

Empresários aprendem a vender para o governo

Conhecimento é considerado fator indispensável para usufruir da nova legislação que incentiva micro e pequenas empresas a participar do mercado das compras públicas

Regina Mamede

André Telles



Fomenta 2009 é realizado no Rio de Janeiro até esta quarta (7)

Rio de Janeiro - O que devo fazer para vender para o setor público? Quais são as minhas chances ao disputar com um grande fornecedor? É complicado participar de uma licitação pública? Estas foram algumas das questões apresentadas por empresários no painel 'Vender para o poder público – entenda as modalidades e exigências das compras governamentais', dentro da programação do Fomenta - II Encontro Nacional de Oportunidades para as Micro e Pequenas Empresas nas Compras Governamentais, realizado no Rio de Janeiro até esta quarta (7).

Para disputar o mercado, as micro e pequenas empresas não podem descuidar de qualquer detalhe. Essa ênfase permeou todas as recomendações dadas por Cláudio Veras, consultor do Sebrae, durante esse evento. Regularizar a empresa é a primeira e mais básica condição. Sem ela, não há qualquer chance de participar de compras públicas.

Os passos seguintes são cadastrar-se como fornecedor na prefeitura e no governo estadual e pedir para ser notificado sobre as licitações, além de acompanhar os principais portais de compra. É preciso conhecer bem as regras das licitações e ler todo o edital. Para Veras, informações importantes podem constar dos anexos e, por isso, não é possível desprezar qualquer informação, porque “o detalhe pode fazer a diferença”.

A situação tributária da empresa foi outra questão colocada pelos empresários. A preocupação deles era saber se podem ser vetados de um processo de compra pública por eventuais atrasos de pagamento de impostos ou regularização de alguma pendência. O consultor explicou que na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa o círculo vicioso pode se transformar em círculo virtuoso. “Se houver qualquer problema, o empresário tem um prazo de dois dias para resolver a pendência, podendo ser prorrogado por outros dois”.

Para o consultor de empresas na área de petróleo, gás e energia Ramiro Ribeiro, esse prazo é um exemplo de que muita coisa ainda tem que ser aprimorada na Lei Geral. “Apenas 48 horas para resolver o problema? Essas questões não costumam ser simples e o empresário pode ver-se impedido de participar de uma concorrência por causa da burocracia, por exemplo”, argumentou.

Participar de palestras sobre a Lei Geral é uma recomendação apresentada por Kátia Barcelos,

da Vinipel Comercial, fornecedora de material de escritório, informática e limpeza. “O conhecimento é que pode definir a parceria entre o Sebrae e os empresários. Precisamos de informações constantes e confiáveis para conhecer nossos direitos e deveres”.

No painel, também foi muito enfatizada a importância de se cobrar a regularização da Lei Geral nos estados e municípios. Os empresários ficaram sabendo que o prazo de implantação das novas regras venceu em dezembro de 2007. Portanto, se a compra governamental não atender aos critérios estabelecidos pela Lei Geral, o edital pode ser impugnado.

“Sempre tive muito medo de trabalhar para o governo, mas estou vendo que agora temos uma vantagem competitiva. Essa mudança de paradigma está me dando coragem para participar desse mercado”, resumiu Rosa Alvarenga, da NYTY Eventos.

Serviço:

Agência Sebrae de Notícias - (61) 3348-7138 e 2107-9362 www.agenciasebrae.com.br

Assessoria de Imprensa do Sebrae Nacional - (61) 8144-5511

Assessoria de Imprensa do Sebrae/RJ - (21) 2212-7971/7972/7974/7978/7935

Os textos veiculados pela Agência Sebrae de Notícias podem ser reproduzidos gratuitamente, apenas para fins jornalísticos, mediante a citação da agência. Para mais informações, os jornalistas devem telefonar para (61) 3348-7494 ou (61) 2107.9362, no horário das 10h às 19h.

- www.interjornal.com.br
- asn.interjornal.com.br