

GUÍA DE COMPRA · 10 PÁGINAS

Cómo Elegir una Plataforma de Control de Acceso — El Checklist 2026

Un checklist neutral que cubre los 12 criterios más importantes — soporte bilingüe, compatibilidad con retrofit, bitácora de auditoría, técnicos locales, y costo total de propiedad.

10 páginas · 10 min de lectura · PDF

12 Criterios. Una Calificación. Cero Adivinanzas.

Todos los proveedores de control de acceso te dirán que su plataforma es la más moderna. La única forma de compararlos de verdad es calificarlos con la misma lista fija de criterios — no con las funciones que ellos decidan destacar en su demostración.

Este checklist te da 12 criterios organizados en cuatro grupos: **experiencia del residente**, **instalación e infraestructura**, **operaciones y seguridad**, y **términos de negocio**. Revísalos con cada proveedor que evalúes, en la misma llamada o visita al sitio, y califica cada uno como Sí / Parcial / No.

LOS 12 CRITERIOS DE UN VISTAZO

Experiencia del Residente — 1. Interfaz nativamente bilingüe 2. QR + intercomunicador de video híbrido 3. App de residentes con reserva de amenidades

Instalación e Infraestructura — 4. Compatibilidad con retrofit 5. Sin cableado nuevo en puntos secundarios 6. Cronograma de instalación realista

Operaciones y Seguridad — 7. Bitácora de auditoría centralizada y con fecha/hora 8. Comportamiento sin conexión 9. Política de retención y privacidad de datos

Términos de Negocio — 10. Costo total de propiedad transparente 11. Técnicos locales y SLA de soporte 12. Contrato flexible y términos de salida claros

Pasa la página para ver la explicación completa de cada criterio, por qué importa, y la pregunta específica que debes hacer. La página 9 tiene una tarjeta de calificación imprimible para comparar hasta tres proveedores lado a lado.

Criterios 1–3

1

Interfaz nativamente bilingüe

La app de residentes, las pantallas de visitantes y la documentación de soporte deben construirse bilingües desde el inicio — no traducidas después con un plugin. Esto importa a diario en cualquier propiedad con residentes predominantemente hispanohablantes o de otro idioma.

Pregunta: "Muéstrame la app de residentes en español, en vivo, ahora mismo."

2

Capacidad híbrida de QR + intercomunicador de video

Una plataforma que solo ofrece un método de entrada te obliga a un compromiso en algún punto de tu propiedad. Busca un proveedor que soporte entrada QR en puntos secundarios e intercomunicador de video en la entrada principal, administrados desde un solo panel.

Pregunta: "¿Puedo usar QR en mi portón lateral e intercomunicador de video en mi lobby, en la misma cuenta?"

3

App de residentes con reserva de amenidades y operaciones

El acceso por sí solo no es operación residencial. Confirma que la app también cubra reservas de amenidades, tickets de mantenimiento, notificaciones de paquetería y anuncios comunitarios — o terminarás administrando una segunda plataforma de todos modos.

Pregunta: "¿Qué puede hacer un residente en la app además de abrir el portón?"

Criterios 4–6

4

Compatibilidad con retrofit

La mayoría de las propiedades no son construcción nueva. Una plataforma que solo se puede vender como una construcción totalmente nueva dejará fuera a cualquiera con cableado o motores de portón existentes que vale la pena conservar. Confirma que el proveedor tenga experiencia real en retrofit, no solo disposición a cotizar uno.

Pregunta: "Muéstrame un caso de estudio de un retrofit en una propiedad de mi antigüedad."

5

Sin cableado nuevo requerido en puntos de acceso secundarios

Esta es la palanca de costo más grande en una propiedad con varios portones. Si cada portón secundario o carril de visitantes requiere un panel de hardware y cableado, tu costo total de propiedad sube rápido. El acceso secundario basado en QR no debería requerir más que una placa impresa.

Pregunta: "¿Qué instalan exactamente en un portón secundario sin cableado existente?"

6

Cronograma de instalación realista, confirmado por una referencia

El cronograma propuesto por cualquier proveedor suena razonable en una presentación de ventas. Lo que importa es si se cumplió en una propiedad real. Siempre pide hablar con un cliente anterior sobre el tiempo real de instalación frente a lo que se le prometió.

Pregunta: "¿Puedo llamar a un cliente que instaló en los últimos seis meses?"

Criterios 7–9

7

Bitácora de auditoría centralizada y con fecha/hora

Cuando algo sale mal, la primera pregunta de una junta, aseguradora o abogado es "¿quién tenía acceso, y puedes demostrarlo?" Una plataforma sin un registro centralizado y exportable convierte esa pregunta en una adivinanza.

Pregunta: "Muéstrame ahora mismo un registro de cada entrada en el Portón 2 en los últimos 30 días."

8

Comportamiento definido sin conexión o durante falla eléctrica

Todo sistema eventualmente pierde internet o electricidad. Lo que importa es si el portón se cierra, se abre, o tiene un comportamiento de respaldo documentado — y si ese comportamiento es aceptable para las necesidades de seguridad de tu propiedad.

Pregunta: "¿Qué pasa en el portón en el momento en que se va el internet?"

9

Política clara de retención y privacidad de datos

Las grabaciones de video y los registros de acceso son datos sensibles de los residentes. Obtén una respuesta directa sobre cuánto tiempo se almacenan los datos, quién dentro de la organización del proveedor puede acceder a ellos, y qué pasa con tus datos si cancelas el contrato.

Pregunta: "Si cancelamos el próximo año, ¿qué pasa con nuestro historial de acceso y video?"

Criterios 10–12

10 Costo total de propiedad transparente

El hardware, las tarifas de software por puerta, la mano de obra de instalación y el soporte continuo deben desglosarse por separado, no combinarse en un solo número. Un proveedor que no quiere desglosar el número por punto de acceso es un proveedor que espera que no preguntes.

Pregunta: "Desglósame esta cotización por hardware, software, instalación y soporte."

11 Técnicos locales y un SLA de soporte real

Un equipo de soporte en una zona horaria lejana sin presencia local es un riesgo operativo real cuando un portón falla un viernes por la noche. Pide un compromiso de tiempo de respuesta por escrito y confirma si los técnicos son realmente locales a tu mercado.

Pregunta: "¿Quién llega en persona si un portón falla, y en cuánto tiempo?"

12 Contrato flexible y términos de salida claros

Entiende el plazo del contrato, la propiedad del hardware después de cancelar, y cualquier penalidad antes de firmar — no después. Un proveedor confiado te mostrará estos términos sin que se lo pidas dos veces.

Pregunta: "Explicame exactamente qué pasa si queremos irnos en el segundo año."

7 Señales de Alerta a las que Debes Prestar Atención

Estos son los patrones que aparecen una y otra vez en conversaciones con proveedores que después se convierten en arrepentimiento del comprador. Ninguno descalifica automáticamente por sí solo — pero dos o más juntos deberían hacerte ir más despacio.

- ✓ **Un precio combinado sin desglose.** Si un proveedor no quiere desglosar hardware, software, instalación y soporte por separado, no podrás compararlo con nadie más.
- ✓ **Ninguna referencia con un tipo de propiedad similar.** Un muro de logos no es una referencia. Insiste en hablar con un administrador cuyo número de portones y antigüedad de edificio se parezcan a los tuyos.
- ✓ **Español traducido por plugin, no nativamente bilingüe.** Presta atención si la versión en español de la app se siente como algo agregado a último momento — un lenguaje forzado es la señal.
- ✓ **Respuestas vagas sobre el comportamiento sin conexión.** Si un proveedor no puede decir con claridad qué le pasa al portón cuando se va el internet, es una brecha que descubrirás de la peor manera.
- ✓ **Presión para firmar antes de una visita adecuada al sitio.** Un proveedor que cotiza un precio fijo sin recorrer cada portón en persona no ha evaluado realmente tu propiedad.
- ✓ **Sin respuesta sobre la propiedad de los datos tras cancelar.** Si no pueden decirte qué pasa con tus registros de acceso y video al terminar el contrato, asume que la respuesta no te favorece.
- ✓ **Soporte ubicado completamente fuera de tu zona horaria o mercado.** Pregunta directamente dónde está físicamente el equipo de soporte, y cuál ha sido el tiempo de respuesta real para clientes existentes — no el número del folleto.

Cómo Calificar e Interpretar Tus Resultados

Para cada uno de los 12 criterios, califica al proveedor como **Sí (2 puntos)**, **Parcial (1 punto)**, o **No (0 puntos)**. Suma el total sobre 24 y usa la escala de abajo como guía general — trátalo como punto de partida para la conversación con tu junta, no como una regla estricta de aprobado/reprobado.

20–24	14–19	8–13	0–7
Buen ajuste — procede a revisión de contrato	Viable — negocia sobre las brechas	Brechas importantes — procede con cautela	Mal ajuste — sigue evaluando otros proveedores

Usa la tarjeta de calificación de la siguiente página para hacer este mismo ejercicio de 12 puntos con cada proveedor que estés considerando seriamente. Calificarlos lado a lado, en papel, en la misma llamada, elimina la mayor parte de la adivinanza que una presentación de ventas está diseñada para crear.

UNA NOTA SOBRE LA PONDERACIÓN

No todos los criterios tienen el mismo peso para cada propiedad. Un edificio de una sola entrada quizás no le dé tanta importancia al criterio de QR + video híbrido, mientras que una comunidad con cinco portones lo ponderará mucho más. Ajusta la calificación para reflejar lo que realmente importa en tu edificio antes de comparar proveedores.

Compara Hasta Tres Proveedores

Criterio	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C
1. Interfaz nativamente bilingüe			
2. QR + intercomunicador de video híbrido			
3. Reserva de amenidades y operaciones			
4. Compatibilidad con retrofit			
5. Sin cableado nuevo en puntos secundarios			
6. Cronograma realista confirmado por referencia			
7. Bitácora de auditoría centralizada			
8. Comportamiento definido sin conexión			
9. Política clara de retención y privacidad			
10. Costo total de propiedad transparente			
11. Técnicos locales y SLA de soporte			
12. Contrato flexible y términos de salida			
Total (sobre 24)			

Califica cada fila con 2 (Sí), 1 (Parcial), o 0 (No). Imprime esta página y llévala a tus llamadas con proveedores, o llénala digitalmente.

VIVO CONTROL

Descubre Cómo Califica Vivo Control en los 12 Criterios

Vivo Control se construyó alrededor de este mismo checklist: experiencia de residente nativamente bilingüe, QR e intercomunicador de video en una sola plataforma, despliegue amigable con retrofit sin cableado nuevo en puntos secundarios, una bitácora de auditoría centralizada, y soporte local en el Caribe y LATAM.

Reserva una Demo Gratis →

www.vivocontrol.com/es/demo/ · hello@vivocontrol.com · Este checklist tiene fines informativos generales y no constituye asesoría legal, financiera o de ingeniería para tu propiedad específica.