

— GUIA PRÁTICO · 7 PERGUNTAS

Como contratar uma software house **sem se arrepender**

As sete perguntas que separam um fornecedor de um parceiro — e as respostas que devem acender o alerta vermelho antes de você assinar.

Por que uma software house publicaria isto

Publicar o critério pelo qual você vai nos avaliar parece contraintuitivo. É de propósito.

Projeto de software dá errado com frequência desconfortável — e quase nunca por causa da tecnologia escolhida. Dá errado porque o escopo não estava claro, porque ninguém combinou o que fazer quando o prazo apertasse, ou porque o cliente descobriu tarde demais que o código não era dele.

Todos esses problemas são detectáveis antes da assinatura. Bastam sete perguntas, feitas na primeira reunião, e atenção ao tipo de resposta que você recebe.

Como usar este guia: leve-o para a reunião. Cada página traz a pergunta, por que ela importa, a resposta que tranquiliza e a resposta que deve acender o alerta. A última página é um checklist para levar impresso.

Não pedimos nada em troca. Se depois disso você contratar outra empresa e o projeto der certo, o guia cumpriu o papel dele.

— AS SETE PERGUNTAS

- 01 De quem é o código-fonte quando o projeto acabar?
- 02 Quem exatamente vai escrever o código — e qual a senioridade?
- 03 Como vocês lidam com mudança de escopo no meio do projeto?
- 04 O que acontece se a entrega atrasar?
- 05 Quanto do orçamento vai para testes automatizados?
- 06 Como eu troco de fornecedor daqui a dois anos?
- 07 O que *não* está incluído nesta proposta?

01

De quem é o código-fonte quando o projeto acabar?

É a pergunta mais importante do guia, e a que menos gente faz. Ela define se você está comprando um ativo ou alugando uma dependência. Muita empresa descobre a resposta real dois anos depois, quando tenta trocar de fornecedor e não consegue.

Preste atenção especial a três palavras na proposta: **licença**, **cessão de uso** e **propriedade intelectual**. Elas não são sinônimos de "seu".

✓ RESPOSTA QUE TRANQUILIZA

"O código é seu desde o primeiro commit. O repositório fica em uma conta da sua empresa e nós entramos como colaboradores. A cláusula de cessão total de direitos patrimoniais está na página 4 do contrato."

✗ RESPOSTA QUE ACENDE O ALERTA

"O código fica no nosso repositório e a gente entrega no final." / "Você recebe uma licença de uso perpétua." / "Isso a gente resolve depois, não se preocupe."

COMO VERIFICAR

Peça acesso ao repositório na primeira semana de projeto, não na última. Se houver hesitação, você acabou de descobrir a resposta verdadeira.

02

Quem exatamente vai escrever o código — e qual a senioridade?

O padrão do mercado é conhecido: quem vende é sênior, quem executa é júnior. A reunião comercial tem um arquiteto experiente; o projeto tem dois estagiários e um supervisor dividido entre seis contas.

Não há nada de errado em ter júnior no time — todo mundo começou assim. O problema é **você pagar preço de sênior por trabalho de júnior**, e o aprendizado dele acontecer no seu orçamento e no seu prazo.

✓ RESPOSTA QUE TRANQUILIZA

"Serão duas pessoas: [nome], que está nesta reunião, e [nome]. Posso te mandar o perfil dos dois. Se alguém sair do projeto, avisamos antes e apresentamos o substituto."

✗ RESPOSTA QUE ACENDE O ALERTA

"Vamos alocar o time conforme a disponibilidade." / "Temos um pool de mais de 50 desenvolvedores." / Resposta que fala de quantidade em vez de nomes.

COMO VERIFICAR

Peça para a pessoa que vai escrever o código participar da reunião de escopo. Quem vai executar sempre faz perguntas diferentes de quem vai vender.

03

Como vocês lidam com mudança de escopo no meio do projeto?

O escopo *vai* mudar. Em todo projeto de software, sem exceção — porque o negócio muda, porque a primeira versão revela o que ninguém tinha pensado, porque o mercado se move. Quem promete que não vai mudar está vendendo, não planejando.

A pergunta não é se muda. É **qual é o processo combinado quando mudar**, e quem paga a conta.

✓ RESPOSTA QUE TRANQUILIZA

"Toda mudança vira um item no backlog com estimativa de impacto em prazo e custo. Você aprova ou não antes de a gente executar. O que sai do escopo original é renegociado por escrito, sem discussão no fim do projeto."

✗ RESPOSTA QUE ACENDE O ALERTA

"Ah, pequenas mudanças a gente faz de boa." — soa generoso e é a origem de metade dos conflitos. O que é "pequeno" nunca é definido igual pelos dois lados.

COMO VERIFICAR

Peça para ver um exemplo real de solicitação de mudança de outro projeto, com os dados do cliente ocultos. Quem tem processo, tem o documento na mão.

04

O que acontece se a entrega atrasar?

Essa pergunta constrange, e é exatamente por isso que funciona. A reação importa tanto quanto o conteúdo da resposta: quem já passou por atraso responde com naturalidade, porque tem um procedimento. Quem nunca pensou no assunto fica desconfortável.

Note que a melhor resposta não é "não atrasamos". É **"você fica sabendo cedo"**. Atraso comunicado com três semanas de antecedência é um problema administrável. Atraso descoberto na véspera é uma crise.

✓ RESPOSTA QUE TRANQUILIZA

"A cada duas semanas você vê o que foi entregue, então o desvio aparece cedo. Se o risco de atraso surgir, avisamos na hora e apresentamos as opções: cortar escopo, esticar prazo ou reforçar o time — com o custo de cada uma."

× RESPOSTA QUE ACENDE O ALERTA

"Nós não atrasamos." / "Temos 100% de entregas no prazo." / Qualquer resposta que trate atraso como hipótese impossível em vez de risco gerenciado.

COMO VERIFICAR

Pergunte sobre o último projeto que atrasou e o que eles aprenderam. Quem responde com honestidade e aprendizado concreto é quem você quer do outro lado numa crise.

05

Quanto do orçamento vai para testes automatizados?

Esta é a pergunta técnica que revela mais sobre o parceiro do que qualquer discussão de linguagem de programação. Teste automatizado é caro no início e é o que permite mudar o sistema depois sem quebrar o que já funcionava.

Fornecedor que corta teste para fechar um preço mais baixo está transferindo custo para o seu futuro. **Você economiza 15% agora e paga 40% a mais em manutenção nos próximos três anos** — só que já assinou.

✓ RESPOSTA QUE TRANQUILIZA

"Entre 15% e 25% do esforço, dependendo do risco de cada parte. O fluxo de pagamento tem cobertura alta; a tela de cadastro, menos. Rodamos os testes automaticamente a cada alteração, antes de subir."

✗ RESPOSTA QUE ACENDE O ALERTA

"A gente testa manualmente, é mais rápido." / "Testes ficam para a fase 2." / Não saber responder em percentual — sinal de que ninguém mediu.

COMO VERIFICAR

Pergunte quanto tempo leva entre "aprovei essa correção" e "está no ar". Se a resposta for horas, existe automação de verdade. Se for dias, o processo é manual.

06

Como eu troco de fornecedor daqui a dois anos?

Perguntar sobre o divórcio no dia do casamento é desconfortável — e é o melhor teste de caráter que existe numa negociação. Um parceiro responde sem se ofender. Um fornecedor que planeja te prender fica na defensiva.

Aprisionamento raramente é contratual. Quase sempre é técnico: ninguém documentou nada, a infraestrutura está na conta deles, e só uma pessoa no mundo entende como o sistema funciona.

✓ RESPOSTA QUE TRANQUILIZA

"Você já tem o código e a infraestrutura no seu nome. A documentação de arquitetura é atualizada junto com o sistema. Se quiser sair, fazemos sessões de repasse para o time que entrar — isso está previsto no contrato desde o início."

✗ RESPOSTA QUE ACENDE O ALERTA

"Ninguém nunca saiu." / "Seria complicado, o sistema é bem específico." / Desconforto visível com a pergunta.

COMO VERIFICAR

Pergunte onde ficam hospedados os servidores e em nome de quem está a conta. Se for no CNPJ do fornecedor, o aprisionamento já começou.

07

O que *não* está incluído nesta proposta?

A pergunta final, e a mais reveladora. Toda proposta lista o que entrega. Quase nenhuma lista o que deixa de fora — e é exatamente aí que nasce a fatura surpresa do quinto mês.

Itens que costumam ficar de fora sem ninguém avisar: **migração dos dados antigos, treinamento da equipe, custo de servidor, integração com o sistema que já existe, ajustes após o lançamento e suporte.**

✓ RESPOSTA QUE TRANQUILIZA

"Não está incluído: migração do histórico anterior, treinamento presencial, custo de infraestrutura em nuvem — que fica em torno de X por mês, pago direto ao provedor — e suporte após o terceiro mês. Tudo isso está na seção 'Fora do escopo', página 6."

× RESPOSTA QUE ACENDE O ALERTA

"Está tudo incluído." — a resposta que parece a melhor e é a pior. Nenhuma proposta honesta inclui tudo, porque nem tudo é previsível na assinatura.

COMO VERIFICAR

Se a proposta não tiver uma seção "fora do escopo" por escrito, peça uma. A recusa em colocar no papel é a informação que você precisava.

Checklist da reunião

Imprima esta página e leve para a conversa. Marque conforme as respostas vierem.

- ☐ O código-fonte será meu desde o início, com cessão de direitos por escrito no contrato
- ☐ Sei o nome e a senioridade de quem vai escrever o código
- ☐ Existe um processo escrito para mudança de escopo, com aprovação prévia de custo e prazo
- ☐ Existe um procedimento definido para o caso de atraso, e eu serei avisado cedo
- ☐ Recebi um percentual concreto de esforço destinado a testes automatizados
- ☐ O repositório e a infraestrutura ficam no CNPJ da minha empresa
- ☐ A proposta tem uma seção "fora do escopo" explícita
- ☐ Recebi prazo e preço fechados por escrito, não uma faixa verbal
- ☐ Vou ver software funcionando antes de 30 dias
- ☐ Existe cláusula de transferência de conhecimento no encerramento

Regra prática: se três ou mais itens ficarem sem marcar, o problema provavelmente não é o preço da proposta — é o que não está escrito nela. Peça as respostas por e-mail antes de assinar. Quem tem processo responde em um dia.

— ÚLTIMA PÁGINA

Se quiser fazer essas sete perguntas **para a gente**, o convite está de pé.

Escrevemos este guia sabendo que ele seria usado contra nós também. Achamos justo — é o mesmo critério que usaríamos se estivéssemos do outro lado da mesa.

- Diagnóstico técnico gratuito de 30 minutos, com um engenheiro sênior
- Você sai com um documento de uma página: o problema traduzido em termos de negócio e dois ou três caminhos possíveis, com faixa de investimento
- Sem compromisso comercial — inclusive quando a recomendação for "não desenvolva nada agora"

Agendar em novolegado.com.br

Novo Legado · Desenvolvimento de software sob medida · Brasília, DF
contato@novolegado.com.br · WhatsApp (61) 98117-8923 · novolegado.com.br