

# Plano de negócio

O QUE FAZER PARA CRESCER



## Patrik Neves

Empresa **CONTINUM**,  
Americana, SP

**O que faz** Gerencia o acompanhamento de processos judiciais que estejam em fóruns distantes da sede de seus clientes

**Faturamento** 1,2 milhão de reais<sup>11</sup>

**Conquista** Atende grandes clientes, como o frigorífico JBS, a operadora de TV Sky e a rede de varejo MMartan

## Entre duas vocações

O advogado Patrik Neves ajuda clientes a acompanhar processos judiciais. Para isso, fez um software que se revelou com potencial para ter vida própria. Qual a melhor estratégia para impulsionar a expansão da empresa?

**Gladinston Silvestrini**

O negócio do empreendedor Patrik Neves, de 34 anos, é encontrar advogados pelo Brasil afora. A pedido de um cliente de São Paulo, ele já fez um advogado sair de Manaus com destino a um barco ancorado às margens de um rio no interior do Amazonas para participar de uma audiência num fórum itinerante, numa viagem de quase um dia inteiro por estradas precárias e igarapés.

Neves é dono da Continuum, de Americana, no interior paulista. A empresa nasceu há cinco anos, quando ele deixou o cargo de diretor jurídico numa empresa de telecomunicações. Formado em direito, Neves procurou uma alternativa

para que seu negócio pudesse crescer mais que um escritório de advocacia convencional. Concluiu que havia oportunidades para quem aplicasse tecnologias que permitissem reduzir o tempo e os recursos desperdiçados com a burocracia da Justiça brasileira.

Hoje, a Continuum usa um software para intermediar a contratação de advogados para empresas e outros escritórios de advocacia que precisam acompanhar processos em cidades distantes de suas sedes. "Como nos especializamos nesse serviço conseguimos diminuir os gastos de nossos clientes, que antes tinham de procurar advogados longe de sua cidade por conta própria", diz Neves.

# PRÓXIMOS PASSOS



GERMANO LÜBERS

## Júlio Cosentino

**CERTISIGN** São Paulo, SP  
Certificação digital  
de documentos eletrônicos

Faturamento 33 milhões de reais<sup>(1)</sup>

## Ganhar dinheiro com a tecnologia

**PERSPECTIVAS** Em várias áreas do poder público, como a Receita Federal, há cada vez mais serviços que podem ser feitos pela internet. Quando, um dia, for assim também no Poder Judiciário, a Continuum terá de se adaptar à mudança que a modernização vai provocar no mercado em que a empresa atua.

**OPORTUNIDADES** Uma possibilidade bastante interessante para a tecnologia da Continuum é vender para o setor público. Talvez seu software possa ser adaptado, por exemplo, para rodar em departamentos jurídicos de prefeituras ou de outros órgãos públicos.

**O QUE FAZER** Acredito que o software de gestão de processos judiciais que Neves desenvolveu para a Continuum possa ser transformado em um produto com boas chances de aceitação no mercado. Mas, para que isso aconteça, Neves precisa desenvolver uma estratégia viável. Uma decisão importante é se as receitas virão do pagamento de licenças permanentes de uso ou de mensalidades.



KIKO FERRETE

## Edivan Costa

**SEDI** Rio de Janeiro, RJ  
Consultoria especializada  
no licenciamento de empresas

Faturamento 7 milhões de reais<sup>(1)</sup>

## Mais serviços para os mesmos clientes

**PERSPECTIVAS** Vejo algumas semelhanças entre o negócio da Continuum e o da minha empresa, a Sedi. As duas crescem ao fazer seus clientes sofrer menos com a burocracia. Com base em minha experiência, posso dizer que as perspectivas de crescimento para o negócio de Neves são boas para pelo menos mais uma década.

**OPORTUNIDADES** A Continuum pode ampliar muito sua base de clientes. E poderá crescer mais ainda se aumentar os serviços prestados a eles. Hoje a empresa basicamente contrata advogados e transmite as informações que eles trazem dos fóruns. Há muito mais que pode ser feito, como acompanhar a movimentação processual, por exemplo.

**O QUE FAZER** A base de expansão da Continuum está na tecnologia que ela desenvolveu. Mas acho que ainda não é hora de a empresa levar isso para o mercado. Neves deve continuar desenvolvendo o sistema para melhorar seus processos internos. E só pensar em alterá-lo se surgir uma ameaça real para o negócio como é hoje.

Para prestar seus serviços, ele criou uma ferramenta para administrar um banco de dados com informações de mais de 4 000 advogados por todo o Brasil. Em 2008, a Continuum faturou 1,2 milhão de reais, e espera fechar este ano com receitas 50% maiores. Neves acredita que a empresa tem espaço para aumentar a base de clientes e prestar mais serviços. Ao mesmo tempo, ele vê uma oportunidade de negócios no software desenvolvido, que pode interessar a grandes empresas e escritórios de advocacia. Para ajudá-lo a planejar os próximos passos, EXAME PME ouviu dois pequenos e médios empresários de setores relacionados ao da Continuum. Veja o que eles disseram. ■