

ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS E PARCERIAS PARA O CRESCIMENTO EM MOÇAMBIQUE

Por Bercencio Vilanculo

Business Logistics & Services Lda foi criada em 2013, na Beira e rapidamente se expandiu para os outros portos do país nomeadamente Nacala e Maputo em 2014. Temos nos engajado dia-pos -dia para alcançarmos os nossos objectivos que visam a satisfação dos nossos clientes. Como resultado temos aos poucos, alcançados os padrões internacionais, para além de fazermos partes das organizações com um reconhecimento mundial na area de Logisitca, onde temos vindo a ganhar mais experiencias durante os nossos intercambios comericiais.

Continua.....

Em poucos anos que estamos no mercado, já manuseamos diferentes tipos de cargas, desde cargas de projectos governamentais, de mineração e energéticos, fertilizantes, farmacêuticos e cargas perigosas, bem como a carga contetorizada que é nosso dia-a-dia, facto que nos motiva para cada dia estarmos mais empenhados na melhoria e inovação dos nossos serviços para a manutenção e conquista de novos mercados.

Sentimo-nos mais encorajados por estarmos a fazer parte de alguns projectos que tem escaldo a região, estando neste momento a preparar para o desafio que nos é imposto pelas pelos projectos Oil and Gas a que estão a ser desencadeados em Moçambique , em Cabo delgado e Inhambane e com novas descobertas em Buzi, provincia de Sofala. Onde esperamos que mais empresas Moçambicanas sejam envolvidas.

Competição

Somos todos chamados a considerar a competitividade como uma oportunidade para cada um melhorar o seu negocio e bem como os seus modelos de vender e fazer o marketing, pois quem odeia a competição comercial e prefere monopolismo, como se se trasse de partido politico e /ou fabrica, isto é, muito mau, para quem quer e perspectiva crescer.

Estrategias competitivas

Todas as empresas devem melhorar de forma continua a sua eficácia operational, deixando, portanto, do comodismo partindo para o pragmático, pois é isso que a globalização nos exige.

Buscar simpatias de várias sinergias/ forças/intervenientes envolvidas no seu circuito de negócio para facilitar o seu trabalho, desde os fornecedores até ao proprio cliente. Isto é, ter boas relações.

Continua.....

Nalguns casos, temos perdido grandes projectos porque talvez a sua empresa sozinha não reúne requisitos e standards exigidos para áquele projecto /serviço, e pelo medo da concorrência preferir ficar na ignorância e perdeu o negocio; é, portanto, aqui onde somos chamados a termos quer ser, repito, pragmaticos, no sentido, usar o meu concorrente para unirmos as forças, porque aqui o meu concorrente é parceiro e não adversario.

- ▶ Essas parcerias estratégicas podem, inclusive, ocorrer entre freight forwarding que são directamente concorrentes. No entanto, são mais comuns pois actuamos no mesmo mercado e, oferecem serviços complementares.

O que deve ser feito para impulsionar o crescimento das empresas de logística em Moçambique



- ▶ Enfatizar o estabelecimento de parcerias entre as empresas de logística, Transporte, estiva, entre outras, quer a nível interno ou a nível global, tirando a possibilidade de que o seu parceiro vai lhe roubar o seu negocio.
- ▶ Estabelecer parcerias com as autoridades de tal modo que elas sejam participantes na propagação e proteção de empresas nacionais, através da adopção de medidas que visam inibir aberturas de concursos no estrangeiro, delimitação e especialização de serviços, quem faz o quê, e bem como a proibição total dos TBL, como é o caso da Tanzania.

Concluindo:

- ▶ a concorrência faz com que sejamos mais dinâmicos e proativos, quer na realização das nossas operações, fazendo com que aumentemos a nossa capacidade de resposta, consequentemente melhoramos os nossos resultados.
- ▶ O estabelecimento de parcerias faz com tornarmos-nos mais fortes e imbatíveis e, estejamos à altura de concorrer em pé de igualdade em quaisquer condições estabelecidas.

Continua.....

- ▶ Gostaríamos de convidar a todas empresas Moçambicanas, ou que operam neste Mercado independentemente da sua dimensão, a pautar pelo Espirito de equipe, evitando assim, que os mobile offices e outros nao estraguem o nosso Mercado.

**THANK YOU
MUITO OBRIGADO**