 o v16 sin motivo fiscal específico, huye.

2. **¿Community o Enterprise? Justifica con nuestro volumen.** No hay respuesta genérica. Debe calcular coste total 3 años comparando ambas y presentar números.

3. **Enseñadme un ejemplo de módulo custom que habéis hecho.** Pídeles código. Si dudan en mostrar, no tienen capacidad real.

4. **¿Integraciones activas con nuestro stack actual? (ERP actual, ecommerce, bancos, EDI)** Debe mapear cada sistema y decir "sí/no/cuánto cuesta" para cada uno.

5. **¿Cómo gestionáis migración de datos?** Respuesta correcta: fase dedicada de 4-6 semanas con plan de validación, no "durante la implantación".

Bloque B — Metodología (5 preguntas)

6. **¿Cuál es vuestra metodología de implantación? ¿Documentada?** Exige documento. Si no lo tiene, no hay metodología.

7. **¿Quién es el PM del proyecto? ¿Puedo hablar con él antes de firmar?** Si te lo niegan, alerta. El PM determina el éxito.

8. ¿Cómo gestionáis cambios de alcance? Debe haber proceso formal con coste/tiempo transparente, no "lo vemos".

9. ¿Cuántos proyectos con nuestro perfil (sector + tamaño) habéis cerrado en 2025? Menos de 3 = riesgo alto. Pide contactos de 2 para referencias.

10. ¿Qué porcentaje de vuestros proyectos se entregan en plazo y presupuesto? Si dicen 100%, mienten. Si dicen menos de 60%, huye. Respuesta honesta: 70-85%.

Bloque C — Formación y adopción (4 preguntas)

11. ¿Cuántas horas de formación para usuarios finales incluye el proyecto? Mínimo 20% del presupuesto total. Si menos, fracaso garantizado.

12. ¿Documentación entregable? ¿En qué formato? Vídeo + escrito en el idioma del usuario. Si solo PDF, no la leerá nadie.

13. ¿Plan de change management? ¿Quién lidera? Debe haber persona asignada del lado partner Y del cliente.

14. ¿Soporte post go-live? ¿Cuánto tiempo? ¿Condiciones? Mínimo 3 meses hypercare incluido.

Bloque D — Económico (3 preguntas)

15. ¿Estructura de costes detallada? Exige desglose por módulo, por fase, por persona/día. Si solo dan precio total, hay margen abusivo escondido.

16. ¿Modelo de facturación: fijo, tiempo y materiales, mixto? Para ecommerce B2B estándar: precio fijo con alcance definido + bolsa T&M para desviaciones < 20%.

17. ¿Garantías contractuales? ¿Penalizaciones por retraso? Debe haber. Si dicen "confía en nosotros", no firmes.

Bloque E — Estratégico (3 preguntas)

18. ¿Vuestra certificación Odoo actual? Partner Silver mínimo. Ready Partner = no certificado real.

19. ¿Rotación del equipo en los últimos 12 meses? Más del 25% = tu proyecto lo harán juniors.

20. ¿Qué pasa si queremos cambiar de partner en 2 años? Debe haber plan de handover y documentación exportable. Si no, estás atrapado.

Cómo usar este audit

1. Envía las 20 preguntas por escrito al partner
 2. Da plazo de 72h para respuesta formal
 3. Si tarda más de una semana o responde ambigüedades, siguiente
 4. Compara respuestas entre 3 partners antes de elegir
 5. Imprime respuestas y anéxalas al contrato
-

Red flags inmediatas (si el partner hace algo de esto, huye)

- Promete plazo inferior a 3 meses para implantación completa
 - No muestra código de proyectos anteriores
 - No da referencias de clientes
 - Estructura de costes opaca ("paquete cerrado")
 - No tiene PM asignado al proyecto
 - No incluye formación ni hypercare
 - Presenta certificaciones falsas
 - Tiene rotación superior al 25%
-

Siguiente paso

Si quieres una segunda opinión antes de firmar con un partner, ofrecemos **auditoría externa gratuita de propuesta técnica** (1h de llamada). Revisamos alcance, stack, cronograma y precio. Sin coste, sin obligación.

Reserva en boomatik.com/auditoria-propuesta

Boomatik · Partner Odoo · Apps Odoo + IA para ecommerce B2B · boomatik.com

Boomatik 2026 · support@boomatik.com · boomatik.com