

STARTUPS E O SERVIÇO PÚBLICO

Conhecido há décadas nos EUA, o termo *startup* normalmente é relacionado às companhias em fase inicial de suas atividades. São empresas jovens que exploraram atividades inovadoras no mercado com o objetivo de desenvolver um modelo de negócio replicável e que gere um grande número de clientes, além de lucro em pouco tempo.

Entre os anos de 1996 e 2001, a denominação *startup* se popularizou. Na região do Vale do Silício (Silicon Valley), na Califórnia, surgiram grupos de empreendedores com ideias inovadoras associadas à tecnologia. Eles conseguiram aporte financeiro para os seus projetos que se mostraram muito lucrativos e sustentáveis. Nesse período, chamado de bolha da internet, nasceram companhias como a Microsoft, Yahoo!, Google, Apple Inc. e Facebook.

As principais características das *startups* são: inovação, flexibilidade, rapidez, escalabilidade e repetibilidade (com o mesmo modelo econômico, a empresa busca atingir um grande número de clientes e gerar lucros, sem aumentar significativamente os seus custos).

No Brasil, as primeiras empresas a seguir o modelo aparecem no início do século XXI. A partir de 2010 o segmento apresentou crescimento expressivo. De acordo com estudo realizado em 2017 pela Associação Brasileira de Startups, o número de empresas cadastradas era de 5.519. Hoje o número estimado é de 6 mil startups.

Soluções para a Justiça Federal

A Justiça Federal em São Paulo iniciou em 2018 o projeto de capacitação executiva voltada para inovação, formado por módulos que visam propor soluções inovadoras para os desafios da instituição. Neste contexto, foi realizado o MOI - Mapeamento de Oportunidades de Inovação – que selecionou diversos desafios de diferentes locais do estado. Ao final dessa etapa, foram selecionados quatro que atualmente estão em fase de protótipo. “Já as outras demandas serão



Professor Álvaro Gregório no IJusLab

trabalhadas em um módulo de inovação aberta”, explica Álvaro Gregório, professor da FGV, que ministra o treinamento.

A previsão é desenvolver o módulo ainda no primeiro semestre de 2019. Álvaro Gregório aponta os caminhos que deverão ser seguidos. “Podemos publicar os nossos desafios e necessidades e verificar o que as *startups* podem oferecer em termos de soluções e respostas adequadas para a JFSP. Por outro lado, podemos solicitar que *startups* nos mostrem soluções tecnológicas que já possuem e se adequem ao que precisamos. Também podemos mesclar os modelos”, afirma.

De acordo com ele, duas modalidades de *startups* poderão participar. As que trabalham com soluções tecnológicas em geral e as *Lawtechs*, que se especializaram na área jurídica. O professor destaca as vantagens que essa relação de trabalho apresenta para as partes. “As instituições governamentais aprendem a trabalhar com equipes híbridas, enxutas e de alta velocidade. As *startups* entram com um corpo técnico muito bem qualificado e aprendem com os órgãos públicos quais são suas verdadeiras necessidades, facilitando o foco no desenvolvimento de seus produtos”, avalia.

Case de sucesso

O professor cita o trabalho do Governo do Estado de São Paulo realizado em 2015. “Foram publicados editais para atender três áreas de governo: saúde, educação e facilidades para o cidadão (Poupatempo). Foram listados problemas e desafios. O resultado culminou com a inscrição de cerca de 330 *startups*”, lembra.

Após o processo de seleção, foram escolhidas 14 *startups*. “Nessa época não podíamos contratar as empresas. Houve um caso em que a *startup* deu o aplicativo para o Governo. Em troca, utilizou a propaganda dentro do aplicativo e atingiu cerca de 6 milhões de alunos. Ambas as partes ganharam”, afirma.

A criação do marco legal da inovação, em 2016, (Lei 13.243/16) que dispõe sobre estímulos ao desenvolvimento científico à pesquisa, à capacitação científica e tecnológica e inovação, facilitou o processo de contratação. “Hoje existem formas diferentes para se executar. Cabe à instituição analisar individualmente a melhor solução”, avalia o professor. ■