

José María Gay de Liébana aposta per l'externalització dels serveis en una conferència a Vic

**El prestigiós economista va participar en la presentació de la nova
estratègia de marca de NORDLOGWAY i va obrir un cicle sobre
empresa familiar del Consell Empresarial d'Osona**

El prestigiós i mediàtic economista José María Gay de Liébana, doctor en Ciències Econòmiques i Dret i professor titular d'Economia Financera de la Universitat de Barcelona, va participar aquest dijous al vespre a la recepció que l'operador logístic osonenc NORDLOGWAY va fer a la sala Josep Maria Sert de l'edifici del Sucre de Vic. En l'acte, al qual van assistir més d'un centenar d'empresaris i altres agents econòmics de la comarca d'Osona, es va fer la presentació de la nova estratègia de marca de NORDLOGWAY en la línia d'oferir un servei integrat de transport i logística en una mateixa plataforma, amb l'horitzó de convertir les seves instal·lacions de Manlleu en un 'hub' logístic internacional al servei de l'empresa d'Osona i les comarques interiors de Catalunya.

José María Gay de Liébana també va oferir una conferència a la sala Marià Vila d'Abadal del mateix edifici del Sucre sobre "PIMES familiars en un entorn global i canviant". Aquesta conferència, en la qual també col·laborava NORDLOGWAY, és la primera d'un cicle organitzat pel Consell Empresarial d'Osona sobre l'empresa familiar. En el transcurs de la conferència, que el Gay de Liébana va començar fent un repàs de la situació de l'economia mundial per acabar concretant-ne la incidència en l'empresa familiar de casa nostra, el professor i doctor en Economia va fer una aposta clara per l'externalització de determinats serveis que la indústria en els anys d'expansió econòmica havien tendit a integrar dintre les seves estructures internes i que, a la llarga, els ha restat competitivitat.

Nota de Premsa

www.nordlogway.com



El doctor en Economia i Dret va exposar en detall el cas d'algunes empreses familiars d'èxit, algunes de les quals van saber anticipar-se als nous escenaris canviants de l'economia global, i d'altres en canvi van continuar dependent en excés d'unes estructures internes sobredimensionades que els ha acabat comportant una cada vegada major dependència del finançament bancari i, per tant, amb un excessiu endeutament.

Davant el dubte d'externalitzar o no externalitzar, Gay de Liébana va ser clar i contundent en favor de l'externalització de tots aquells serveis que no són propis de l'activitat principal de cada indústria. I va citar, entre altres, els de transport i logística. En temps de bonança, va recordar, "tot va a favor, i gastem més", però sense tenir en compte, va advertir, que "la despesa que entra a l'empresa normalment ja no en surt". En el to pedagògic i amè que el caracteritza, el doctor Gay de Liébana va fer una aposta clara per "contractar els serveis" a empreses especialitzades en cada àmbit concret i així, també, reduir l'estructura d'actiu fixe. Va detallar casos d'èxit com els d'Inditex o Mercadona. D'aquesta última, va dir que, malgrat la seva dimensió actual, "és una gran empresa que funciona com una empresa familiar".

NORDLOGWAY, al servei de la indústria d'Osona i la Catalunya interior

En la mateixa línia que Gay de Liébana, en la presentació de la nova estratègia de grup de NORDLOGWAY, Francesc Llorens, CEO de l'operador logístic osonenc amb instal·lacions a Manlleu, Torelló i Santa Perpètua de Mogoda, ja havia assenyalat, en l'acte a la sala Josep Maria Sert, com a una de les "claus per a la competitivitat" poder externalitzar determinats serveis com el transport o la logística i centrar els esforços de la indústria "en allò que realment els afegeix valor", L'externalització, a més, li permet a la indústria convertir costos fixes en variables i alliberar espais i recursos.

Francesc Llorens va referir-se a la relació entre la indústria i l'operador logístic més enllà del mer vincle comercial i la va definir com una "relació de confiança". "Estem al seu costat per optimitzar la seva logística", va afegir Llorens adreçant-se als empresaris presents a l'acte que NORDLOGWAY. Tot seguit va explicar alguns detalls del "nou concepte de servei" que NORDLOGWAY posa a disposició de la indústria d'Osona i les comarques de la Catalunya Interior. "Iniciem una nova etapa que volem compartir amb vosaltres", va afegir, just abans de

Nota de Premsa

www.nordlogway.com



donar pas al nou vídeo corporatiu de l'operador logístic on es detallen els serveis integrats de transport i logística i es mostren les dependències equipades amb l'última tecnologia en matèria d'emmagatzematge, manipulació de mercaderies, 'picking' i seguretat.

El missatge central del vídeo, "Marca la diferència" defineix i concreta la nova estratègia amb què NORDLOGWAY es presenta davant la indústria d'Osona i la Catalunya interior per oferir -los els seus serveis de transport i logística en favor de la millora de la competitivitat del sector industrial d'aquestes comarques. NORDLOGWAY és l'operador logístic fruit de la integració de Transports Nord de Torelló i l'empresa de serveis logístics Logway de Manlleu. Incorpora els serveis de manipulació, emmagatzematge i transport fruit de la inversió en les seves instal·lacions de Manlleu, Torelló i Santa Perpètua de Mogoda. La inversió de sis milions d'euros en tecnologia punta en les seves instal·lacions de Manlleu situen NORDLOGWAY com un operador logístic punter en un territori històricament molt dependent de les plataformes logístiques de l'entorn metropolità.

www.nordlogway.com

<https://www.youtube.com/watch?v=NWInLGc-yxU>

<https://www.youtube.com/watch?v=aWpbWAwLBU0>

DADES DE CONTACTE:

Responsable de Marketing i comunicació

Montse Font

mfont@nordlogway.com

Telf. 93 851 7280 Mòbil.692870791