

NEUMOTIK

# Quanto Custa Software à Medida em Portugal em 2026?

O guia definitivo com preços reais, fatores que influenciam o investimento e uma comparação honesta entre software à medida e soluções SaaS.

Edição 2026 - neumotik.com

# Índice

---

1. **Introdução** - Porque é que este guia existe
2. **Tabela de preços reais** - Por tipo de projeto
3. **Os 7 fatores que influenciam o custo** - O que faz subir ou descer o preço
4. **Software à medida vs SaaS** - Comparação detalhada
5. **Calculadora de break-even** - Quando compensa investir
6. **Checklist antes de contratar** - Perguntas essenciais
7. **Conclusão** - Próximos passos

# 1. Introdução

---

Se está a ler este guia, provavelmente encontra-se numa de duas situações: ou já percebeu que os softwares genéricos não resolvem o seu problema, ou está curioso para saber se vale a pena investir numa solução feita à medida.

Em ambos os casos, a primeira pergunta é sempre a mesma: **"Quanto é que isto vai custar?"**

E a resposta honesta é: depende. Mas "depende" não é uma resposta útil quando precisa de tomar uma decisão de negócio. Por isso criámos este guia - para lhe dar números reais, contexto prático e ferramentas para avaliar se software à medida é a escolha certa para a sua empresa.

Não vamos tentar convencê-lo de nada. Vamos apresentar factos, intervalos de preço praticados no mercado português em 2026 e critérios objetivos para decidir. Se no final concluir que um SaaS é a melhor opção para si, não há problema nenhum - o importante é tomar uma decisão informada.

**Nota importante:** Os valores apresentados neste guia referem-se ao mercado português e são baseados em projetos reais realizados entre 2023 e 2026. Os preços variam consoante a complexidade, o prazo e o fornecedor escolhido.

## 2. Tabela de Preços Reais por Tipo de Projeto

Vamos ao que interessa. A tabela abaixo mostra os intervalos de investimento mais comuns para diferentes tipos de software à medida em Portugal.

### 2.1 Projetos de CRM (Gestão de Clientes e Vendas)

Âmbito	Investimento	Prazo típico	Ideal para
CRM básico (pipeline + contactos)	8.000€ - 12.000€	6 - 8 semanas	PMEs com equipa até 10 comerciais
CRM com automação de follow-ups	12.000€ - 18.000€	8 - 10 semanas	Equipas que perdem leads no processo
CRM completo com integrações	18.000€ - 30.000€	10 - 14 semanas	Empresas com funis complexos e múltiplos canais
CRM setorial (imobiliário, etc.)	15.000€ - 25.000€	8 - 12 semanas	Setores com fluxos muito específicos

### 2.2 Projetos de ERP (Gestão Operacional Integrada)

Âmbito	Investimento	Prazo típico	Ideal para
ERP modular (2-3 módulos)	15.000€ - 25.000€	10 - 12 semanas	PMEs que precisam de unificar processos-chave

ERP setorial (construção, indústria)	25.000€ - 40.000€	12 - 16 semanas	Empresas com operações complexas
ERP empresarial completo	40.000€ - 70.000€+	16 - 24 semanas	Organizações médias/grandes com múltiplos dep.

## 2.3 Portais e Plataformas Web

Âmbito	Investimento	Prazo típico	Ideal para
Portal interno simples	8.000€ - 15.000€	6 - 8 semanas	Equipa que precisa de centralizar informação
Extranet B2B (parceiros/clientes)	12.000€ - 22.000€	8 - 12 semanas	Empresas que vendem para outras empresas
Plataforma de agendamento	10.000€ - 18.000€	8 - 10 semanas	Clínicas, consultórios, serviços
Plataformas complexas multi-role	25.000€ - 50.000€	12 - 18 semanas	Operações multi- departamento ou multi- unidade

## 2.4 Automação e Integração de Sistemas

Âmbito	Investimento	Prazo típico	Ideal para
Automação de processos simples	5.000€ - 10.000€	3 - 5 semanas	Eliminar tarefas manuais repetitivas
Integração entre 2-3 sistemas	8.000€ - 15.000€	4 - 8 semanas	Empresas com "ilhas" de informação

Automação com IA integrada	15.000€ - 30.000€	8 - 12 semanas	Empresas que querem IA aplicada ao negócio
Dashboards de Business Intelligence	10.000€ - 25.000€	6 - 10 semanas	Gestores que precisam de visibilidade em tempo real

### O que está incluído nestes valores?

Na maioria dos fornecedores sérios, o investimento inclui: diagnóstico inicial, design de interface (UI/UX), desenvolvimento, testes, migração de dados existentes, formação da equipa e um período de suporte pós-lançamento (tipicamente 1 a 3 meses). Confirme sempre o que está incluído antes de assinar.

## 3. Os 7 Fatores que Mais Influenciam o Custo

---

Porque é que um CRM pode custar 8.000€ ou 30.000€? A diferença está em vários fatores que, combinados, definem a complexidade real do projeto. Entender estes fatores é essencial para controlar o seu investimento.

### Fator 1: Complexidade dos processos de negócio

Este é o fator com maior impacto no preço final. Um sistema que precisa de gerir 3 fases de um funil de vendas é muito diferente de um que precisa de orquestrar aprovações em cadeia, cálculos condicionais de comissões e fluxos paralelos entre departamentos.

Quanto mais regras de negócio e exceções o software precisar de contemplar, mais tempo de análise e desenvolvimento será necessário.

**Impacto no preço:** pode duplicar ou triplicar o investimento base.

### Fator 2: Número e complexidade de integrações

Ligar o novo software ao email é simples. Ligá-lo ao seu ERP Primavera, ao sistema de faturação, a uma API bancária e a três ferramentas de marketing já é um projeto dentro do projeto.

Cada integração exige análise da documentação técnica, desenvolvimento de conectores, tratamento de erros e testes extensivos. Integrações com sistemas antigos (que não têm APIs modernas) são particularmente caras.

**Impacto no preço:** cada integração pode acrescentar entre 1.500€ e 8.000€ ao projeto.

### Fator 3: Design e experiência do utilizador (UI/UX)

Um bom design não é apenas "ficar bonito". É a diferença entre uma equipa que adota o sistema nos primeiros dias e uma equipa que continua a usar o Excel às escondidas. Interfaces intuitivas requerem trabalho de investigação, prototipagem e testes com utilizadores reais.

Se o software vai ser usado por pessoas com diferentes níveis de literacia digital (como é frequente em equipas operacionais), o investimento em UX é ainda mais importante.

**Impacto no preço:** um bom trabalho de UI/UX acrescenta tipicamente 10% a 20% ao projeto total.

## Fator 4: Volume de dados e performance

Um sistema para 5 utilizadores e 1.000 registos tem requisitos muito diferentes de um para 200 utilizadores a aceder a milhões de linhas em simultâneo. Arquiteturas preparadas para escalar exigem decisões técnicas mais sofisticadas desde o início.

**Impacto no preço:** projetos de alta performance podem custar 20% a 40% mais.

## Fator 5: Requisitos de segurança e conformidade

Se o seu negócio lida com dados de saúde, dados financeiros ou informação pessoal sensível, os requisitos de segurança são mais elevados. Encriptação avançada, auditorias de acesso, conformidade com RGPD, certificações específicas - tudo isso acrescenta camadas de complexidade.

**Impacto no preço:** requisitos elevados de segurança podem acrescentar 10% a 25% ao projeto.

## Fator 6: Prazo de entrega

Software à medida precisa de tempo para ser feito bem. Prazos muito apertados obrigam a alocar mais recursos em paralelo, o que nem sempre é eficiente e quase sempre é mais caro.

A regra prática é simples: se precisa que algo fique pronto em metade do tempo normal, prepare-se para pagar 30% a 50% mais. É melhor planejar com antecedência e respeitar os prazos naturais do projeto.

**Impacto no preço:** urgência pode acrescentar 30% a 50% ao investimento.

## Fator 7: Manutenção e evolução futura

Software não é um produto estático. Depois do lançamento, vai precisar de correções, atualizações de segurança e novas funcionalidades à medida que o negócio evolui. A maioria dos fornecedores oferece contratos de manutenção mensal ou anual.

Valores típicos de manutenção: **10% a 20% do valor do projeto por ano**, ou pacotes mensais entre 500€ e 2.500€/mês dependendo do âmbito.

**Atenção:** Desconfie de fornecedores que não falam em manutenção desde o início. Um sistema que ninguém mantém torna-se obsoleto rapidamente. Pergunte sempre qual é o custo de manutenção antes de iniciar o projeto.

## 4. Software à Medida vs SaaS - Comparação Detalhada

Esta é provavelmente a decisão mais importante deste guia. Vamos comparar as duas abordagens de forma honesta, porque há situações em que cada uma delas faz mais sentido.

### 4.1 Comparação direta de custos

Tomemos como exemplo uma empresa com **30 utilizadores** que precisa de um CRM:

Critério	SaaS (ex: Salesforce)	Software à Medida
Custo no 1º ano	25.200€ - 54.000€	15.000€ - 25.000€
Custo anual (anos seguintes)	25.200€ - 54.000€	3.000€ - 5.000€ (manutenção)
Custo total em 3 anos	75.600€ - 162.000€	21.000€ - 35.000€
Custo total em 5 anos	126.000€ - 270.000€	27.000€ - 45.000€

**Nota:** Os valores de SaaS consideram licenças Salesforce Enterprise (70€ - 150€/utilizador/mês). Para outros SaaS como HubSpot, Monday ou Pipedrive, os valores são menores, mas a lógica de escalada progressiva é idêntica.

### 4.2 Quando o SaaS faz mais sentido

Sejamos honestos: há muitos cenários em que um SaaS é a decisão acertada. Não vale a pena investir em software à medida quando:

- A sua equipa tem **menos de 10 utilizadores** e processos relativamente standard

- O problema é **bem resolvido** por ferramentas existentes (ex: Shopify para e-commerce simples)
- Precisa de uma solução **imediate** (SaaS funciona no mesmo dia, software à medida demora semanas)
- O seu orçamento é **inferior a 5.000€** para o projeto completo
- Os processos ainda **não estão estabilizados** e mudam constantemente

### 4.3 Quando o software à medida compensa

O investimento em software à medida começa a fazer sentido quando se verificam uma ou mais destas condições:

- **Mais de 15-20 utilizadores** - as licenças SaaS escalam linearmente, o custo do custom não
- **Processos únicos** - o seu negócio tem fluxos que nenhuma ferramenta genérica resolve bem
- **Múltiplos sistemas desligados** - precisa de uma plataforma que una tudo num só lugar
- **Segurança e controlo** - quer ser dono dos seus dados e controlar totalmente o acesso
- **Vantagem competitiva** - o software é um diferenciador no seu mercado, não apenas uma commodity
- **Visão a 3+ anos** - o custo total de propriedade é quase sempre menor a médio prazo

### 4.4 Comparação funcional

Aspeto	SaaS	Software à Medida
Adaptação ao negócio	Limitada (configuração)	Total (feito para si)

Tempo até estar operacional	Imediato ou dias	6 a 24 semanas
Propriedade dos dados	No servidor do fornecedor	Nos seus servidores
Atualizações	Automáticas (pode mudar funcionalidades sem aviso)	Controladas por si
Dependência do fornecedor	Alta (vendor lock-in)	Moderada (código é seu)
Escalabilidade de custos	Linear (mais users = mais custo)	Fixa (custo não cresce com users)
Integrações	Limitadas ao que o SaaS oferece	Ilimitadas (via APIs)
Suporte	Genérico / ticket	Dedicado / direto

### O "custo invisível" do SaaS

Muitas empresas não contabilizam os custos indiretos do SaaS: tempo perdido em workarounds, formação para contornar limitações, exportação manual de dados, add-ons pagos para funcionalidades que deviam ser básicas e o custo de migração quando decidem mudar. Estes custos "fantasma" podem representar 30% a 50% do valor das licenças.

## 5. Calculadora de Break-Even

---

Use esta fórmula para calcular quando o software à medida começa a ser mais barato do que continuar a pagar licenças SaaS.

### Fórmula simplificada

$$\text{Break-Even (meses)} = \frac{\text{Investimento Inicial (à medida)}}{\text{Custo Mensal SaaS} - \text{Custo Mensal Manutenção}}$$

### Exemplo prático

Imagine que está a considerar substituir um conjunto de ferramentas SaaS por uma plataforma à medida:

- **Custo atual mensal do SaaS:** 2.800€/mês (licenças + add-ons para 25 utilizadores)
- **Investimento no software à medida:** 28.000€
- **Custo de manutenção mensal:** 400€/mês

#### Cálculo:

$$\text{Break-Even} = 28.000€ / (2.800€ - 400€) = 11,7 \text{ meses}$$

Neste exemplo, o software à medida paga-se sozinho em **menos de 12 meses**. A partir daí, a empresa poupa 2.400€ por mês - ou seja, 28.800€ por ano.

### A sua vez - calcule o seu caso

Preencha com os seus números:

Item	O seu valor
------	-------------

(A) Custo mensal total do SaaS atual (licenças + add-ons)	_____
	€/mês
(B) Investimento estimado em software à medida	_____ €
(C) Custo estimado de manutenção mensal (10-15% do valor anual / 12)	_____
	€/mês
Break-Even = $B / (A - C)$	_____
	meses

**Dica:** Para uma estimativa conservadora do custo de manutenção, use 15% do valor do projeto dividido por 12 meses. Por exemplo, para um projeto de 20.000€:  $(20.000 \times 0,15) / 12 = 250\text{€/mês}$ .

## Não esqueça os custos indiretos

Ao calcular o break-even, considere também:

- **Horas da equipa** gastas em workarounds e processos manuais (quantas horas/mês × custo/hora)
- **Erros operacionais** que custam dinheiro (devoluções, retrabalho, penalizações)
- **Oportunidades perdidas** por falta de visibilidade ou lentidão na decisão
- **Custos de formação** contínua sempre que o SaaS muda a interface

Se incluir estes valores no custo mensal do cenário atual, o break-even acontece ainda mais depressa.

## 6. Checklist: Perguntas a Fazer Antes de Contratar

---

Antes de assinar contrato com qualquer empresa de desenvolvimento de software, reveja esta lista. São as perguntas que separam um projeto bem-sucedido de um pesadelo.

### Sobre o fornecedor

- Há quantos anos desenvolvem software à medida? Peça exemplos concretos e referências.
- Têm experiência no seu setor de atividade? Conhecem os processos típicos do seu negócio?
- Qual é a dimensão da equipa que ficará dedicada ao seu projeto?
- Trabalham com contratos de âmbito fechado ou time & materials? (ambos têm vantagens e riscos)
- Assinam NDA (acordo de confidencialidade) antes de conhecer os seus processos?
- Pode falar com clientes anteriores sobre a experiência que tiveram?

### Sobre o projeto

- O diagnóstico inicial é gratuito ou pago? O que inclui exatamente?
- A proposta detalha funcionalidades, prazos, marcos de pagamento e critérios de aceitação?
- Haverá demonstrações regulares durante o desenvolvimento? Com que frequência?
- Quem é o ponto de contacto dedicado durante o projeto (project manager)?
- O que acontece se o âmbito mudar durante o desenvolvimento? Qual é o processo de gestão de alterações?
- Os testes estão incluídos no preço ou são cobrados à parte?

## Sobre a entrega

- A migração de dados dos sistemas atuais está incluída no projeto?
- Está incluída formação para a equipa? Presencial ou remota? Quantas sessões?
- Qual é o período de suporte incluído após o go-live?
- O código-fonte é entregue à sua empresa? Pode contratar outra empresa para dar continuidade se quiser?
- Existe documentação técnica do sistema?
- Quais são as condições e custos do contrato de manutenção após o período de garantia?

## Sobre segurança e dados

- Onde ficam alojados os dados? Em que país/região?
- Qual é a política de backups? (frequência, retenção e testes de restauro)
- O sistema está preparado para conformidade com o RGPD?
- Existe um plano de disaster recovery documentado?
- A comunicação entre sistemas é encriptada?

**Sinal de alerta:** Se o fornecedor não souber responder a estas perguntas de forma clara e direta, ou se se mostrar incomodado com elas, é um mau sinal. Um parceiro sério agradece este tipo de rigor porque demonstra que leva o projeto a sério.

## 7. Conclusão

---

Investir em software à medida é uma decisão estratégica que pode transformar a forma como a sua empresa opera. Mas, como qualquer investimento, precisa de ser avaliado com números reais e expectativas claras.

Resumindo o que aprendeu neste guia:

- **Os preços** variam entre 5.000€ (automações simples) e 70.000€+ (ERPs completos), com a maioria dos projetos B2B a situar-se entre 10.000€ e 30.000€
- **A complexidade dos processos** e o número de integrações são os fatores que mais influenciam o preço
- **O SaaS não é sempre mais barato** - para empresas com mais de 15-20 utilizadores, o software à medida torna-se competitivo em 12 a 24 meses
- **A escolha do fornecedor** é tão importante como a escolha da tecnologia - use a checklist para avaliar
- **Manutenção é obrigatória** - inclua sempre 10-20% do valor do projeto por ano no seu orçamento

O passo mais importante é ter uma conversa honesta com um especialista que perceba o seu negócio. Não para lhe vender algo, mas para avaliar se faz sentido investir e qual seria o caminho mais eficiente.

### Quer validar estes números para o seu caso concreto?

Agende um diagnóstico gratuito de 30 minutos com a equipa Neumotik. Analisamos os seus processos atuais, identificamos onde está a perder dinheiro e dizemos-lhe de forma transparente se software à medida é a melhor solução para o seu negócio.

[neumotik.com](https://neumotik.com) - Agendar Diagnóstico Gratuito

Sem compromisso. Se não conseguirmos ajudar, dizemos-lhe honestamente.

**Neumotik** - Intelligence in Motion.

Este guia é disponibilizado gratuitamente e pode ser partilhado livremente, desde que seja mantida a referência à Neumotik. Contacte-nos em [neumotik.com](https://neumotik.com) para qualquer questão.

Última atualização: abril de 2026