Contrato de Consultoria Regulatória para tirar a Licença da Anatel

Quando

eu montei o meu primeiro provedor de internet o setor de Telecomunicações estava engatinhando. O número de provedores ativos era muito pequeno e por isso não havia concorrência no setor. Lá no Caju (lugar onde eu montei o meu provedor) por exemplo, só tinha eu.

Naquela

época, eu tive bastante dificuldade de encontrar as informações necessárias para legalizar a minha empresa. Principalmente, com relação ao processo de licença da Anatel. Não havia informações precisas e acessíveis nem mesmo na própria internet.

Por

isso, a minha única alternativa foi procurar uma empresa de Consultoria Regulatória, especializada nesse tipo de trabalho. Eles me exigiram alguns documentos como: Registro do CREA, CNPJ da empresa, Inscrição Estadual e outros.

Mas como

eu não tinha um registro no CREA, tentei incluir o meu tio que era Técnico de Eletrônica... e eles aceitaram. Pediram que eu levasse a documentação e pagasse uma entrada que dariam encaminhamento no processo.

Assim foi

feito. Paguei a entrada, parcelei o restante em 3 vezes e começamos a protocolar algumas coisas. Foi feito um projeto, me entregaram tudo bonitinho.

Nesse

meio tempo, chegou o vencimento da primeira parcela, paguei. Documento vai, documento vem, paguei a segunda parcela. E quando chegou a terceira, eu retive o pagamento. Porque começou a cair a ficha, cadê a minha licença?

Fui atrás

da consultoria e cobreí. Fiquei pressionando de verdade, por que eu tinha que pagar a terceira e última parcela de um serviço que nem andou?

Sabe o

Contrato de Consultoria Regulatória para t...

by Allan Caldas -

<https://allanaldas.com.br/2020/02/03/contrato-de-consultoria-regulatoria-para-tirar-a-licenca-da-anatel/>

que eu ouvi deles? – Ah Allan a gente não tem culpa!

De fato, o CREA era muito lento nesses processos. O que eu não conseguia aceitar era o fato de ter que pagar um serviço completo sem ter a garantia de que seria concluído. A única coisa que eles me davam como garantia era a “palavra” deles. E isso não era suficiente pra mim.

Na verdade, o cara que cuidou desse processo, não me enrolou. Muito pelo contrário, ele agiu corretamente. O problema é que ele não me vendeu o serviço no modelo comercial correto.

Eu já trabalhei como consultor e sei que o conceito de consultoria é quando você ajuda alguém a alcançar um objetivo. Se esse objetivo não foi atingido, não adianta cobrar. Na minha cabeça funciona assim.

E é isso que acontece com a maioria dos provedores. Muitos se enganam nesse processo de tirar a licença e pagam por mensalidade. Mas vejamos, a lógica diz que quanto mais demorado for o processo, mais lucrativo é para a consultoria. Então qual o interesse que ela teria em desenrolar isso rápido?

Foi exatamente isso que aconteceu comigo. Eu me deixei enganar nessa situação e em resumo, aconteceu que eu paguei a terceira mensalidade, porque não queria ninguém me olhando e julgando como caloteiro ou coisa do tipo.

Três meses se passaram e o CREA simplesmente, disse NÃO para mim. Baseado na justificativa de que a minha empresa era de Telecom e o meu tio era Técnico de Eletrônica. Nesse caso, é obrigatório, inclusive nos dias de hoje ter um CREA em Técnico de Telecom.

Eu não tinha muito o que fazer, continuei trabalhando sem licença e um ano depois, encontrei um amigo que aceitou entrar como responsável técnico neste processo.

Contrato de Consultoria Regulatória para t...

by Allan Caldas -

<https://allanaldas.com.br/2020/02/03/contrato-de-consultoria-regulatoria-para-tirar-a-licenca-da-anatel/>

Detalhe:

CREA resolvido, eu procurei a empresa de consultoria novamente e adivinha o que aconteceu? Ela havia fechado as portas.

Sim. Eu paguei

5 mil reais para tirar a minha Licença da Anatel e não consegui nada. Foi muito frustrante.

Mas depois de toda essa luta, resolvi pesquisar mais sobre o assunto e descobri que eu mesmo poderia fazer esse trâmite e tirar a minha licença. Estudei bastante e consegui.

Eu não sou contra contratar uma empresa de consultoria regulatória, acho super válido. Porém, a minha dica é:

“Se for contratar uma empresa de consultoria, atrele os objetivos ao pagamento e não pague mensal. O ideal é dar uma entrada para iniciar e o restante só quando sair”.

Allan Caldas é Digital Influencer a 10 anos, programador, Profissional de TI, Eletrônica e Eletrotécnica.

Proprietário de provedor de provedor internet grande numa empresa especializada em links dedicados corporativos e telefonia.

Trabalha no setor de Telecom a 14 anos.

Autor do treinamento Milionários da Telecom (Curso que ensina a montar um provedor de Internet do Zero).