

# Tecnologia sob medida sem lock-in

Como decidir, dimensionar e contratar desenvolvimento que se molda à sua operação — e continua sendo seu.

# Para quem decide tecnologia sem querer ficar refém dela

Este guia é para donos, diretores e gestores de operação que sentem a dor de sistemas que não conversam, mensalidade de SaaS sem fim e dependência de fornecedor — e querem entender, sem jargão, quando vale construir sob medida, quanto isso custa e como contratar sem se prender a quem desenvolve.

A premissa que atravessa as três partes é simples: tecnologia boa constrói em volta do que já funciona. Não exige trocar o sistema que roda, não recomeça do zero e mantém o código nas mãos de quem contrata.

**01** Sob medida ou de prateleira: quando vale cada um

---

**02** Quanto custa — e por que o preço vem depois do diagnóstico

---

**03** Contratar sem se prender ao fornecedor

---

# Sob medida ou de prateleira: quando vale cada um

Software de prateleira é pronto, barato e rápido — bom para necessidades padronizadas. Software sob medida é construído a partir de como a sua empresa opera: exige mais investimento no início, mas elimina o retrabalho de adaptar o negócio ao sistema e a mensalidade por funções que você não usa. A escolha depende de quão particular é a sua operação.

De prateleira	Sob medida
Feito para a média do mercado	Construído para a sua operação
Você adapta o processo ao sistema	O sistema acompanha o seu processo
Mensalidade por funções que talvez não use	Escopo desenhado para o que você precisa
Vários SaaS que não conversam	Integra o que você já usa
Evolui para todos ao mesmo tempo	Evolui com a sua operação, semana a semana

## O que muda entre os dois

Software de prateleira é um produto pronto, vendido para muitas empresas ao mesmo tempo. Ele resolve necessidades comuns e atende à média do mercado — por isso é barato e rápido de começar a usar.

Software sob medida é construído a partir de como a sua empresa realmente opera. Em vez de você adaptar o processo ao sistema, o sistema acompanha o seu processo — e evolui com ele.

## Quando o de prateleira basta

Para processos padronizados, início de operação ou necessidades comuns (e-mail, nota fiscal, um CRM simples), o de prateleira costuma ser a escolha certa: entrega rápida e custo baixo para um problema que todo mundo tem do mesmo jeito.

## Quando o sob medida compensa

Quando a sua operação tem um jeito próprio de funcionar, o de prateleira começa a cobrar caro em adaptações, gambiarras e planilhas paralelas. É aí que o sob medida compensa: quando o diferencial do negócio está no processo, quando vários SaaS não conversam entre si, ou quando você paga por funções que nunca vai usar.

## **Não precisa ser tudo ou nada**

Trocar tudo de uma vez raramente é o melhor caminho. A UP! constrói em volta do que já roda: integra e automatiza o que você já usa, e desenvolve sob medida só onde faz diferença — sem você abandonar o sistema atual. A tecnologia evolui junto com a operação, semana a semana.

## Quanto custa — e por que o preço vem depois do diagnóstico

Não existe preço de tabela para software sob medida: o investimento depende do escopo, da complexidade da operação e do modelo de trabalho — projeto fechado ou evolução contínua. Por isso a UP! dimensiona o investimento no diagnóstico, que é gratuito: primeiro entende a sua operação, depois desenha o escopo junto com você. Sem pacote de prateleira.

Projeto fechado	Trabalho contínuo
Escopo travado no começo	Escopo evolui com a operação
Mudar depois custa caro	Investimento dimensionado ao ritmo
Entrega e encerra	Entrega em produção, semana a semana
Quem mantém depois?	Time dedicado acompanha e evolui

### O que define o custo

Quatro coisas pesam no investimento: o escopo (quantos processos o sistema cobre), a complexidade da operação, as integrações com os sistemas que você já usa e o modelo de trabalho (uma entrega pontual ou um sistema que evolui). Quanto mais particular a operação, mais o sob medida se paga ao longo do tempo.

### Projeto fechado ou trabalho contínuo

Resolver um gargalo pontual tem custo menor e definido. Um sistema que acompanha o crescimento do negócio é um investimento contínuo, dimensionado ao ritmo da operação. A UP! trabalha de forma contínua — entrega em produção semana a semana, em vez de um grande projeto que termina e para.

### Por que o preço vem depois do diagnóstico

Cravar preço antes de entender a operação leva a orçamento genérico — e a retrabalho. O diagnóstico gratuito existe justamente para desenhar o escopo certo: você sabe o que está pagando e por quê, sem proposta de prateleira enviada por PDF.

## Contratar sem se prender ao fornecedor

Para contratar uma software house sem ficar preso a ela, olhe além do preço: confirme que o código e a propriedade ficam com a sua empresa, que a solução é documentada e que o trabalho não termina na entrega. O risco do lock-in não está em terceirizar — está em depender de quem não te entrega o que constrói.

Fornecedor que prende	Parceiro de tecnologia
O código fica com ele	O código e a propriedade são seus
Nada documentado	Solução documentada
Entrega e some	Acompanha e evolui
Exige trocar tudo	Constrói em volta do que já roda

### Propriedade: de quem fica o que é construído

É o ponto que mais gera dependência. Confirme em contrato que o código e a propriedade intelectual são da sua empresa. Na UPI, cada solução é de uso exclusivo de quem contrata — o código é seu, e a decisão sobre ele também.

### Documentação e continuidade

Um sistema sem documentação prende você a quem o construiu. Peça documentação e um modelo de trabalho contínuo — diagnóstico, construção e acompanhamento — para que o conhecimento fique registrado, e não saia da empresa junto com uma pessoa.

### Constrói em volta do que já funciona

Fornecedor que exige trocar tudo aumenta a sua dependência. Boas software houses constroem em volta do que você já usa: integram e evoluem o que funciona, em vez de impor um recomeço. Isso reduz o risco, o custo e o tempo de troca.

— O PRÓXIMO PASSO

# O escopo certo começa por entender a sua operação.

Antes de qualquer proposta, a UP! diagnostica como a sua empresa opera — de graça. Primeiro entende o processo, depois desenha o escopo junto com você. Sem pacote de prateleira, sem proposta genérica por PDF.

Agende o diagnóstico gratuito em [letsup.team](https://letsup.team) ou pelo e-mail [up@letsup.team](mailto:up@letsup.team).

[Agendar diagnóstico gratuito](#)

---

A UP! desenvolve para a operação de cada empresa há mais de 20 anos. O que constrói para cada cliente é de uso exclusivo dele, e tratado como confidencial — a propriedade do código é da empresa. Por isso este guia não traz nome nem número de cliente: a discrição faz parte do trabalho.