

OS DOIS LADOS DO PROCESSO LICITATÓRIO

20 dicas importantes
antes de empreender nas licitações

Prof. Com. Ronaldo Boldrini

1 - Você sabe o que é preciso para você e / ou sua Empresa se tornar um fornecedor do Governo?

2 - Quer ter em sua carteira de clientes as Prefeituras, os Estados e o Governo Federal?

3 - Antes de você se tornar um fornecedor do Governo se faz prudente realizar um estudo sobre a demanda que o Governo tem do Produto ou Serviço que você e sua empresa prestam;

4 - Não obstante você deve também realizar uma Pesquisa sobre o Mercado concorrente. Quem serão seus concorrentes? Como eles atuam? Onde? Que preço praticam?

5 - E você e sua Empresa tem Preço Competitivo?

Não paramos por aqui não, mais perguntas você deve responder. Vamos em frente, então.

6 - Você e sua Empresa tem folego financeiro para iniciar uma operação decorrente de uma licitação? Tem Capacidade Técnica e Operacional, para atender a demanda que seu Cliente de Governo requererá de você, da sua empresa?

7 - Muito bem, se todos os questionamentos respondidos foram positivamente é hora de começar a fazer o seu cadastro e de sua empresa nos portais de compra, para poder habilitar-se e participar das Licitações.

Não sabe como fazer isso?

Prudente é procurar uma empresa de consultoria ou um profissional que lhe possa dar todas as instruções necessárias.

Pensa que terminamos aqui! Não ainda tem mais dicas adiante, vamos lá...

8 - Você sabe como fará para abordar seus potenciais Clientes de Governo?

9 - Sabe como começar a prospectar e buscar oportunidades de negócio?

10 - Se o sua resposta para a pergunta acima foi Não, com certeza uma empresa ou um Profissional de Assessoria e Consultoria em Licitações você precisa ter ao seu lado. Ele poderá mapear e estrategiar como será elaborada a abordagem do potencial Cliente e consequentemente como prospectar oportunidades de negócio.

11 - Achou as oportunidades de negócio? E agora? Sabe como participar dos pregões? Não sabe? Bem, creio que você deve recorrer, sem dúvida, a uma empresa ou a um profissional que lhe possa assessorar, instrui-lo como fazer e esclarecer dúvidas e lhe passar dicas de como participar dos pregões e obter êxito.

12 - Bem, participou do pregão e ganhou a licitação. Esta pronto para assinar o Contrato? Sabe Como fazer a Gestão do contrato administrativo?

Bem creio que sim, pois o Contrato que você vai assinar já era de seu conhecimento quando fez a análise critica do Edital. Você não fez a análise critica? Não? Bem , deveria ter feiro, não é ?

13 - Obviamente estou aqui fazendo uma série de questionamentos para mostrar a você o quanto é importante conhecer como funciona tudo. Como é o Procedimento no todo, tanto do lado do licitante, quanto da administração pública..

14 - Tenha em mente que este mercado de Licitações é bilionário e que neste bolo, tem uma fatia reservada para você e sua empresa. Sua empresa não pode ficar fora deste contexto.

O Governo é o maior compradora de todos e gera demanda de Produtos e Serviços diariamente.

15 - Prepare-se, tome conhecimento da Legislação pertinente, dos riscos que poderá sofrer, faça uma estratégia correta. Para o Governo não existe crise, ele nunca para de comprar.

16 - Eis ai um grande desafio, preparar-se para ser um fornecedor do Governo. Muito tem-se falado sobre a questão de que o Governo não paga, atrasa o pagamento, etc Quero lembra-lo que estamos num momento em que a nação brasileira esta sendo bombardeada por falsas informações que tem como objetivo principal conturbar e colocar atraso no Crescimento.Econômico, principalmente por problemas políticos.

17 - Sabemos que a questão atual (2016) é Política, portanto não tenha medo, aceite esse desafio, pois na hora em que a economia voltar a crescer você e sua empresa estarão mais do que preparados para faturar, crescer suas vendas e ter muitos contratos em carteira.

18 - Empenhe-se, empreenda, acredite, torne-se um potencial fornecedor do Governo, mas lembre-se que antes de iniciar o processo em licitações, fazer um Plano de Negócios é muito importante e neste momento a contratação de uma empresa de Consultoria ou um Consultor independente e especialista fará toda a diferença para você e sua empresa lograrem êxito, nos dias de um futuro próximo.

Haja AGORA

19 - Uma Batalha se ganha com bons soldados e Treina-los para ganhar todas as batalhas é sempre melhor fazer em época de paz.

20 - Que você e sua empresa tomem uma decisão já e que o sucesso comercial seja uma consequência dessa decisão que vocês vão tomar hoje.

Ronaldo Boldrini

boldrini@uol.com.br

boldrini@licitabembrasil.com.br