

CRUZ DEL SUR

MAGAZINE DEPARTAMENTO DE MARKETING
CRUZ DEL SUR

Linked in
Cruz del Sur

twitter
@cruzdelsurarg

facebook
cruzdelsurarg

Nº
09
Año
02

EL ALMACÉN CDS MENDOZA,
CDS BARILOCHE Y FAMILIA ZUCCARDI
EN UN PROYECTO EJEMPLAR
pg. 07

CDS MAG ES UNA PUBLICACIÓN DE CRUZ DEL SUR
Octubre 2013 / Nº 009 AÑO 002

CENTRO DE ATENCIÓN AL CLIENTE
T (011) 4480 6666 / M. info@cruzdelsur.com
www.cruzdelsur.com.ar

CRUZ DEL SUR

↑↑↑
EL
ALMACÉN

UNA VENTAJA
CONFIRMADA

Capacidad, gestión y trabajo en equipo se unen
en este proyecto enfocado en potenciar la actividad comercial
de nuestros clientes. Almacén Zuccardi, un caso modelo en donde
los esfuerzos de CDS Mendoza, CDS Bariloche y nuestro cliente,
Familia Zuccardi, confluyen en una experiencia 100% exitosa.

CDS > CDS
MZA > BRC

..... [BODEGA]
FAMILIA ZUCCARDI
[ARGENTINA]



pg 03
> ANIVERSARIO CRUZ DEL SUR
MÁS DE CINCO DÉCADAS JUNTOS



pg 09
> NUESTROS CLIENTES
CASA BIANCHI

Nº pg. 03

**09 ANIVERSARIO CRUZ DEL SUR
MÁS DE CINCO DÉCADAS JUNTOS**

Año pg. 04

**02 RSE: ÉTICA Y COMPROMISO
APLICADA AL NEGOCIO**Octubre
2013 pg. 06**LOS 50 AÑOS DE CALZADOS HANRY
NUESTROS CLIENTES**

pg. 06

**TRAXION MOTORS. LA IMPORTANCIA
DE QUERER LO QUE SE HACE:
SERVICIO, DEDICACIÓN Y CALIDAD.
NUESTROS CLIENTES**

pg. 07

**EL ALMACÉN
UNA VENTAJA CONFIRMADA
NOTA DE TAPA**

V

pg.

09**CASA BIANCHI: TRAYECTORIA E
INNOVACIÓN COMBINADAS PARA
LIDERAR LAS TENDENCIAS**

Nos involucramos con el mundo vitivinícola de la mano de una prestigiosa bodega que conoce las preferencias de sus consumidores.

por **Mariela Menghini**
Directora de Marketing

Con cada número de esta revista buscamos fundamentar con hechos aquello que forja nuestros valores y que nos orienta en este camino que elegimos hace más de cinco décadas.

Declara nuestra Misión: "Prestamos servicios de transporte y logística como operadores integrales atendiendo el mercado nacional e internacional, a través del desarrollo de productos de calidad, proporcionando soluciones globales y a la medida de las necesidades de nuestros clientes". Por eso, nos pareció importante compartir casos modelo en donde el interés por ofrecer soluciones integrales no es un mero discurso sino una realidad en la que trabajamos día a día.

Nos llena de satisfacción un proyecto que llevamos a cabo con nuestro cliente Familia Zuccardi. Desde la provincia de Mendoza se desarrolló un plan de trabajo para que sus productos se posicionen cada vez más sólidamente en el mercado de la ciudad rionegrina de San Carlos de Bariloche. Presentamos una labor de perfecto ensamble entre CDS Mendoza, CDS Bariloche y nuestro cliente, en el cual se evidencia que el almacén es una ventaja confirmada en el rubro logístico. Fabián Sena y Mariano Borysiuk, gerentes de los equipos de Mendoza y Bariloche respectivamente, nos permitieron conocer más sobre esta acción.

Teniendo en cuenta el alto valor de la actividad vitivinícola y su crecimiento, también mostramos a Casa Bianchi. Esta bodega es un cliente de CDS San Rafael que crece día a día, marcando protagonismo tanto en el mercado argentino como en el internacional, confiando en Cruz del Sur como aliado estratégico de sus negocios.

Porque celebramos cada logro y cada acontecimiento de nuestros clientes como si fueran propios, nos sentimos honrados de ser parte de su evolución. Además de celebrar orgullosamente nuestro 56º aniversario, en este número también compartimos los 50 años de Calzados Hanry. Casi tres décadas respaldan el trabajo en equipo que esta prestigiosa y emblemática empresa familiar lleva a cabo con CDS Trelew. Otro ejemplo es la empresa Traxion Motors, un cliente de Caleta Olivia que hace dos años elige Cruz del Sur para potenciar su negocio.

Es una enorme gratificación acompañar a cada uno de nuestros clientes en su expansión comercial. Por eso, colaborar en todos sus desafíos y estimularlos en la concreción de nuevos proyectos es clave y visceral también en nuestro propio crecimiento.

Valoramos a todos aquellos que nos acompañaron en los primeros pasos y también a quienes se suman en la construcción de este sueño, el cual cada día seguimos haciendo posible.

¡Gracias a todos por su confianza!

**CDS MAGAZINE**

CDS MAGAZINE es una publicación de
Victor Masson Transporte Cruz del Sur S.A.

Octubre 2013
Edición Nº 009 / Año 02
Tirada 10.000 ejemplares

www.cruzdelosur.com.ar

02 | Sumario | Editorial

Dirección Mariela Menghini / Coordinación, Diseño & Diagramación Alberto Viani
Redacción & Corrección Laura Schtutman / María de los Ángeles Ruk

Participaciones Especiales Cesar Sánchez, Gerente de CDS Piedra Buena; Daniel Vargas Ejecutivo de Cuentas CDS San Juan Div. Minera; Fabián Camera, Subgerente de CDS San Juan Div. Minera; Mario Recabarren, Encargado de CDS San Juan Div. Minera; Cristian Goljevscek, Ejecutivo de Cuentas COL; Marcelo Galván, Ejecutivo de Cuentas COL; Horacio Viglione, Ejecutivo de Cuentas COL; Carlos Cáfora, Gerente de Gestión de procesos; Mariano Borysiuk, Gerente de CDS Bariloche; Fabián Sena, Gerente de CDS Mendoza; Adrian Ledda, Gerente CDS San Rafael; Carlos Gustavo Gelabert, Gerente CDS Trelew; Héctor Castiñeiras, Gerente CDS Caleta Olivia; Sebastián Piscicelli, Gerente CDS Esquel.

Agradecimientos José Luis Spallina y Ana Spallina, Creaciones Hanry; Gabriel Balderrama y Matías Giordano, Traxion Motors; Claudia Piedrahita, Familia Zuccardi; Alejandra Gimenez, Departamento Comercial Casa Bianchi; Adrián Cura, Gerente de Marketing de Casa Bianchi; Myrian Iansa Bluecom, Responsable de Prensa de Casa Bianchi.

Foto de Tapa Gentileza de Familia Zuccardi

ANIVERSARIO CRUZ DEL SUR MÁS DE CINCO DÉCADAS JUNTOS

Optimización de recursos, inversión y herramientas que fomentan la comunicación, evidencian la trayectoria de nuestra compañía. ¿La fórmula? Un buen equipo de trabajo, liderazgo y un pleno compromiso con el servicio logístico.

▽
pg.
09



Don Víctor Masson, fundador de aquel sueño que hoy es una realidad llamada Cruz del Sur.



Cruz del Sur, ayer hoy y siempre. Nuestra historia en una pequeña galería de imágenes.

Hace 56 años nuestra empresa era apenas una gran iniciativa, una idea que se forjaba con sacrificio y esfuerzo. Eso no detuvo las apuestas. No disminuyó las expectativas. Tampoco frenó el impulso y la convicción que un gran emprendimiento comercial puede ser posible: si se vinculan disciplina, competencias de trabajo apropiadas y un insipiente liderazgo (que ya asomaba su protagonismo y sustentabilidad en sus orígenes).

La empresa, nuestra empresa, a través contextos difíciles: desfavorables y favorables. Sin embargo, supimos trascender las dificultades y nutrirnos de aquellas decisiones que significaron el crecimiento evolutivo de la compañía. 56 años de historia no es poca cosa. Es una gran consecuencia. Consecuencia del trabajo en equipo. Consecuencia del engranaje que unen dedicación, estrategias corporativas y un fuerte compromiso con el rubro.

Hoy, contamos con 69 sucursales que refuerzan la trazabilidad y el alcance de nuestro servicio. Nuestras 2500 localidades atendidas y más 5000 clientes, renuevan nuestras obligaciones cotidianamente. Para Cruz del Sur cada

envío es más que una simple entrega: representa la responsabilidad por llegar a destino con la mayor rapidez y eficacia. Cada despacho es una nueva oportunidad para demostrarlo. Experiencia y trayectoria se conjugan día a día, arrojando como resultado un potencial diferencial en la operativa de transporte. La calidad de nuestros procesos es renovada y afianzada por cada nueva certificación obtenida: la Recertificación de la Norma ISO 9001:2008. Aprobamos, una vez más, la auditoría de mantenimiento realizada por la empresa certificante Rina, que destacó la evolución y mejora del Sistema de CDS, además del hallazgo de fortalezas dentro de las actividades llevadas a cabo en el último año.

Somos historia y somos vanguardia, las últimas herramientas tecnológicas incorporadas lo reflejan. Nuestra web suma permanentemente herramientas que benefician y agilizan procedimientos a todos nuestros usuarios. Aproximadamente 30.000 visitas mensuales confirman la elección de quienes nos prefieren, otorgándole un valor agregado al servicio integral que nos proponemos constantemente como com-

RINA SIGUE CERTIFICANDO NUESTRA CALIDAD EN SERVICIO

Cruz del Sur continúa avanzando en su búsqueda de la excelencia en la calidad de sus servicios. En esta ocasión, aprobando nuevamente la auditoría de mantenimiento anual de su Sistema de Gestión de Calidad. La evaluación fue realizada por la empresa certificante RINA, que destacó la evolución y mejora de la operativa, además del hallazgo de fortalezas dentro de las actividades llevadas a cabo en el último año.

Estos logros fueron el resultado del trabajo de un equipo multidisciplinario conformado por distintas áreas de la compañía, para las cuales la comunicación y los comentarios recibidos, se convierten en una motivación para continuar afianzando lo alcanzado y seguir trabajando en las nuevas oportunidades de mejora hacia el futuro.

pañía de primer nivel.

Somos conscientes de que esto sólo fue posible gracias al aporte cotidiano de todos. Gracias al desempeño de quienes trabajan arduamente para seguir continuando y expandiendo este camino, que todavía está pleno de oportunidades y que aún hoy tiene mucho para ofrecer. Gracias a nuestros clientes que son el combustible que nos permite seguir madurando, evolucionando y sumando al gran proyecto en común que poseemos, en el cual todos contribuimos y del cual todos tenemos mérito. Ya que brindamos un servicio de logística de excelencia, que permite a nuestros usuarios agilizar sus entregas, incrementar sus negocios y solventar, diariamente, la confianza en nuestra empresa. Y, claro, elegimos con una sólida determinación. Somos el gran resultado de 56 años de trabajo. Todo este equipo está de festejo. Celebramos junto a ustedes cada nuevo desafío que se presenta, cada objetivo que se concreta, cada valor que nos representa y nuestro instinto comercial siempre vigente por instaurar nuevas mejoras y por sortear la problemática que nos interpela. Y no está demás decir, por seguir creciendo.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL: ÉTICA Y COMPROMISO APLICADA AL NEGOCIO

La RSE es fundamental para enmarcar éticamente las acciones que lleva adelante una corporación. A continuación, una breve síntesis de la importancia de aquellas acciones que se involucran con las necesidades de las comunidades.

CDS / Responsabilidad Social Empresarial / La importancia de la RSE

El área de Responsabilidad Social Empresarial se encarga de hacer negocios basados en principios éticos, ya que la empresa tiene una función ante la sociedad y ante el entorno en el cual opera. Es el rol que le toca jugar a las empresas a favor del desarrollo sostenible: el equilibrio entre el crecimiento económico, el bienestar social y el buen aprovechamiento de los recursos naturales y el medio ambiente.

Así, la empresa pasa a formar parte activa de la solución de los desafíos que tenemos como sociedad: sea por el propio interés de tener un entorno más estable y próspero para la operativa del rubro en el que nos desenvolvemos, como también en nuestro siempre presente papel de ciudadanos.



El objetivo principal que persigue la RSE radica en el impacto positivo que las diversas prácticas generan en los distintos ámbitos con los que tiene relación la empresa, al mismo tiempo que contribuya a la competitividad y sostenibilidad de la misma. Alimentar el compromiso de cooperar en el desarrollo de las sociedades con las que la empresa interactúa, resulta imprescindible y lo sabemos. Mayor implicancia con la comunidad significa no sólo adquirir mayor presencia en la misma sino también maximizar las posibilidades de negocio y reforzar los vínculos con los involucrados, favoreciendo un movimiento de retroalimentación recíproca.

Es una de nuestras metas lograr que estas prácticas sean parte de nuestra estrategia y cultura empresarial los 365 días del año, siempre contando con la colaboración de los empleados de la firma. Porque estamos convencidos que estas acciones hacen al éxito de la empresa, convirtiéndola en líder y en ejemplo digno de seguir.

CDS Y SU CONVICCIÓN EN UNA PLENA RSE

Es imprescindible el desarrollo en el área de RSE. Debido a que el efecto retroactivo de estas iniciativas favorece tanto a la organización y a sus empleados, como también a las comunidades en las que la empresa despliega sus tareas y su labor. Congruentes con esta política, sabemos que las ventajas de introducir decisiones de este tipo favorecen a todos los factores implicados. Una comprometida RSE es una forma de trabajar y forjarnos como partícipes del cambio que queremos ver en nuestra sociedad. No es casualidad nuestra labor con las localidades donde decimos presente. Este panorama se constituye como el reflejo de nuestro Servicio Interzonal, que fortalece cada nodo que integra nuestra red de sucursales y desarrolla una mejor performance para la localidad. Además de aportar a su crecimiento en un sentido general. Somos una empresa que trabaja en equipo y que no sólo se preocupa por su desarrollo y evolución, sino también por la promoción de la solidaridad y los valores. Exponemos a continuación algunos de nuestros logros y ejemplos.

>/. **Nuestra firme cooperación en el Programa de Reciclado de la Fundación Garrahan.** Hace más de una década, acompañamos esta causa en la cual miles de tapitas y toneladas de papel viajan desde cada rincón del país hacia la fundación para aportar al desarrollo de la misma y de sus nobles objetivos. Esto permitió salvar miles de árboles y reutilizar una gran cantidad de tapitas en nuevos proyectos. Durante el año 2012 transportamos 410.019 kg de material donado, equivalente a 17 semis completos (no es un dato menor saber que cada semi puede trasladar 25.000 kg).

>/. **Eventos solidarios puntuales.** Por ejemplo, la ayuda al Hospital Borda gestionada a través de CDS Esquel, el apoyo al Movimiento xCavihaueY+ o la ayuda prestada a los inundados en La Plata (*ver foto*).

>/. **Tratamientos de film y cartón.** Con el claro objetivo de preservar la ecología, para el transporte seguro de las cargas contamos con procedimientos y materiales especiales. Apelando al buen uso de los mismos contratamos a "RECIMPEX SA" (una organización con experiencia en la recuperación de materiales plásticos y materias primas industriales), que se encarga del tratamiento de estos desechos. En el 2012 se recolectaron 39.859 kg de film y 26.244 kg de cartón.

>/. **Tratamientos de aceites lubricantes.** Todos los líquidos y sólidos que se producen son tratados por proveedores certificados ante la Secretaría de Política Ambiental en el proceso de Transporte, Tratamiento y Disposición final de los mismos. Por ello, teniendo en cuenta la relevancia que implica cuidar el planeta, CDS está inscripta a la normativa vigente sobre generación de residuos peligrosos. Orgullosamente confirmamos que durante el 2012 se reciclaron 11.040 litros de aceite.

>/. **Reducción de la huella de carbono.** Mediante nuestra serie de receptorías, situadas en el AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires); logramos una eficiencia en el uso de unidades de transporte, lo que genera menor congestión y por ende, la disminución de gases de combustión que contribuyen al efecto invernadero.

>/. **Permanente capacitación de nuestro personal: política idónea de Recursos Humanos.** Somos partidarios de que el desarrollo del capital humano y sus competencias laborales tienen como consecuencia directa un servicio con la más alta calidad y valor agregado para nuestros clientes. En el 2012 logramos 3700 horas de capacitación en distintas disciplinas.

Por lo tanto, nuestra convicción en una plena RSE es vital tanto para nuestra organización y sus integrantes como para las comunidades interpeladas.

ACCIONES DE RSE JUNTO A LA COMUNIDAD DE ESQUEL

RSE / CDS Esquel / Colecta por el Hospital Borda

Radio Nacional de Esquel llevó a cabo una campaña de recolección de ropa para ser donada al Hospital Borda de Buenos Aires y CDS participó de esta acción solidaria transportando sin cargo 12 bolsones de ropa. Sebastian Piscicelli (foto), Gerente de CDS Esquel, en representación de

todo nuestro equipo, fue entrevistado por periodistas de la emisora, quienes destacaron el espíritu solidario de Cruz del Sur reflejado en el compromiso social asumido. Sea en este caso como en la inundación de La Plata y el Hospital Garrahan, entre otros muchos ejemplos.



NOTICIAS CORTAS

CENA CLIENTES CONSOLIDANDO VÍNCULOS CON NUESTROS CLIENTES

Durante el mes de agosto, las sucursales de Mendoza y San Rafael llevaron a cabo cenas con algunos de sus clientes más importantes.

Cruz del Sur apuesta a este tipo de eventos que sirven para agradecer la confianza brindada por los empresarios locales, ya que eligen a nuestra compañía como su operador de cargas; generando un espacio de conocimiento entre los distintos actores locales (empresarios y comerciantes) permitiendo la creación de nuevos negocios.



CDS San Rafael reunió a sus invitados en el restaurante de Vecchia Terra de la ciudad mendocina, donde (foto arriba, en un salón de uso exclusivo) clientes e integrantes de la sucursal pudieron conversar distendidamente sobre las novedades de la empresa, compartir información y puntos de vista, así como también analizar nuevos proyectos.



Por su parte, CDS Mendoza convocó a un grupo de fieles clientes en el salón Cordillera del Apart Hotel Montañas Azules (foto arriba). "El objetivo de la reunión fue generar en un clima totalmente distendido, lazos de relación entre los distintos sectores de la actividad comercial que sirvió para intercambiar ideas, experiencias y sobre todo compartir las expectativas para el año en curso", comentó Fabián Sena Gerente de CDS Mendoza.

La propuesta fue aceptada por todos los comensales quienes se mostraron agradecidos por la invitación y promovieron la continuidad de este tipo de reuniones.

WWW.CRUZDELSUR.COM.AR ENTRE FESTEJOS Y NUEVAS HERRAMIENTAS

CRUZ DEL SUR / Marketing / Nuevas Herramientas Web

A casi un año de su lanzamiento y con un promedio superior a las 30.000 visitas mensuales, la web de Cruz del Sur inauguró una nueva sección destinada a facilitar la búsqueda de las receptorías en Buenos Aires y de esta forma ofrecer mayor y mejor información a nuestros clientes.

La nueva herramienta pone a disposición todos los datos y especificaciones de cada una de las receptorías ubicadas en los barrios porteños de Boedo y Liniers y en las localidades de Avellaneda y San Martín, en el conurbano bonaerense. También incluye un dinámico buscador que ubica la receptoría más cercana a la dirección indicada.

En los próximos días se estima lanzar una nueva mejora en Internet: el buscador de localidades atendidas. La cual permitirá a los clientes consultar online cuáles son las localidades de todo el país alcanzadas, las frecuencias y los datos pertinentes de cada sucursal. Cruz del Sur se sigue destacando por brindar

un servicio que colabora permanentemente con sus clientes, mediante recursos precisos, capaces de agilizar y facilitar las tareas, optimizando tiempos en el despacho de mercaderías y acortando distancias.



PRESENTES EN LA XVII ° CATA DE VINO EVISAN 2013

CRUZ DEL SUR / Evento
CDS San Juan presente en Evisan 2013

A través de la gestión de CDS San Juan, la empresa participó de la XVII Cata de Vino de la Universidad Católica de Cuyo, en la ciudad de San Juan; un evento anual muy tradicional donde renombrados profesionales evalúan la cosecha 2013 de vinos locales y que ha posicionado a la producción de la provincia en un estamento competitivo de la mayor jerarquía. El evento contó con la presencia y el apoyo del Centro de Enólogos de San Juan; Consejo Profesional de Enólogos, Cámara de Bodegueros, Ministerio de la Producción, y empresarios bodegueros y de rubros afines. Cruz del Sur San Juan cuenta entre sus clientes con varias de las 37 bodegas participantes así como también con la Universidad Católica de Cuyo, razón por la cual acompañó el desarrollo de esta actividad.



LOS COCINEROS ARGENTINOS CUENTAN CON CDS

CRUZ DEL SUR / Marketing
Cruz del Sur junto a Cocineros Argentinos

Fruto de un acuerdo entre el sector de Marketing de Cruz del Sur y el programa "Cocineros Argentinos" (que se emite por Canal 7 Televisión Pública), se llevó a cabo un convenio de publicitación a cambio del traslado de material que requería el programa. Mediante esta acción CDS pudo llegar a miles de hogares argentinos y, a su vez, cooperar con la difusión del programa y de las bellezas que la localidad Piedra Buena posee para compartir con todos.

En el programa Cocineros Argentinos, prestigiosos y reconocidos chefs, exponen las mejores recetas y propuestas culinarias recorriendo de Norte a Sur y de Este a Oeste toda la Argentina, siempre siguiendo el rastro de los más recónditos secretos de la cocina autóctona de nuestro país.



LOS 50 AÑOS DE CALZADOS HANRY

CDS Trelew / Nuestro Clientes / Calzados Hanry

Calzados Hanry fue fundada en la ciudad de Trelew en el año 1963 por Ana Froio y Buenaventura Pulice (Rino). Esta prestigiosa empresa familiar que hace 50 años se dedica a ofrecer calzados de calidad para toda la familia, comenzó llamándose "AN - RY" de la unión de los nombres de Ana y Rino, pero posteriormente se le agregó la letra "H" para conformar su actual nombre: "Hanry".

En sus comienzos se ubicó en calle Ameghino y San Martín de la ciudad chubutense, posteriormente se trasladó a la intersección de España y Sarmiento, y hoy se encuentra en 25 de Mayo y Belgrano, una de las esquinas más emblemáticas de Trelew.

Calzados Hanry brinda a su amplia cartera de clientes productos innovadores, exclusivos y de prestigio, siempre buscando dar entera satisfacción en cuanto a calidad y tendencias. Reforzando su posicionamiento en el mercado, Calzados Hanry abrió una sucursal en la ciudad de Pto. Madryn, abasteciendo a la zona de productos de buen gusto y diseño de vanguardia como en las mejores ciudades del mundo.

Actualmente, una nueva generación transita la profunda huella que dejaron Ana y Rino, representada por Adriana, José Luis y sus hijos, todos con el mismo compromiso de sus antecesores. "Hoy, con 50 años de historia, hemos recorrido mil caminos, las calles ya son nos iguales, las luces tienen un color diferente, seguimos apostando por nuestra gente y nuestra tierra como el primer día. Es por eso que queremos agradecer a todos nuestros clientes y amigos, por haber

confiado en esta iniciativa familiar y seguir transitando juntos el mismo camino" reconocen Adriana y José Luis Spallina, titulares de la firma.

Desde hace más de 28 años, CDS Trelew es un colaborador incondicional de Calzados Hanry, transportando la mercadería de sus dos locales, desde Buenos Aires y hacia Puerto Madryn también. "Tengo mi corazoncito puesto en Cruz del Sur Trelew, es simplemente extraordinaria la atención y predisposición, desde el gerente hasta los reparti-

dores pasando por todo el personal de la sucursal" destaca José Luis. Y para Cruz del Sur esta sincera observación se convierte en una valiosa herramienta de motivación que nos demuestra que estamos cumpliendo con nuestro propósito de acompañar el desarrollo de clientes como Adriana y José Luis con quienes trabajamos en equipo. Es por eso que aprovechamos esta nota para felicitar a Calzados Hanry por su 50° aniversario, augurando muchos éxitos más y agradeciéndoles toda su confianza.

"Tengo mi corazoncito puesto en Cruz del Sur Trelew, es simplemente extraordinaria la atención y predisposición, desde el gerente hasta los repartidores pasando por todo el personal de la sucursal"

José Luis Spallina, Titular de Calzados Hanry.



CONTACTO > 25 de Mayo 101, Trelew, Chubut / T (0280) 443 5189

TRAXION MOTORS, PASIÓN SOBRE RUEDAS

LA IMPORTANCIA DE QUERER LO QUE SE HACE: SERVICIO, DEDICACIÓN Y CALIDAD.

CDS Caleta Olivia / Nuestro Clientes / Traxion Motors

Traxion Motors posee todos los valores de una empresa familiar. La empresa es el producto de la sociedad de dos amigos de Caleta Olivia: Gabriel Balderrama y Matías Giordano y, también, de un sueño e interés en común: poder dedicarse y vivir de las motos, su gran pasión.

Sabemos que todo proyecto se origina con una ilusión. En este caso, la misma consistió en lograr un espacio donde la gente pudiera adquirir la moto o cuatriciclo deseados y, a su vez, contar con la tranquilidad de una excelente asistencia de posventa. Aprovechando al máximo sus distintas capacidades

y recursos, los dos socios (bien complementados y ensamblados) se distribuyeron las áreas. De esta manera, cada uno se ocupó de tareas específicas con el sólido objetivo de brindar y asegurar productos y servicios de alta calidad a todos sus clientes.

"Muy despacio y, paso a paso, fuimos desarrollando e invirtiendo en nuestro negocio. Sumando, día a día, clientes conformes y agradecidos por nuestro servicio y atención; como así también logramos una excelente relación con nuestros proveedores. Tal es el caso de Cruz del Sur, que desde hace ya dos años es el único responsable de nuestra Logística,

ofreciéndonos un excelente servicio", en palabras de Gabriel Balderrama (responsable de Repuestos, Mecánica y servicio posventa de la firma).

Hoy "Traxion Motors" es un concesionario multimarca, que cuenta con la representación Oficial de Guerrero, Blackstone y Bloomer. La firma es un referente en la zona, distinguida por su atención, tanto al momento de vender una unidad como al prestar el servicio de mecánica general. Es indiferente si se trata (o no) de vehículos vendidos por ellos, ya que el performance de la asistencia no se negocia para esta compañía.

Mediante la gestión del equipo de trabajo de Caleta Olivia, Cruz del Sur se ha convertido en un aliado estratégico de Traxion Motors; transportando más de 300 unidades (entre motos, ATV, repuestos y otras cargas) desde distintos puntos del país hacia Caleta Olivia, provincia de Santa Cruz.

"Consideramos que recién estamos al principio del camino y que aún tenemos mucho por recorrer. Es nuestra intención seguir creciendo de la mano de nuestros proveedores y mejorando constantemente el servicio a nuestros clientes. Creemos, por sobre todas las cosas, que es el único camino posible hacia el éxito. Por supuesto, siempre trabajando con mucho esfuerzo y dedicación", considera Matías Giordano (responsable comercial de Traxion Motors). Y allí estará CDS para seguir acompañándolos en el trayecto.



CONTACTO > Estrada Esq. Mosconi, Caleta Olivia, Santa Cruz / T (0297) 15 418 4274 / traxionmotors@hotmail.com.ar

EL ALMACÉN UNA VENTAJA CONFIRMADA

Capacidad, gestión y trabajo en equipo se unen en este proyecto enfocado en potenciar la actividad comercial de nuestros clientes. Presentamos un caso modelo en donde los esfuerzos de CDS Mendoza, CDS Bariloche y nuestro cliente, Familia Zuccardi, convergen en una experiencia 100% exitosa.

por *Fabián Sena*, Gerente de CDS Mendoza y *Mariano Borysiuk*, Gerente CDS Bariloche en cooperación con *Familia Zuccardi*

Nuestros representantes en Mendoza y Bariloche demostraron una vez más, el nivel de cooperación recíproca que identifica a las sucursales de esta compañía y que son símbolo permanente del siempre presente objetivo de una evolución integral constante. Está confirmado que estas iniciativas tienen como resultado el éxito de nuestros clientes y como consecuencia, el nuestro.

En esta ocasión, presentamos no sólo herramientas teóricas sino también un ejemplo de la iniciativa, que nos permiten acercarnos al importante papel que representa el almacén dentro del rubro logístico.

El almacén es un elemento que interviene en la red logística y tiene gran importancia tanto para la empresa (en particular) como para la red logística (en general), ya que sirve de elemento regulador en el flujo de las mercaderías.

Un almacén bien gestionado da equilibrio a la gestión empresarial a nivel global: pues es capaz de estabilizar la producción con la demanda y de esta forma intenta sincronizar las distintas carencias entre la fabricación y la demanda. Además, supone un suministro permanente a los clientes.

El análisis de la factibilidad existencial obliga a determinar si es preferible la creación de estructuras propias o el uso de instalaciones de terceros que presten este servicio de almacenamiento a las empresas.

Referido a este último punto, existen

innumerables atributos que ameritan la consideración de la apertura de almacenes de alquiler en centros que no son propios de las empresas productoras y de servicios. El principal es que no se requiere una inversión: los costos que se generan están en función de la mercancía almacenada, limitándose al pago exclusivo por el uso del espacio utilizado en un determinado período.

También otorga flexibilidad, ya sea en la ubicación de la empresa como en la localización del mercado porque no dependen de la situación del almacén. Hay diferentes tendencias acerca de la

existencia de los almacenes. Teorías que están a favor y teorías que no. Sin embargo, rescatamos la importancia de las primeras mencionadas debido a las consideraciones que vamos a detallar.

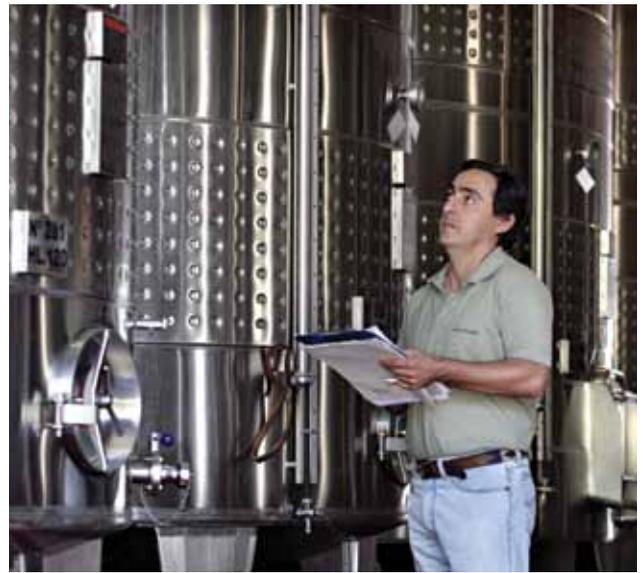
Los almacenes son necesarios para poder “compensar los posibles desfases en los diferentes tramos de la escala productiva”. Si el productor fabrica un volumen considerable de producto puede generar economías de escala: al producir una mayor cantidad, los costos fijos se distribuyen entre más unidades producidas y, por lo tanto, el costo unitario es inferior.

Un almacén bien gestionado da equilibrio a la gestión empresarial en general, pues es capaz de estabilizar la producción con la demanda intentando sincronizar las distintas carencias entre la fabricación y la demanda y además supone un suministro permanente a los clientes.

Fabián Sena, Gerente de CDS Mendoza



▲ Hermosa vista panorámica de las Fincas en Valle de Uco de Familia Zuccardi ubicadas en la colorida ciudad de Maipú, Mendoza.



▲ Rubén Ruffo, enólogo de Familia Zuccardi verificando el proceso de producción.

< Familia Zuccardi, excelencia y calidad desde el cultivo hasta el producto final.

Familia Zuccardi realizó una prueba piloto junto a Cruz del Sur ubicando el primer “Almacén de la bodega con un stock permanente, el cual se utiliza para el abastecimiento de toda la zona. Los beneficios que ha percibido la bodega a partir de esta acción son inmediatos y muy visibles: continua presencia del producto en góndola, reducción de los quiebres de stock y, en algunos casos, mayor incorporación de productos del portfolio en los distintos puntos de venta. Por otro lado, visto en el mediano y largo plazo, se reduce el ciclo de venta > entrega > facturación > cobro y se logran importantes ventajas logísticas.

Familia Zuccardi

Otra razón relevante es porque “logra el equilibrio con los productos de temporada”. Hay productos que solamente se pueden obtener en determinados periodos del año, por lo que se pueden almacenar para poder hacer uso de ellos durante todo el ciclo.

También “por motivos de especulación y de costos”: en las relaciones comerciales (habitualmente en las condiciones de compraventa) suelen realizarse descuentos por la cantidad lograda de productos, por lo que al adquirir gran volumen de artículos el comprador se puede beneficiar de descuentos. En aquellos productos cuya tendencia de precios es ascendente, el usuario puede realizar grandes compras con el objetivo de mantener los precios de venta frente a la competencia o para incrementar el margen de los mismos.

En las empresas fabriles, el almacén sirve para “mantener un ritmo regular en el proceso productivo”. Por ello, el almacén debe tener suficientes materias primas para proporcionar un suministro constante, con el fin de que no haya ninguna parada ni tiempo muerto en la fabricación.

Coherentes con el contexto actual, muchas empresas exitosas están en la

búsqueda constante de alternativas para ofrecer a sus clientes valor en cada compra. La difícil tarea de lograr permanecer y perdurar en un mercado altamente competitivo, las obliga al análisis de métodos de posicionamiento que les garanticen los mejores resultados.

El rol del transporte y sus servicios conexos a la logística juegan un papel preponderante a la hora de generar esas ventajas que las empresas necesitan. Evitar los costos de oportunidad por la ausencia de productos en góndola es la premisa. Para lo cual, la toma de decisiones acerca de mantener un almacén próximo al mercado es una propuesta interesante, ya que el objetivo es sostener una presencia de imagen fuerte frente a la elección individual de los consumidores.

Bariloche, una plaza exigente, pone a prueba las habilidades de las compañías productoras y los prestadores de servicios de transporte y logística, con el fin de alcanzar las metas propuestas para el crecimiento.

La demanda creciente de productos en dicha ciudad y el elevado nivel de competitividad (que exige llegar ágilmente a restaurants y comercios, especialmente en temporada alta), han

planteado un nuevo desafío: “establecer un sistema de administración logística local”. Es decir, un espacio propicio para el almacenamiento de mercaderías, contando con stocks específicos acordes a la demanda de la plaza, diseñado bajo un esquema metodológico de administración de productos, en pos de agilizar la elaboración de pedidos y otorgar una rápida distribución de las órdenes requeridas.

Familia Zuccardi llevó adelante junto a CDS una prueba piloto ubicando en el depósito de CDS Bariloche el primer “Almacén” de la bodega con un stock permanente, el cual se utiliza para el abastecimiento de toda la zona. Este se encuentra en cercanías del centro de la ciudad rionegrina, y con acceso directo a las arterias viales más importantes de San Carlos de Bariloche. Además del almacenamiento, CDS se encarga de la post distribución (logística) de los productos que llegan desde Mendoza.

Los beneficios que ha percibido la bodega a partir de esta acción son inmediatos y muy evidentes, a saber: continua presencia del producto en góndola, reducción de los quiebres de stock y mayor incorporación de productos del portfolio en los distintos

puntos de venta (en algunos casos). Por otro lado, visto en el mediano y largo plazo, se reduce el ciclo de venta > entrega > facturación > cobro y se logran importantes ventajas logísticas. Familia Zuccardi, una bodega con más de 60 años de historia, radicada en el margen preferencial de la vitivinicultura de Mendoza, trabaja para alcanzar esos objetivos con los más altos estándares de calidad, planificando políticas de comercialización estratégicas y desarrollando sistemas de distribución que se orienten a cada necesidad regional. Respondiendo a tales exigencias competitivas, Cruz del Sur Cruz del Sur acompaña los proyectos que emprenden sus clientes aportando estructura, idoneidad y experiencia. Siempre facilitando las operaciones del rubro para aligerar la labor que implica el movimiento del stock asociado a cada modelo, así como también respondiendo a las exigencias competitivas que plantea un mercado cada vez más complejo.

El proyecto expuesto pone de manifiesto todas aquellas ventajas que implica el almacén (como un espacio corporativo alternativo y estratégico) y también determina que estar en la vanguardia constituye siempre un paso adelante.

CASA BIANCHI TRAYECTORIA E INNOVACIÓN COMBINADAS PARA LIDERAR LAS TENDENCIAS

Nos involucramos con el mundo vitivinícola de la mano de una prestigiosa bodega que conoce las preferencias de sus consumidores.

CDS / Nuestros Clientes / Casa Bianchi

Casa Bianchi, bodega líder de capitales nacionales, continúa en manos de la familia fundadora. Ubicada en San Rafael, Mendoza, Casa Bianchi ha sido visionaria en la incorporación de tecnologías de avanzada para la elaboración de sus vinos y espumantes. Cuenta con una de las pocas bodegas de espumantes de la Argentina, una planta modelo en Latinoamérica. Para acompañar las nuevas tendencias, la bodega se apoya en el asesoramiento de destacados enólogos de Francia y EEUU. Algunas de sus marcas más conocidas son: Enzo Bianchi Grand Cru, Particular, Famiglia Bianchi Reserva, Bianchi Extra Brut, Génesis, Bianchi DOC y New Age, entre otros. Sus productos están presentes en mercados altamente competitivos como Reino Unido, EEUU, Brasil, Canadá y España, destacados entre más de 40 destinos para la exportación. Cruz del Sur trabaja en equipo con Casa Bianchi desde hace más de 8 años, encargándose de los envíos de mercadería desde San Rafael hacia el sur del país, comenzando por Neuquén.

Con el objetivo de continuar presentando compañías exitosas que diariamente se desarrollan, posicionan (ya sea en el mercado nacional como en el internacional) y confían en Cruz del Sur como aliado estratégico de sus negocios; CDS Magazine, entrevistó a Adrián Cura (Gerente de Marketing de Casa Bianchi) quien nos permitió amablemente conocer más sobre la trayectoria y el presente de esta prestigiosa y reconocida marca argentina.

CDS Magazine / ¿Cuáles son los atributos que mejor definen a Casa Bianchi?

Adrián Cura / El secreto de su constante éxito radica no sólo en invertir en tecnología de punta en su imponente bodega del Alto de Las Paredes, sino también en saber liderar las nuevas tendencias de consumo, uniendo su marca a indiscutidos ídolos del mundo del arte y del deporte, como nos sorprendió con sus últimos lanzamientos. Así, Casa Bianchi, junto con la Fundación Leo Messi, presentó el año pasado la línea de vinos marca LEO.

Este emprendimiento colabora con la Fundación del mejor jugador del mundo en el desarrollo de proyectos focalizados en el cuidado de la salud y la educación de niños con desventajas sociales y, de esta manera, acompaña con el deporte, la lucha contra la vulnerabilidad. Hoy, los vinos LEO son un éxito de ventas en América, Europa e incluso en mercados como Asia que ya han mostrado interés en esta línea, la cual incluye dos de las cepas más representativas de nuestro país en el mundo: el Malbec y el Torrontés. Pero además, Casa Bianchi es un referente para los nuevos consumidores debido a su vino más trendy, más innovador, ya que es elegido por los jóvenes en Argentina y es un éxito de ventas en el competitivo mercado de EEUU. Se trata de New Age, un concept wine, con una presentación diferente que seduce desde su etiqueta. A partir de su lanzamiento en 1995, revolucionó el mercado local de vinos cuando inventó las burbujas creando una categoría en Argentina. Hoy, New Age con-

tinúa liderando en tendencias al lanzar al mercado la primer edición limitada de 6 botellas by Milo Lockett titulada: "Tené tu Milo, contá tu historia".

En cuanto al presente y futuro de la compañía Adrián Cura considera y anticipa: "Hoy estamos trabajando muy fuertemente en el reposicionamiento de nuestro clásico Don Valentín Lacrado. Para eso diseñamos el primer comercial en 3D de historia de la vitivinicultura argentina, en el marco de una campaña publicitaria que se emitirá en todas las cadenas de cines de varias ciudades del país, bajo el claim: El sello de un clásico argentino. Además de TV abierta, cable y medios gráficos, se presentará en la transmisión de la liga española durante dos fechas en los partidos del Barcelona. Allí se emitirán dos avisos donde se verá la tradicional marca de vinos Don Valentín Lacrado, junto a una bandera argentina y será televisado para toda Latinoamérica. Creemos que esto tendrá un gran impacto para la marca". Los desafíos para Casa Bianchi con-

✓
pg.
09

"Desde hace más de 8 años, CDS San Rafael brinda a Casa Bianchi sus servicios de transporte hacia distintos destinos del sur argentino, lo que les permitió el ingreso al mercado patagónico. **Entre Casa Bianchi y CDS se logró un trabajo en equipo caracterizado por la buena comunicación que existe entre la empresa y el proveedor, que favorece a ambos**"

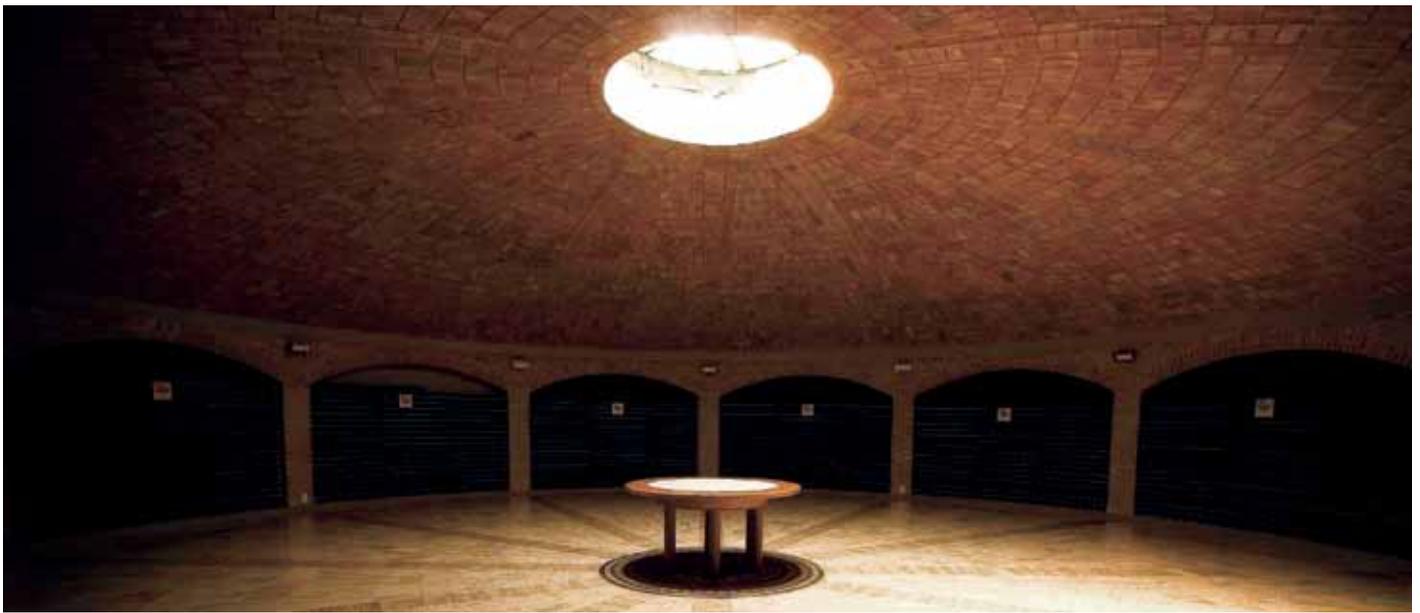
Adrián Cura, Gerente de Marketing de Casa Bianchi



^ Ubicada en San Rafael, Mendoza, Casa Bianchi ha sido visionaria en la incorporación de tecnologías de avanzada para la elaboración de sus vinos y espumantes.

> El reposicionamiento del clásico Don Valentín Lacrado es una de las apuestas de la marca.





▲ El secreto de su constante éxito radica no sólo en invertir en tecnología de punta en su imponente bodega del Alto de Las Paredes, sino también en saber liderar las nuevas tendencias de consumo.

▼ Leo es la línea de vinos que Casa Bianchi desarrolló junto a la Fundación Leo Messi. Este emprendimiento colabora con la Fundación del mejor jugador del mundo acompañando proyectos focalizados en el cuidado de la salud y la educación de niños con desventajas sociales.

tinúan. El Gerente de Marketing de la firma nos adelanta: "A finales de octubre estaremos presentando dos nuevos espumantes bajo la marca New Age. Se trata de New Age Extra Brut (\$55.-) y New Age Sweet Gold (\$50.-), dos productos que representan la evolución del consumidor de New Age. Estos espumantes, en sus variedades Extra Brut y Dulce, están elaborados como un corte de Chenin y Torrontés.

La primera cosecha que estamos lanzando al mercado es la 2013 y se presenta con muy buen balance de acidez y delicados aromas frutales".

CDS Magazine / ¿Cuáles son los desafíos que el rubro vitivinícola le plantea al transporte?

Adrián Cura / El desafío más importante es poder cumplir en tiempo y forma con la entrega de pedidos a los

clientes; evitando demoras, roturas y desvíos", determina el ejecutivo. Y dada la gran trayectoria de la bodega, estas consideraciones son fundamentales para la proyección de nuestra logística y negocio.

Desde hace más de 8 años, CDS San Rafael brinda a Casa Bianchi sus servicios de transporte hacia distintos

destinos del sur argentino, lo que les permitió el ingreso al mercado patagónico. Entre Casa Bianchi y CDS se logró un trabajo en equipo caracterizado por la buena comunicación que existe entre la empresa y el proveedor, que favorece a ambos; sostiene el entrevistado.

Lo que significa que la relación continuará consolidándose y, consecuentemente, los éxitos se multiplicarán.



RED DE SUCURSALES

> ATENCIÓN COMERCIAL

BUENOS AIRES Lunes a Viernes de 08.00 hs. a 18.00 hs.

INTERIOR Lunes a Viernes de 08:00 hs. a 12:00 hs. y de 15:00 hs. a 19:00 hs. / Sábados de 9.00 hs. a 13.00 hs.

CENTRO DE OPERACIONES LOGÍSTICAS (COL)

Buenos Aires

Au. Riccheri & Boulogne Sur Mer Nave D3

Mercado Central de Buenos Aires

CP (1771)

T/F (011) 4480 6666

info@cruzdelsur.com

JUJUY

San Salvador de Jujuy *

Leopoldo Bárcena 84

CP (4604)

T/F (0388) 431 1453 / 1287

info-jujuy@cruzdelsur.com

SALTA

Salta *

Av. Tavella 3642

CP (4400)

T (0387) 427 1985 / 86 / 87

FORMOSA

Formosa *

Av. Gendarmería Nacional 1985

B° San Juan / CP (3600)

T/F (0370) 443 0888 / 442 4033

CHACO

Resistencia *

Ruta N. Avellaneda Km. 15,5

(Ruta 16) / CP (3500)

T (0362) 476 5225 / 5224

MISIONES

Posadas *

Redamacher 5360

CP (3300)

T (0376) 447 1646 / 1647

TUCUMÁN

Tucumán

Lavalle y Constitución S/N°

CP (4000)

T/F (0381) 423 6720 / 9196

infocds-tucuman

@cruzdelsur.com

SANTIAGO DEL ESTERO

Santiago del Estero

Av. Madre de Las Ciudades 2859

CP (4200)

T (0385) 434 2288 (Depósito) /

(0385) 422 1586 (Administración)

info-santiagodelestero

@cruzdelsur.com

CATAMARCA

Catamarca *

Padre Daniel García S/N°

(P. Sanz y Padre Zanella)

CP (4700)

T (0383) 442 5337 / 443 0905

LA RIOJA

La Rioja *

B. Matienzo 1501

(Ruta N° 5 Km. 6,5)

Parque Industrial / CP (5300)

T (0380) 445 4728 / 4727

CÓRDOBA

Córdoba

Av. General Savio 5740

(Camino Interfábricas),

Portones 46 y 47,

Complejo Logístico Sur,

Barrio Ferreyra

CP (5123)

T (0351) 450 8563

info-cordoba@cruzdelsur.com

San Francisco *

Entre Ríos 2930

CP (2400)

T (03564) 44 3121 / 43 0554

Río Cuarto *

Ruta 5 Km 1

CP (5802)

T (0358) 462 7116 / 464 7116

Villa María *

Av. Pte. Perón 1285

CP (5220)

T (0353) 453 5476

SAN LUIS

San Luis *

Caídos en Malvinas 75

CP (5702)

T (0266) 443 9980

SANTA FÉ

Casilda *

Bv. Colón 2690

CP (2170)

T (03464) 42 2129 / 15 686 280

Rosario

Juan Pablo II 9326 (Colectora

Lado Norte, ex Av. Circunvalación

25 de Mayo) a 200 mts. de

Av. San Martín / CP (2008)

T (0341) 461 2190

Info-rosario@cruzdelsur.com

Santa Fe *

Blas Parera 6648

CP (3006)

T (0342) 489 6682 / 1567

Venado Tuerto *

12 de octubre 1245

CP (2600)

T (03462) 43 9061

ENTRE RÍOS

Concordia *

Av. Pte. Illia 477 (ex Ruta 4)

CP (3200)

T (0345) 427 3227 / 1780

Gualeguaychú *

Boulevard Pedro Jurado 458

CP (2820)

T (03446) 42 9545

SAN JUAN

San Juan (División Minería)

Abraham Tapia 1935 Lado Sur

(Coria y Callejón Muñoz)

CP (5400)

T/F (0264) 420 1572 / 1647

info-sanjuan@cruzdelsur.com

San Juan

Pedro de Valdivia 850 (Oeste)

CP (5402)

T/F (0264) 427 3053 directo

(0264) 422 6240 / 44 / 55

info045-sanjuan@cruzdelsur.com

MENDOZA

Mendoza

Acceso Norte Lateral Este

Km.7,5 / CP (5539)

T/F (0261) 430 1675 / 437 4735

info-mendoza@cruzdelsur.com

San Rafael

Avenida Bme. Mitre 2095

CP (5600)

T/F (0260) 444 6624 / 25

info-sanrafael@cruzdelsur.com

LA PAMPA

General Pico *

Calle 32 N° 35

CP (6360)

T (02302) 43 1684

Santa Rosa *

Juan D. Perón 1935 / 45

CP (6300)

T (02954) 42 0543 / 45 9077

BUENOS AIRES

Avellaneda (Receptoría)

Hipólito Yrigoyen 49/51

CP (1870)

T/F (011) 4222 1097 / 1183

receptoríaavellaneda

@cruzdelsur.com

C.A.B.A

Cochabamba 3240

CP (1252)

T/F (011) 4931 3617

repcion-loria

@cruzdelsur.com

San Martín (Receptoría)

Av. San Martín 901

CP (1650)

T (011) 4753 2963 / 4724 2266

receptoriasanmartin

@cruzdelsur.com

Liniers (Receptoría)

Montiel 279

CP (1408)

T (011) 4641 7627 / 7680

receptorialiniers

@cruzdelsur.com

Bahía Blanca

Ruta 3 Sur Km. 693

CP (8003)

T/F (0291) 455 7857 / 7859

info-bahiaablanca

@cruzdelsur.com

Junín *

Circ. e/Firpo y Rojo Vesgas

CP (6000)

T (0236) 442 1130

444 6653 / 0569

Mar del Plata *

Av. Presidente Perón Km. 2,5

(ex Ruta 88)

(F. Camaro y E. Arolas)

CP (7600)

T/F (0223) 465 6272

info-mardelplata

@cruzdelsur.com

Pehuajo *

Av. Pte. Néstor Kirchner 450

(ex Avellaneda)

(Andrade y G. Hispa)

CP (6450)

T (02396) 47 7999

/ 47 9755

Tandil *

Ugalde 18

CP (7000)

T (0249) 444 8339 / 8272

NEUQUÉN

Chos Malal

Sarmiento 1325

CP (8353)

T/F (02948) 42 3060

info-chosmalal@cruzdelsur.com

Cutral *

Juan Manuel Sabio y

Columbres (Ruta 22 Km.1132)

Parque Industrial

CP (8322)

T/F (0299) 496 7325

info-cutralco@cruzdelsur.com

Junín de los Andes

Av. Paimún 190

Parque Industrial

CP (8371)

T/F (02972) 49 2110

info-junindelosandes

@cruzdelsur.com

Neuquén

Manuel Bejarano 765

CP (8302)

T/F (0299) 446 4777

info-neuquen

@cruzdelsur.com

San Martín de los Andes

Tte. Coronel Pérez y

3 de Caballería

CP (8370)

T/F (02972) 42 7553 / 7542

info-sanmartindelosandes

@cruzdelsur.com

Rincón de los Sauces

Calle Patamora S/N°

(Confluencia y Chos Malal)

Parque Industrial

CP (8319)

T/F (0299) 488 7718

info-rdls@cruzdelsur.com

Villa La Angostura

Av. Huemul 270

Barrio Las Piedritas

CP (8470)

T/F (0294) 449 5224

info-vla@cruzdelsur.com

Zapala

Primeros Pobladores 148

CP (8340)

T/F (02942) 43 1848

info-zapala@cruzdelsur.com

RÍO NEGRO

Bariloche

Garibaldi 1818

CP (8403)

T/F (0294) 442 3926 / 6000

/ 442 1771

info-bariloche@cruzdelsur.com

Choele Choe

Doña Rosa Maldonado 150

(Frente a Ruta 22)

CP (8360)

T/F (02946) 44 2175

info-choecheoel

@cruzdelsur.com

El Bolsón

Ruta 40 Acceso Norte

Km.1917,7 / CP (8430)

T/F (0294) 449 1749

info-elbolson@cruzdelsur.com

General Roca

Chula Vista 1646

(esq. San Juan)

CP (8332)

T/F (0298) 443 3727 / 32

info-generalroca

@cruzdelsur.com

Ingeniero Jacobacci

12 de Octubre 669

CP (8418)

T/F (02940) 43 3067

info-jacobacci

twitter
@cruzdelsurarg

LinkedIn
Cruz del Sur

facebook
cruzdelsurarg



www.cruzdelsur.com.ar



LA CONFIANZA DE NUESTROS CLIENTES ES NUESTRO MEJOR RESULTADO.

Con trayectoria y un constante compromiso con la calidad, Cruz del Sur brinda en todo el país, soluciones integrales para la industria, el comercio y los particulares a través de sus servicios de Transporte y Distribución, Logística Integral, Minería y Petróleo, Equipack, CDS Express e Interzonales, con altos niveles de seguridad y tecnología y cobertura satelital.

www.cruzdelsur.com.ar

 **CRUZ DEL SUR**