

# CRUZ DEL SUR

MAGAZINE

DEPARTAMENTO DE MARKETING  
CRUZ DEL SUR

Linked   
Cruz del Sur

twitter   
@cruzdelSURarg

facebook  
cruzdelSURarg



## UN AÑO DE ÉXITOS LOGROS 2013 > 2014



Sabemos que cada logro es el envión de otros que el futuro nos reserva.  
Porque obtener su confianza es nuestro mejor resultado.

Tras casi seis décadas de trayectoria, nuestra empresa  
recorre un trayecto de expectativas cumplidas junto  
al liderazgo que impulsó su progreso.

Por eso, estamos convencidos de que  
la mejor respuesta es la acción.

Por el 2013, un año de deseos concretados y el 2014,  
un año de próximas victorias.



**CRUZ DEL SUR**  
Su negocio en buenas manos.

pg  
09  
>

CDS CALAFATE  
UNA NUEVA CASA EN LA CIUDAD PATAGÓNICA



pg  
13  
>

NUESTROS CLIENTES  
KIMBERLY-CLARK

Nº  
10  
Año  
02

CHAU 2013 REALIZAMOS UN REPASO  
POR LOS LOGROS MÁS SIGNIFICATIVOS  
DE ESTE AÑO QUE TERMINA.

pg.  
03  
>

CDS MAG ES UNA PUBLICACIÓN DE CRUZ DEL SUR  
Diciembre 2013 / Nº 010 AÑO 002

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

**CRUZ DEL SUR**  


Nº  
**10**  
pg. 03  
**2013**  
**UN AÑO DE ÉXITOS**

Año  
**02**  
pg. 05  
**VIDA ON LINE**  
**REDES SOCIALES**

Diciembre  
2013

pg. 06  
**CONCIENCIA ON THE ROAD**  
**CDS SE SUMA AL PROYECTO**  
**DE CONCIENCIAR**

pg. 07  
**NOTICIAS CORTAS**  
**3° EDICIÓN DE LA CAMPAÑA COTESMA**

pg. 08  
**GALERÍA DE FOTOS**  
**EVENTOS & ACCIONES**

pg. 09  
**CDS EL CALAFATE: UNA NUEVA**  
**CASA EN LA CIUDAD PATAGONICA**

pg. 10  
**CYNTHIA MARTOS / NEUS S.A.**  
**NUESTROS CLIENTES**

pg. 11  
**MÉTODO JIT**



pg.

**13**

## **JUNTO A KIMBERLY-CLARK** **COMPARTIMOS NUESTRA VIDA**

Realizamos un breve recorrido por su historia  
y repasamos los postulados más importantes  
de una empresa que sigue evolucionando.

por **Mariela Menghini**  
**Directora de Marketing**

*Sin lugar a dudas, el 2013 fue un año repleto de desafíos, que puso a prueba la capacidad de organización, el poder de adaptación, dinamismo y desarrollo, así como también la consolidación de los equipos.*

*Con orgullo podemos confirmar que para Cruz del Sur este ha sido un año con muchas satisfacciones donde nos concentramos en incorporar herramientas que agilizaron las tareas de nuestros clientes y empleados. Implementamos mejoras que incrementaron la calidad de nuestros servicios y donde también continuamos cultivando nuestro espíritu solidario. Y, todas estas acciones, tuvieron como denominador común el compromiso y la sinergia del trabajo de todos los integrantes que componen nuestra empresa, y que actúan como un engranaje armónico que se afianza en conductas adquiridas a lo largo de casi seis décadas de liderazgo.*

*Consideramos entonces, que esta última edición del año, debería seguir reflejando ese constante movimiento que hace que Cruz del Sur continúe creciendo sobre sus sólidas bases, junto a clientes que confían en nosotros y un equipo que trabaja día a día para convertirse en sus aliados estratégicos.*

*Deseamos aprovechar esta oportunidad para agradecer a cada uno de nuestros lectores y a todos nuestros colaboradores, la oportunidad de acercamiento y comunicación que se genera con cada edición de esta revista. Gracias por la participación a través de sus comentarios, sus aportes y sus consultas. Gracias por la constante motivación para seguir compartiendo todo aquello que hace que Cruz del Sur se destaque y fortalezca.*

*Ansiamos que el año que se aproxima sea el motor de nuevos proyectos e iniciativas que sigan impulsando el progreso y la mejora de todos nuestros procedimientos y de nuestra grandiosa empresa. Y, claro está, de sus negocios. Que cada expectativa sea alcanzada en este 2014 con esfuerzo y conducta, y sean un escalón más en la escalera de nuestros propósitos individuales y empresariales.*

*¡Felicidades a todos nuestros clientes y a quienes integran la familia Cruz del Sur!*



## **CDS MAGAZINE**

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

Diciembre 2013  
Edición Nº 010 / Año 02  
Tirada 10.000 ejemplares

[www.cruzdelсур.com.ar](http://www.cruzdelсур.com.ar)

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

**Participaciones Especiales:** Fabián Sena, Gerente CDS Mendoza; Sergio Padrón, Gerente de Nuevos Proyectos COL; Javier Wehncke, Gerente CDS San Martín de los Andes; Sebastián Piscicelli, Gerente CDS Esquel; Jorge Montes, Gerente CDS Neuquén; Adrián Ledda, Gerente de CDS San Rafael; Adrián Maida, Encargado de CDS Receptoría Avellaneda; Walter Russo, Ejecutivo de Cuentas COL; Omar Fuentealba, Gerente de CDS Junín de los Andes; Carlos Cáfora, Gerente de Gestión de Procesos COL; Gabriela Maurizio, Administrativa de CDS Junín de los Andes; Daniel Mardones, Gerente de CDS Pico Truncado y Nicolás Palacios, Gerente de CDS El Calafate.

**Agradecimientos:** Leandro Miret, Coordinador del Programa de RSCoop de Cotesma; Fernando Eguaburo, Logistics Project Leader Kimberly-Clark; Florencia Storch, Corporate Affairs Coordinator Kimberly-Clark Región Austral; Ivan Leske, Integrante de ConcienciAR; Adrian Guerra, Presidente de Neumáticos del Sur y Cynthia Martos de CM Cynthia Martos.

# 2013

Cada año que se aproxima anuncia el impulso de nuevos desafíos. El 2013 nos deja más de un motivo para festejar, por eso nos resulta muy oportuna esta ocasión para compartir junto a ustedes nuestro éxito.

Su elección cotidiana nos enaltece y nos orienta en cada nuevo proyecto que encaramos con seriedad y experiencia.

En Cruz del Sur cada año que transcurre es evidencia del compromiso asumido por todos sus integrantes. Evidencia de la labor, el trabajo en equipo, la seriedad y la responsabilidad como conductas que desde hace seis décadas nos identifican.

## PASO A PASO

Sólo sabemos que esta es la única filosofía que nos permite palpar un camino evolutivo y un crecimiento constantes. Porque únicamente median-

te la sinergia de todos sus integrantes y la convicción de estar construyendo juntos una gran empresa, se logran los mejores resultados. No nos sorprende. Sabíamos con certeza, que detrás de cada desafío se forjaba una sólida alianza con nuestros clientes que nos posibilitaría una infinidad de "puertos comerciales" y a ustedes, la inminente expansión de sus negocios.

## UN ÉXITO TRAS OTRO

Encaminados hacia el objetivo de

crecer para ustedes, recorrimos un camino de expectativas cumplidas en este año que finaliza.

Y así, en enero finalizamos la 2° etapa de implementación de mejoras de nuestra web presentando la nueva versión de una herramienta vital de consulta online: el Área Clientes. A esta mejora, sumamos el Buscador de localidades y Sucursales Atendidas y el Buscador de Receptorías. También, optimizamos el Seguimiento on line del site y la opción Cotizaciones On Line dentro del Área Clientes.

En junio, implementamos las versiones

inglés y mobile de nuestra web. El desarrollo de estas mejoras requirió de la sinergia entre los diferentes sectores de la compañía y también de la escucha atenta acerca de las sugerencias que ustedes, nuestros clientes, nos acercaron. Porque sabemos que si estamos comunicados, el éxito es una consecuencia.

En Cruz del Sur, queremos crecer para ustedes. Por ello, la expansión de nuestra Red de Sucursales y del Servicio Interzonal refleja ese compromiso sostenido y asumido.

Durante el mes de febrero, nuestra sucursal CDS Santiago del Estero llevó



^ Expansión de Red de Sucursales. Cada nueva inauguración nos aproxima más a la concreción de los destinos de quienes nos eligen. Porque sabemos estar en el lugar preciso en donde nos necesitan.



## VIDEO INSTITUCIONAL 2014

*Como un gran moño en el regalo de cumpleaños, el cierre del 2013 nos trae una grata novedad, fue la creación del Video Institucional de Cruz del Sur. Una carta de presentación de nuestra compañía hecha con el esfuerzo y la colaboración de todos los integrantes de la empresa. Que reúne aquellos atributos que distinguen nuestro servicio y operatoria. Los invitamos a disfrutarlo en nuestra página web.*



^ Acciones RSE. Decir presente en iniciativas solidarias que enlacen las diferentes comunidades, desde siempre fue una premisa en CDS. Porque entendemos que estas contribuciones son claves en el desarrollo de los argentinos.

^ CDS Eventos. Participar de los distintos acontecimientos que proponen nuestros clientes o nuestras sucursales, es fundamental para seguir fortaleciendo y profundizando los vínculos fraternales / comerciales.

a cabo la mudanza de su sede a un nuevo depósito de 800 m<sup>2</sup> e incorporó una plataforma y rampa de acceso más adecuada a la operatoria. También en julio, inauguramos CDS Sucursal Córdoba: un destino clave en el enlace Buenos Aires > Rosario > Córdoba. En el mes de diciembre, otra de las mudanzas destacadas, fue la de nuestra Sucursal CDS El Calafate, coherente con su crecimiento. Porque sabemos estar a la altura de cada exigencia. También tenemos una política de trabajo que prioriza, de manera constante, la relación con los clientes y las comunidades. Por eso, a través del año, distintas sucursales como las de Mendoza,

San Rafael, San Martín de los Andes y San Juan entre otras, llevaron a cabo cenas con algunos de sus prestigiosos clientes, que promueven la fraternidad y reafirman los vínculos comerciales. Asimismo, acompañamos durante el verano a Guillermo López y su programa "Vacaciones Pagas" en Pinamar. Además, durante la temporada 2012 / 2013 auspiciamos al Deportivo Cruz del Sur, el cruzado, un club emblema de San Carlos de Bariloche. En nuestra incansable búsqueda orientada hacia la calidad, en septiembre, aprobamos la auditoría de mantenimiento anual de nuestro sistema de gestión de la calidad, de acuerdo con

la norma ISO 9001:2008.

También en noviembre, obtuvimos la primera recertificación del ICMi para el transporte de cianuro de sodio, cumpliendo plenamente con los protocolos de dicho Instituto. Este logro nos ubica en el selecto grupo mundial que cuenta con esta certificación, siendo la única empresa avalada del país. Un servicio avalado bajo las más estrictas normas suma tranquilidad a quiénes nos eligen. Porque creemos que la confianza de nuestros clientes es nuestro mejor resultado. Nuestras acciones RSE se lucen por su creatividad y altruismo. Durante el mes de marzo, participamos de la cele-

bración de los 25 años de la Fundación Garrahan "¡¡Gracias a los directivos de CRUZ DEL SUR, y a todos los empleados que se suman en forma generosa para contribuir a que el Programa de Reciclado de la Fundación Garrahan siga creciendo y con él, el compromiso solidario, ecológico y educativo que millones de personas pueden expresar gracias a ustedes!!" confirmó emocionada Patricia Gavilán, Coordinadora Programa de Reciclado.

Movimiento xCavihauey+, los damnificados por las inundaciones en la Ciudad de La Plata, Un puente de Tapitas, ConcienciAR, Plan de Reciclado de Cotesma, Grupo de Facebook "Yo dona, tu donas, ellos viven", entre otros, fueron testigos del compromiso que asumimos con nuestras comunidades. Porque entendemos la importancia de trabajar en causas nobles. Estar en la vanguardia también es importante. Por eso, inauguramos un nuevo Almacén de Sanidad Animal, bajo las más exigentes normas nacionales e internacionales. La fusión del trabajo en equipo permitió la implementación de este proyecto que requirió la construcción, remodelación e instalación de complejos equipos para alcanzar las condiciones de conservación que estos productos requieren. Convencidos de que la mejor respuesta es la acción, impulsamos el cumplimiento de las normas viales, a través de nuestra área de Seguridad, Higiene y Medio Ambiente (SHyMA), trabajamos para alcanzar una meta principal: lograr "CERO ACCIDENTES", objetivo que los equipos de Río Turbio, Caleta Olivia, San Martín de los Andes, Zapala, Puerto Deseado, San Antonio Oeste, Rincón de los Sauces, Pico Truncado, San Rafael, Tucumán, Mendoza, Rosario, Villa La Angostura y El Calafate, lograron durante el último periodo analizado y razón por la cual fueron distinguidos.

## UN GRAN CIERRE

En Cruz del Sur, sabemos que somos parte de una cadena de valor que potencia sus negocios. Por eso, alzamos las copas y proponemos un brindis simbólico con cada uno de nuestros clientes y con quienes vuelven realidad todos nuestros proyectos, desde una perspectiva idónea e íntegra.

# VIDA ON LINE CUANDO ESTAMOS COMUNICADOS EL ÉXITO ES UNA CONSECUENCIA

CDS / Marketing / Las Redes Sociales y la vida corporativa

¿Participar activamente en las Redes Sociales (RSS) crea valor para las organizaciones? ¿Qué parte de la reputación de una empresa se construye en las Redes Sociales? ¿Cómo y con qué objetivos las utilizan las organizaciones? ¿Cómo hacen las empresas para capturar lo que se dice sobre ellas y convertir esas menciones en acciones concretas que repercutan en mayores ventas, mejor imagen o una más alta retención de clientes?

Estas son algunas de las preguntas que tomamos como disparadores para arrojar luz sobre este tema tan común en los tiempos que corren. Pero... ¿Qué es lo que realmente sabemos de las RSS y cuál es el uso que en Cruz del Sur le damos a las mismas? Con el correr de los años, los usos y funciones de las plataformas sociales se han diversificado rápidamente y han escapado del ámbito más íntimo para conquistar el entorno corporativo y empresarial. Las RSS actualmente impulsan de manera significativa a las empresas. Para ello, se debe contar con una estrategia digital, donde se fijen la difusión de información de interés, así como promociones o contenido exclusivo. Las RSS constituyen en sí mismas una forma de diálogo. Nos permiten conocer qué piensa el público de nuestra compañía. Cada vez más empresas aprovechan este canal para aumentar la lealtad de los clientes actuales y también, como una exitosa herramienta de captación.

Los últimos años han visto un aumento vertiginoso en el uso de las RSS: plataformas como Facebook, Twitter y LinkedIn ya son parte de la vida diaria en la medida en que abren una ventana al mundo entero. Ya que configuran una especie de puente que tiende al individuo con el mundo que lo rodea. Definidas como espacios de encuentro entre personas, grupos, y organizaciones que tienen expectativas

similares y en donde se puede intercambiar información, comentarios, fotografías, etc., las RSS también son pensadas como un medio donde podemos publicar noticias, comunicarnos con clientes y dar publicidad a nuestra empresa, además de gestionar la imagen pública, incrementar el tráfico hacia la web, controlar la satisfacción de nuestros clientes y crear servicios atendiendo a las opiniones de los usuarios.

## CDS EN FACEBOOK

La personalización o "customización" de la Fanpage en Facebook otorga a la marca una apariencia profesional e interactiva, facilitando la comunicación, duración y efectividad de las acciones en estas redes. Mediante "Pestañas personalizadas" se pueden generar adicionalmente espacios y áreas de consulta las que se encuentran disponibles para el "Fan" o seguidor de manera permanente.

Con el objetivo de construir un servicio mejor a través de una escucha crítica y reflexiva de las opiniones de quienes nos elijen, el Departamento de Marketing coordina la Fan Page en Facebook CruzdelsurArgentina, desde donde genera y comparte información de las últimas novedades o eventos de las comunidades en las que decimos presente, sosteniendo un trato cordial con nuestros clientes o usuarios, orientándolos en sus consultas y tomando lo mejor de cada sugerencia.

## DECIMOS PRESENTE EN TWITTER Y LINKEDIN

Twitter es la herramienta más usada para micro-

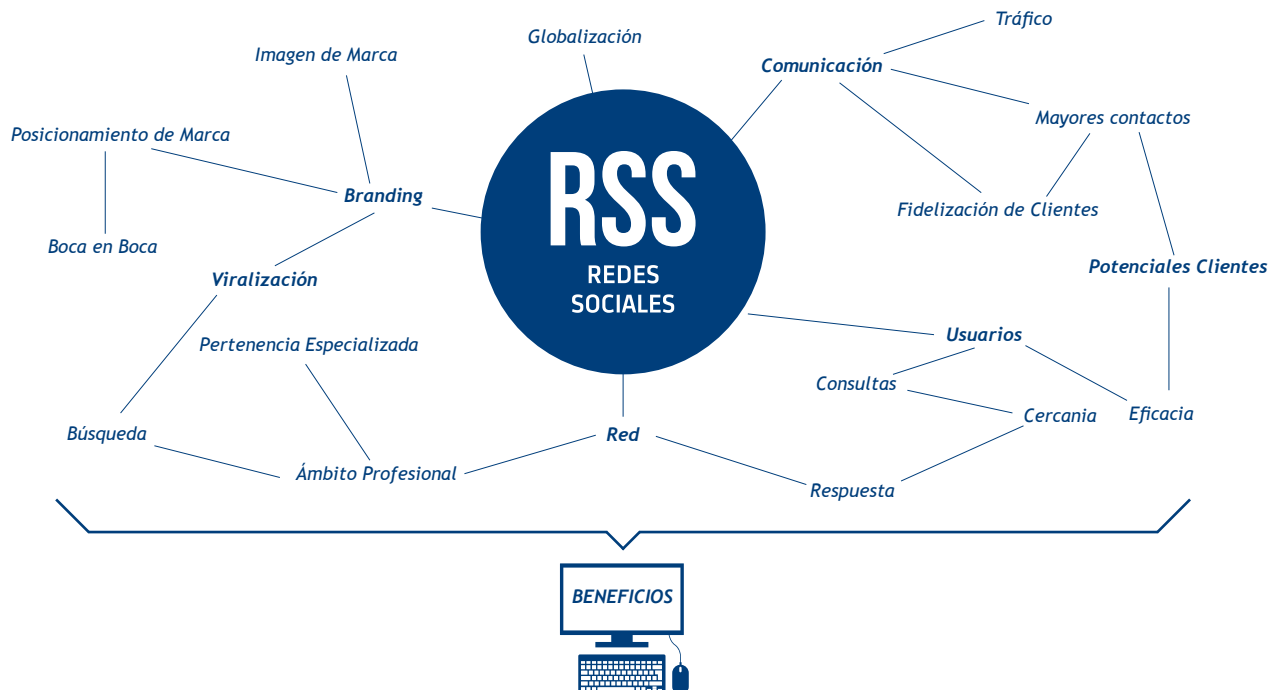
blogging que permite a los usuarios enviar y recibir mensajes cortos públicos llamados tweets. Los tweets están limitados a no más de 140 caracteres y puede incluir enlaces a blogs, páginas web, imágenes, videos y cualquier otro material online.

LinkedIn, también conocida como el "Facebook de los profesionales", es una de las mejores cartas de presentación profesional en Internet y una de las plataformas más actuales para hacer negocios y alianzas estratégicas. Es un resumen de la experiencia y los logros profesionales: es el curriculum online. A diferencia con otras RSS no permite personalizar casi nada, sólo permite enfocarse en la información profesional de las empresas.

Las cuentas de Twitter y LinkedIn de Cruz del Sur tienen un insipiente desarrollo, que busca estar en concordancia con lo que nuestros clientes esperan de nosotros, apelando a la actualización e innovación constantes, porque sabemos que el seguimiento del trabajo en RSS nos permite estar más cerca de la percepción de nuestro servicio.

Las RSS conforman un medio para hablar e interactuar con los clientes y no un fin en sí mismo para comunicar e informar de forma unilateral. Tener presencia y notoriedad en las RSS no garantiza el éxito empresarial. La clave es un buen plan de negocio y una estrategia clara.

Analizadas las cualidades y los beneficios de las RSS y como respuesta a las preguntas planteadas en el inicio de esta nota, a través de nuestra experiencia podemos determinar que más que la tecnología en sí, lo importante es cómo y con qué objetivos se utilizan las RSS en las organizaciones. Es por eso que seguiremos trabajando en ellas, consolidando nuestro fin de brindar herramientas que faciliten la gestión de quienes confían en nosotros.



# CONCIENCIA ON THE ROAD CDS SE SUMA AL PROYECTO DE CONCIENCIAR

CDS / Responsabilidad Social Empresarial / ConcienciAR

Como parte de nuestro Plan de RSE, decidimos apoyar el proyecto que lleva adelante ConcienciAR, una organización que combina RSE + Arquitectura Publicitaria + Conciencia Vial. Razón por la cual desde principios del mes de noviembre, el logo de Cruz del Sur aparece en los innovadores carteles nomencladores de las calles de la ciudad santacruceña de Pico Truncado.

"ConcienciAR es un grupo de personas que asumió el compromiso de generar cambios sociales enfocando sus acciones en campañas permanentes de

## cara ConcienciAR?

**Iván Leske:** Dedicados a desarrollar arquitectura publicitaria en la vía pública, tomamos como base un óptimo aprovechamiento de los espacios, en los que volcamos innovadores conceptos de comunicación visual que permiten combinar los espacios publicitarios propiamente dichos, con elementos que actúan subliminalmente, a través de los que se induce al conductor de un vehículo a corregir los hábitos equivocados que se suelen tener al conducir.

## CDSM/. RSE + Arquitectura Publicitaria + Conciencia Vial ¿Qué los motivó a enlazar esos tres formatos?

**IL/.** Desde los tempranos orígenes del concepto de Carteles Nomencladores Concienciadores y ya en los primeros bosquejos que realizamos, comenzamos a aplicar conceptos de Concienciación Vial con la premisa que se transmitan de un modo No Invasivo, y los fuimos diagramando en un marco propio de Arquitectura Publicitaria (necesario para tener una herramienta que nos permita explotar espacios publicitarios) ya que cada cartel nomenclador cuenta con espacios para tal fin. Una vez que el producto evolucionó hasta su versión final, desarrollamos un modelo de negocios, cuyo eje se basa en estimular la inversión privada en acciones directamente ligadas a la Responsabilidad Social Empresarial. Bien sabemos que una empresa socialmente responsable es aquella que valora puntualmente tres puntos principales; el medio ambiente (cuidar el mundo), condiciones laborales (cuidar su personal) y la sociedad en la que se desenvuelve (cuidar a sus vecinos). Es en este último punto en el que una empresa está ejerciendo una acción al iniciar una relación comercial con ConcienciAR. Entonces lo que nos motivó a unir estos tres conceptos fue la determinación de involucrar a muchos sectores de la comunidad, ya que entendemos que si lo hacemos entre todos y para todos, estaremos más abiertos a captar el mensaje que se transmite.

## CDSM/. ¿Cómo es el accionar de ConcienciAR?

**IL/.** En una primera instancia comenzamos una campaña de concienciación por medio de la instalación de un nuevo concepto en cartelería nomencladora de calle, donde se eliminan elementos que suelen ser confusos visualmente y se incorporan una serie de pequeñas innovaciones que, en su con-

junto, resultan en carteles de aspecto minimalista que permiten una rápida e intuitiva asimilación de la información que indican. La principal característica diferencial radica en un zócalo superior de uso dinámico que incorpora iconografía referencial sobre las cuatro principales causas de fatalidad en accidentes de tránsito, induciendo al conductor de un vehículo a tomar actitudes prudentes de acuerdo a las normativas vigentes. Esta iconografía actúa subliminalmente por repetición visual, respetando un patrón de colocación de postes que así lo permita.

## CDSM/. ¿Por qué decidieron contactarse con CDS? ¿Qué implica tener el respaldo de nuestra empresa?

**IL/.** Contactamos a CDS por un tema simbólico podríamos decir. CDS tiene sucursales a lo largo y ancho del país y cuenta con una flota vehicular muy grande que recorre infinidad de calles y rutas. Apuntamos a que nuestros carteles sean vistos en cada cruce de calle y pensamos que se trata de un escenario propicio para invitarlos a impulsar acciones en conjunto y entre ambas empresas comenzar a trazar nuevos senderos que nos permitan transmitir un mensaje tan claro como el hecho de generar conciencia vial. ConcienciAR nace como una empresa familiar y está en proceso de profesionalizarse, nuestra firma no es conocida a nivel federal y el hecho de contar con el apoyo de Cruz del Sur sin dudas nos brinda credibilidad, seguridad y transparencia. Empresas de la dimensión de CDS no apoyarían un proyecto improvisado y asumimos esta alianza como una gran responsabilidad.

## CDSM/. Teniendo en cuenta que somos una empresa de transporte, ¿Qué reflexión podemos ayudarlos a transmitir al público en general? ¿Cuál es el mensaje que quisieran compartir con todos los integrantes de CDS?

**IL/.** Es NECESARIO que todos entendamos que conducir un vehículo no es un derecho adquirido y conlleva una enorme responsabilidad. Las normas de tránsito existen para ser respetadas, si las observamos como a un código de convivencia y somos capaces de conducir nuestros vehículos con prudencia, respetando nuestra vida y la vida de los demás, entonces podemos estar tranquilos que transitaremos por calles y rutas más seguras.

En ConcienciAR no apuntamos a tratar con empresas, sino a establecer relaciones con las personas que hacen a esas empresas. CDS apoya las acciones que llevamos adelante y esta nota es un claro ejemplo de ello, sin ir mas lejos esta publicación es también un testimonio de la importancia que tienen para CDS los valores humanos. Agradezco a CDS por apoyarnos, y agradezco a los integrantes de CDS por conformar un auténtico equipo de personas.

Para Cruz del Sur, es un orgullo participar de este tipo de acciones, que nos identifica como una empresa no sólo a la vanguardia en servicios, sino también de responsabilidad social.



cienciación vial con la finalidad de re-educar el accionar de los actores involucrados en el tránsito" nos explica Iván Leske, representante de esta organización que actúa en sinergia con organismos municipales, pero no depende de fondos gubernamentales, absorbiendo ellos mismos los costos totales de sus desarrollos. Dependen exclusivamente del apoyo de empresas e instituciones, que deciden acompañar este desafío creativo pleno de Responsabilidad Social Empresarial.

A continuación, la entrevista con su representante.

**CDS Magazine/.** ¿Cuáles son las acciones que en-

## UN PUENTE DE TAPITAS, UN PUENTE DE ESPERANZAS

RSE / CDS Neuquén / Puente de Tapitas en Cipolletti

La campaña "Un puente de tapitas" fue todo un éxito. Los chicos del CEM 35 y la comunidad de Cipolletti (Neuquén) fueron los protagonistas de esta noble causa. Y Cruz del Sur estuvo allí, como cada año, apoyando esta acción ejemplar. El último 10 de noviembre, los chicos y la

comunidad tenían un objetivo: cubrir con bolsas de tapitas el puente carretero que une Cipolletti con Neuquén. Así, una cadena de manos se apostó a lo largo del puente donde poco antes se habían colocado 550 bolsas (de 2 metros de largo) de polietileno con 3.000 tapitas cada una. El material

recolectado servirá para que los niños del país, especialmente aquellos con necesidades económicas y sociales, que se deban atender en el Hospital Garrahan puedan atravesar sus tratamientos en las mejores condiciones posibles.

De esta forma, no sólo se logra concientizar a la gente sobre la importancia de cuidar el ambiente sino también se promueve la participación de la comunidad en iniciativas solidarias. Cruz del Sur, siempre fiel al compromiso asumido con la Fundación Garrahan.



## NOTICIAS CORTAS

### NUEVAS HERRAMIENTAS PARA EL PEDIDO DE COTIZACIÓN EN NUESTRA ÁREA CLIENTES

*Nuestra Área Clientes sigue especializándose y mejorando con el siempre objetivo de convertirse en un nexo idóneo entre usted y su comercial asignado.*

*El motor de Cotizaciones On line mejoró para facilitar y formalizar su solicitud de cotizaciones. Gracias a esta mejora, usted contará con dos beneficios:*

#### **1/. Autoguardado de Datos.**

*Ante cada pedido de cotización los datos del remitente y destinatario quedarán guardados en el sistema y servirán para una futura preselección.*

#### **2/. Envío de copia de la solicitud de cotización.**

*Se le enviará automáticamente una copia del mail del pedido de presupuesto recibido por su comercial asignado. Evidenciando la consulta realizada.*

*Así, el Área Clientes sigue optimizando los procedimientos de consulta. Y nuestra web sigue mejorando gracias a la cooperación recíproca entre diferentes sectores de la empresa y de acuerdo a sus sugerencias y demandas.*

### DIVISIÓN MINERÍA RECERTIFICACIÓN 2013 DEL CÓDIGO ICMI

*Cruz del Sur se encuentra certificado, desde el año 2010, como único transporte en Argentina de este programa voluntario que se conoce internacionalmente como "Código". Cada tres años, se debe re-certificar, de acuerdo al cumplimiento de los protocolos establecidos para dicho transporte, como signatarios del mismo. En el pasado mes de octubre nos visitaron dos auditores internacionales independientes, habilitados por el ICMI, que realizaron las tareas de observación que evidenciaron nuestro cumplimiento pleno de los protocolos a los que estamos adheridos. Cabe destacarse que el equipo que trabaja para mantener viva esta certificación es interdisciplinario y además multigeográfico: pertenece a las áreas de Operaciones / Transportes, Tráfico, Mantenimiento, Seguridad, Higiene y Medio Ambiente (SHYMA), de Buenos Aires, así como también a la Sucursal CDS San Juan Minera y por supuesto, nuestra Gerencia de Gestión de Procesos. Este logro nos posiciona como un proveedor diferencial del mercado de minería y nos permite alcanzar los más altos estándares de calidad y seguridad, reconocidos internacionalmente, por nuestros clientes y referentes del mercado.*

## 3° EDICIÓN DE LA CAMPAÑA DE RECICLAJE ELECTRÓNICO EN SAN MARTÍN DE LOS ANDES

RSE / CDS SAN MARTÍN DE LOS ANDES / 3° Edición de la Campaña organizada por COTESMA

El importante mensaje de las 4 R: reducir, reparar, reutilizar, reciclar. COTESMA, la Cooperativa Telefónica de San Martín de los Andes, llevará a cabo la Campaña de Reciclaje Electrónico, el próximo domingo 8 /12 en la Plaza San Martín de la ciudad neuquina por 3° año consecutivo. Y CDS estará allí. Contando con el auspicio de la Municipalidad de San Martín de los Andes, la campaña se propone la recolección, traslado, reparación, reutilización y reciclaje de aparatos eléctricos y electrónicos en desuso que se encuentren en la localidad, evitando así su disposición final (ya sea tanto en el basurero municipal u otros clandestinos).

"Es un honor que COTESMA, que es un legendario cliente de CDS San Martín de los Andes, solicite nuevamente nuestra participación en este evento, destacando nuestro compromiso con el concepto de Ciudad Sustentable y para el cual ya estamos desarrollando estrategias conjuntas" aseguró Javier Wenchke, nuestro Gerente de CDS San Martín de los Andes.

Cabe destacar que en la 1° edición de la campaña se recolectaron 12 toneladas, y en la edición 2012 se sumaron otras 7 toneladas, lo que hace un total de más 19 toneladas de residuos eléctricos y electrónicos que fueron en un 90% reciclables, contribuyendo al cuidado y preservación de nuestro medio ambiente.

El próximo 8 de Diciembre, a través de la gestión del equipo de CDS San Martín de los Andes, instalaremos en la Plaza San Martín de dicha localidad, un camión donde se dispondrán bolsas de un metro cúbico y se clasificará el material recibido para su posterior traslado, reciclado y reutilización a un centro de tratamiento ambiental en Buenos Aires.

El Lic. Leandro Miret, el Coordinador del Programa de RSCoop que lleva adelante Cotesma, brindó más detalles sobre los objetivos que esta campaña persigue: "Las ex-

pectativas son altas ya que la comunidad de San Martín de los Andes, al vivir rodeada de un entorno natural privilegiado, posee una conciencia ambiental elevada (...) lo que implica que la gente incorpore el hábito de separar los aparatos electrónicos en desuso, en algún rincón de su casa hasta la fecha de realización de la campaña y así darle un tratamiento ambientalmente sustentable a partir de su reciclaje (...) Desde Cotesma, creemos que es muy importante transmitir el valor del cuidado y respeto por nuestro medio ambiente, ya que cada vez más se observa en nuestra vida cotidiana el impacto que genera la acción del hombre sobre nuestro planeta, por lo que resulta fundamental que todos tomemos conciencia de actuar en consecuencia. El objetivo principal de esta 3° campaña de reciclaje electrónico es la reutilización. Para ello, contamos con la participación de la Asociación Civil Va de Vuelta y la Red Reciklar, que se encargarán de recibir todo el material recolectado, buscando reinsertar en el mercado, la mayor cantidad de artefactos que puedan ser reparados."

Con respecto a la colaboración de Cruz del Sur, Leandro Miret asegura: "La participación de Cruz del Sur es fundamental: sin su compromiso y colaboración sería imposible realizar esta campaña. Si bien Cotesma se encarga de la organización y coordinación general de la misma, los centros ambientales habilitados para el tratamiento y reciclaje de este tipo de residuos se encuentran en la provincia de Buenos Aires, por lo que resulta imprescindible contar con la colaboración de una empresa de transporte que realice dicho traslado. En la cooperativa estamos muy agradecidos por el aporte de Cruz del Sur, brindado desde el inicio, y en particular, por la predisposición y buena onda con la que se sumaron a esta campaña desde la sucursal de San Martín de los Andes".



**"LA PARTICIPACIÓN DE CRUZ DEL SUR ES FUNDAMENTAL. EN LA COOPERATIVA ESTAMOS MUY AGRADECIDOS POR EL APOORTE DE CRUZ DEL SUR, BRINDADO DESDE EL INICIO, Y EN PARTICULAR, POR LA PREDISPOSICIÓN Y BUENA ONDA CON LA QUE SE SUMARON A ESTA CAMPAÑA DESDE LA SUCURSAL DE SAN MARTÍN DE LOS ANDES".**

Leandro Miret, COTESMA

## EVENTOS & ACCIONES

### DUATLÓN LOS GALLEGOS

01 / 02 / 03

Una vez más, tuvimos el grato honor de ser nuevamente sponsor de este acontecimiento, como hace cinco años. Los participantes compitieron por la Copa Paso Las Leñas.



01



02

### EXPO INDUSTRIAL QUILMES 2013

04

Presentes en la Expo Industrial Quilmes 2013. Con la presencia de nuestro equipo de CDS Receptoría Avellaneda, durante los días 17, 18 y 19 de octubre en la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), participamos de la 9ª Edición de esta exposición que estuvo abierta a toda la comunidad, con entrada libre y gratuita. Así, tanto visitantes como expositores pudieron contactarse con el mundo productivo del conurbano sur.



03



04

### RALLY DEL VOLCÁN LANÍN

05

En su 5ta fecha, el Rally se llevó a cabo los días 27, 28 y 29 de septiembre por los caminos de la localidad de Junín de los Andes. Cruz del Sur acompañó este evento declarado de interés municipal por lo interesante de la competencia, tanto en el ámbito deportivo como en el turístico.



05

### ALMUERZO FUERZAS VIVAS

06 / 07

CDS en el "Almuerzo de las Fuerzas Vivas". Como cada año, los primeros días de octubre se llevó a cabo este representativo acontecimiento comercial en el departamento mendocino de San Rafael, organizado por la Cámara de Comercio, Industria y Agropecuaria de San Rafael. El evento reunió a socios de la Cámara, funcionarios de distintos organismos, referentes de la política, empresarios y comerciantes, entre otros.



06



07

### ENDURO CORDILLERANO

08 / 09 / 10

Campeonato Enduro Cordillerano de la mano de CDS Esquel. Organizado por Los Amigos del enduro Esquel y Trevelin, y fiscalizado por Camod Regional Chubut, el Campeonato Enduro Cordillerano, se llevó a cabo los días 16 y 17 de noviembre, en un fin de semana a mucha competencia. Estuvimos allí en una jornada a pura garra y pasión.



08



10



09

# CRUZ DEL SUR EL CALAFATE UNA NUEVA CASA EN LA CIUDAD PATAGÓNICA

Inauguramos nuevas instalaciones, con el fin de posibilitar un mejor servicio para nuestros clientes y también para los integrantes de la sucursal.

CDS / Red de Sucursales / Mudanza de CDS El Calafate

Bajo el firme objetivo de seguir correspondiendo con el crecimiento de la región y del rubro, Cruz del Sur, traslada sus instalaciones en la ciudad de “El Calafate”.

La Sucursal CDS El Calafate cierra un año de expectativas cumplidas con una excelente noticia: la mudanza de las instalaciones. Este traslado significó una serie de beneficios para los integrantes de la sucursal así como también para los clientes de esta gran empresa.

Compartimos algunas palabras de nuestro Gerente de CDS El Calafate,

con respecto a los diferenciales que brindamos: “Mayor espacio de depósito (esto permite a la sucursal trabajar con volúmenes mayores y por consiguiente, ofrecer un servicio adaptado a la demanda), más comodidad para los clientes (las nuevas instalaciones cuentan con mayores amplitudes, lo que favorece el bienestar de aquellos que elijen la firma), oficinas más adecuadas (quienes llevan adelante la sucursal ahora cuentan con un lugar más conveniente para realizar sus tareas diarias) y la traza-

bilidad y seriedad que distinguen al servicio de Cruz del Sur (una frecuencia tres veces por semana desde Buenos Aires y carga en 48 horas, a excepción de carga tóxica)”.

La nueva dirección es Calle Flavio Gago 196 entre Virginia Gallardo y Maestro Lang. Nomenclatura Catastral: Manzana 407 Lote 1. A sólo unos pasos de la anterior.

Además, Cruz del Sur sigue ofreciendo las mejores alternativas. Con un servicio interzonal que enlaza más de 2500 destinos nacionales mediante su

exclusiva Red de Sucursales, un conveniente servicio de entrega y retiro a domicilio, atención personalizada, herramientas de comunicación y tecnología adecuadas a las exigencias de hoy (el seguimiento on line o el Área Clientes evidencian el compromiso con la actualización e innovación), unidades de negocios bien diferenciadas (Transporte y Distribución, Minería y Logística) y una experiencia de casi seis décadas en el rubro, seguimos marcando una huella en cada ruta argentina.

## CDS EL CALAFATE

Flavio Gago 196 (entre Virginia Gallardo y Maestro Lang)

Nomenclatura Catastral: Manzana 407 Lote 1, El Calafate, Santa Cruz

T (02902) 49 6150 / 6151

info-elcalafate@cruzdelsur.com

✓  
pg.  
09

“MAYOR ESPACIO DE DEPÓSITO LO QUE PERMITE A LA SUCURSAL TRABAJAR CON VOLÚMENES MAYORES, MÁS COMODIDAD PARA LOS CLIENTES, OFICINAS MÁS ADECUADAS Y LA TRAZABILIDAD Y SERIEDAD QUE DISTINGUEN AL SERVICIO DE CRUZ DEL SUR”.



Nicolas Palacios,  
Gerente de CDS El Calafate



^ Una nueva mudanza que refleja el crecimiento de una red que se extiende día a día para seguir brindando el mejor servicio.





UNA MARCA ORIGINAL Y CREATIVA QUE SE ACOMODA EN LA CIUDAD DE BARILOCHE

## CYNTHIA MARTOS TENDENCIA Y FRESCURA DE UNA DISEÑADORA NACIONAL

CDS Buenos Aires / Nuestros Clientes / Cynthia Martos

La joven diseñadora Cynthia Martos gana espacio en las pasarelas de los eventos más prestigiosos del país y desde hace poco tiene su primer local en el Paseo de la Catedral. Ya proyecta próximas aperturas y un plan de franquicias.

En el Paseo de la Catedral, inauguró un local la diseñadora Cynthia Martos. Se trata del local 23 del flamante centro comercial, el cual abrió sus puertas el lunes 21 de octubre y es el primero que la diseñadora inaugura en la provincia de Río Negro, con la finalidad de transmitir elegancia, diseño y glamour. Cynthia Martos es una diseñadora original y creativa que viene conquistando las pasarelas de los eventos más prestigiosos de la Argentina, entre ellos el Bariloche Moda Show que se realizó en el Hotel Panamericano de esta ciudad y el BAAM Argentina Fashion Week, el cual se desarrolló en el Sheraton Hotel de Buenos Aires, junto a las celebridades de Vidal Rivas Producciones.

Si bien Cynthia vivió durante muchos años en Bariloche y aún tiene familia en la ciudad, desde hace dos años, reside en Buenos Aires, donde trasladó sus diseños y el desarrollo de su marca para generar las próximas aperturas de locales propios y un atrayente plan de franquicias.

La diseñadora explicó que en el nuevo local, la mujer puede hallar lo que busca tanto para vestirse de

manera casual como para un evento especial.

En sus locales las clientas cuentan con jeans, ropa de cuero, zapatos, zapatillas, carteras, vestidos que proponen muchas texturas y colores. También pueden encontrar ropa para las más pequeñas, bajo la línea CM Little Ones Cynthia Martos, siendo ésta una divertida propuesta para las niñas de 4 a 14 años.

Siempre confiando en Cruz del Sur para el traslado y la distribución de sus envíos, Cynthia se enorgullece del servicio prestado ya que le posibilita “ahorrar tiempos

con la certeza de la seriedad y puntualidad que identifica a la empresa”. Desde hace años, la diseñadora es una leal cliente de nuestro servicio, ya que como ella lo afirma “asegura una frecuencia en tiempo y forma que me da la tranquilidad de saber que mi negocio está contemplado desde todos los ángulos”.

Desde CDS MAGAZINE, felicitamos y agradecemos a nuestra clienta por seguir desarrollando su emprendimiento y por apoyarse en nosotros para lograrlo.



CONTACTO > [www.cynthiamartos.com](http://www.cynthiamartos.com)

[www.facebook.com/cm.cynthiamartos](https://www.facebook.com/cm.cynthiamartos)

NEUMÁTICOS DEL SUR, DEJANDO HUELLA EN TODO EL PAÍS

## NEUS S.A. LA PLANTA RECONSTRUCTORA DE NEUMÁTICOS LÍDER EN LA PATAGONIA

CDS Neuquén / Nuestros Clientes / Neumáticos del Sur

La sociedad anónima es formalmente constituida en junio de 2002 como tal, pero sus comienzos remontan 22 años atrás cuando su actual presidente, Adrian Guerra, se trasladó al Valle de Río Negro y Neuquén y fundó Neumáticos Guerra. Luego, debido a la evolución de la empresa y a la incorporación de familiares, se constituyó la sociedad actual. La misma nace con la instalación de la primera sucursal en la ciudad de Mendoza montando una planta para realizar la reconstrucción de neumáticos y más reciente-

mente, la inauguración de la planta en Buenos Aires.

Adrian Guerra afirma “Hoy, el desafío consiste en adaptarse a los permanentes cambios que nos impone nuestro país manteniendo la óptima relación costo / beneficio”.

En la actualidad, NEUS SA cuenta con 51 empleados y una rica historia que la convierte en una empresa pionera de la Argentina en el negocio de la reconstrucción del neumático, posicionándose como una de las tres firmas más importantes y prestigiosas en el rubro. “Desde nuestros comienzos nos propusimos crear un

neumático de calidad y categoría internacional, con un servicio que satisfaga las necesidades de nuestros clientes. Por eso, se tuvo muy en cuenta las personas que integran nuestra organización ... El constante crecimiento, la calidad de servicio, la capacitación y la satisfacción del cliente mediante la garantía de nuestros productos son pilares fundamentales de nuestra empresa”, observa orgulloso el presidente de la firma. Con respecto al servicio que su operador logístico brinda, nos comparte: “Cruz del Sur aporta cumplimiento y credibilidad en los fletes de la materia prima que nos despachan nuestros proveedores desde puntos lejanos, que llegan siempre en tiempo y forma. Así como también en cuanto a lo referido al cumplimiento de la entrega de recubiertas reconstruidas que se envían a clientes en distintos puntos geográficos, cubriendo largas distancias con puntualidad y seriedad”.

Así, Cruz del Sur transita el camino en cada ruta argentina consolidando su protagonismo en la Patagonia y en el país, como nuestro célebre cliente NEUS SA.

CONTACTO > [www.neussa.com.ar](http://www.neussa.com.ar)

/ NEU S.A. Cipolletti

Ruta 22, Km. 1214, Cipolletti, Río Negro

T/F (0299) 478 6857

[neumaticosdelsurcipolletti@speedy.com.ar](mailto:neumaticosdelsurcipolletti@speedy.com.ar)

/ NEU S.A. Mendoza

Carril Rodríguez Peña KM 3248, Mendoza

T/F (0261) 493 3125

[mendoza@neussa.com.ar](mailto:mendoza@neussa.com.ar)

/ NEU S.A. Buenos Aires

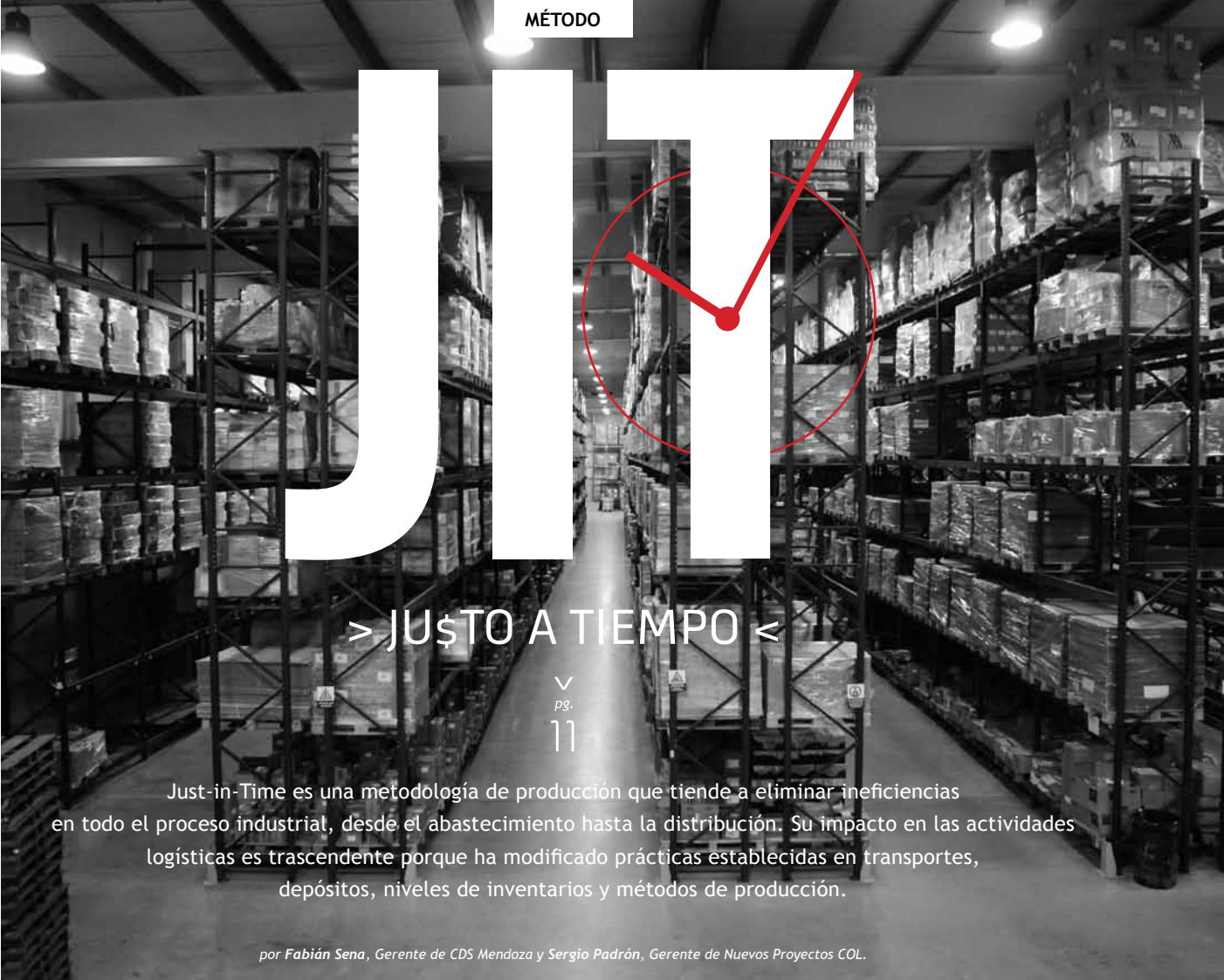
De la pala y Del Mar, Villa Celina

Mercado Central de Buenos Aires

T/F (011) 4462 2835

[neusbas@hotmail.com](mailto:neusbas@hotmail.com)





# JIT

## > JUSTO A TIEMPO <

▼  
pg.

11

Just-in-Time es una metodología de producción que tiende a eliminar ineficiencias en todo el proceso industrial, desde el abastecimiento hasta la distribución. Su impacto en las actividades logísticas es trascendente porque ha modificado prácticas establecidas en transportes, depósitos, niveles de inventarios y métodos de producción.

por Fabián Sena, Gerente de CDS Mendoza y Sergio Padrón, Gerente de Nuevos Proyectos COL.

Nuestro Gerente de CDS Mendoza, Fabián Sena y nuestro Jefe de Nuevos Negocios en el COL, Sergio Padrón, se refieren a la política JIT "Justo a tiempo" en una nota que integra los conocimientos de ambos. El JIT es un sistema de gestión de inventarios que se desarrolló en Japón en los años 1980 con el fabricante de automóviles, Toyota, como la estrella de este proceso productivo. CDS MAGAZINE presenta la importancia del proveedor logístico en la aplicación fehaciente del método JIT, de la mano de nuestros expertos.

En los tiempos que corren, muchas empresas se ven obligadas a mejorar su competitividad aplicando diferentes técnicas que le garanticen generar productos de calidad. El concepto de calidad, tradicionalmente relacionado con la calidad del producto, se identifica ahora como aplicable a toda la actividad empresarial y a todo tipo de organización.

En este ámbito, el método JIT (Just in time > Justo a tiempo), demuestra ser una salida eficaz para resolver los

problemas actuales. Esta filosofía de trabajo, exige que las materias primas y los productos lleguen "justo a tiempo" para la fabricación o para el servicio al cliente.

La ventaja competitiva ganada deriva de la capacidad que adquiere la empresa para entregar al mercado el producto solicitado, en un tiempo breve, en la cantidad requerida, evitando los costos que no producen valor agregado.

Con el concepto de empresa ajustada hay que aplicar varios principios directamente relacionados con la Calidad Total. El concepto parece sencillo, sin embargo, su aplicación es compleja.

Desde el nacimiento mismo del método JIT, innumerables compañías tienen como objetivo el ahorro de los espacios productivos en sus líneas de procesos. El hábito de ir mejorando y la eliminación de prácticas desperdiciadoras, integran el concepto esencial que las convierte en empresas potencialmente sanas desde el aspecto económico / financiero. La eliminación o la reducción a bajos niveles de inventarios, son una obsesión de quienes tienen la responsabilidad de conducir. Esta práctica, desnuda las

**ESTA FILOSOFÍA DE TRABAJO, EXIGE QUE LAS MATERIAS PRIMAS Y LOS PRODUCTOS LLEGUEN "JUSTO A TIEMPO" PARA LA FABRICACIÓN O PARA EL SERVICIO AL CLIENTE. LA VENTAJA COMPETITIVA GANADA DERIVA DE LA CAPACIDAD QUE ADQUIERE LA EMPRESA PARA ENTREGAR AL MERCADO EL PRODUCTO SOLICITADO, EN UN TIEMPO BREVE, EN LA CANTIDAD REQUERIDA, EVITANDO LOS COSTOS QUE NO PRODUCEN VALOR AGREGADO.**

falencias de proveedores poco confiables que ponen en riesgo los programas de producción planificados por los especialistas. En este punto, el transporte juega un rol fundamental. Los efectos del desempeño de la transportación, parecidos a los del inventario, pueden verse en la programación de la producción. Los sistemas de producción que operan con poco o ningún inventario de materias primas son muy vulnerables a los retrasos y paros por la variabilidad en el desempeño del transporte.

Cuando el servicio de transporte no se usa para conseguir una ventaja competitiva, la mejor opción del servicio se halla mediante una compensación entre el costo de usar un servicio particular de transporte y el costo indirecto de inventarios. Es decir, la velocidad y la confiabilidad afectan los niveles de inventarios, tanto del consignatario como del comprador. Cuanto más lentos y menos confiables sean los servicios que se seleccionen, más inventario aparecerá en el canal. Los costos de manejo de inventarios pueden compensar los costos más bajos del servicio de transportación.



^ Una sólida estructura, una capacidad operativa acorde y un servicio enfocado en el cliente son las claves para que los tiempos garanticen los plazos propuestos y, de esta manera garanticen la rentabilidad del proceso.

A partir de éstos conceptos ya muy universalizados, los generadores de carga y/o sus clientes (los destinatarios de las mercaderías), procuran “instrumentos logísticos” capaces de operar en sintonía; es en éstos casos en los que empresas como Cruz del Sur nos convertimos en actores fundamentales, siempre entendiendo que “los protagonistas” son el comprador y el vendedor, los operadores logísticos jugamos el rol de eslabón clave en la “Cadena de Valor” de ambos. Asumir con responsabilidad y profesionalidad la alta responsabilidad asignada en la práctica significa:

- ▶ 1/. Mantener inventarios en óptimas condiciones, cumplimentando todas las disposiciones aplicables, con exactitud en la administración y en la preparación de los pedidos.
- ▶ 2/. Entregar una performance de entrega veloz y precisa, en una altísima proporción de los eventos.
- ▶ 3/. Alimentar de información abundante, veraz y permanente a generadores de carga y destina-

tarios, en sus distintos formatos (verbal, electrónico, físico), para permitirles planificar acciones.

- ▶ 4/. Preservar y administrar la documentación y valores.
- ▶ 5/. Generar las acciones necesarias para crear previsibilidad y confianza, entendiendo que la satisfacción de Nuestros Clientes y de los Clientes de Nuestros Clientes, es la razón de ser de la Compañía.

Naturalmente, este es sólo un “pantallazo” de las principales acciones en sus infinitas variantes y procesos.

## LOS CINCO CEROS DEL ENFOQUE JUST IN TIME

### 1). Cero Defectos

Uno de Las premisas del JIT, es hacer las cosas bien desde el inicio, con ello conseguiremos la calidad deseada y ahorro en costos por concepto de materiales, y de energía y horas de proceso hombre / máquina, al no tener que

repetir las tareas.

### 2). Cero Averías

El establecimiento de programas de mantenimiento productivo y la implicación de los operarios en las tareas de entretenimiento y conservación de las máquinas que manejan para las operaciones de producción, hace que las averías se reduzcan al mínimo y en consecuencia no será necesario mantener stocks para cubrir tales contingencias.

### 3). Cero Stock

En toda la cadena logística, porque suponen tener inmovilizados recursos monetarios, lo que se traduce en un costo para la empresa. Además ocupan espacio y requieren vigilancia.

### 4). Cero Plazos

Para dar un servicio adecuado al cliente y evitar que se acumulen stocks en algún tramo del conducto logístico.

### 5). Cero Papel

El JIT insiste en la búsqueda de la simplicidad. Intenta eliminar en la medida de lo posible cualquier burocracia.

Para concluir, las ventajas competitivas se consiguen mediante estrategias de producción y comercialización que trabajen unidas para reducir costos, así como también es necesario disponer de un sistema de producción que pueda dar cobertura a un marketing que proporcione al cliente un producto diferenciado.

Por lo tanto, podemos decir que el JIT, busca minimizar los stocks para proveer de mejores productos y mayor efectividad evitando el desperdicio y la acumulación de los stocks, para lograr un alto desempeño en la empresa que resulte en ahorros tanto de personal, horas hombres como de materiales.

El método JIT, no trata simplemente de una metodología o de un software novedoso. Tampoco es una técnica limitada a la reducción de inventarios. Es, como pudimos ver a través de este informe, una filosofía que define la forma más eficaz de encarar la gestión de producción.

CV **Fabián Sena**, es nuestro Gerente de CDS Mendoza. También se desempeña desde el año 2007 como docente en la Tecnicatura de Transporte y Logística del Instituto Tecnológico Universitario de la Universidad de Cuyo. Además, es Integrante del cuerpo de profesores que dictan la Maestría Profesional en Logística Empresarial desarrollada por la facultad de Ingeniería de la misma casa de estudios. En el año 2012, fue designado mejor docente del año tras haberse acreditado ganador del concurso internacional de Logística impulsado por la Universidad Tecnológica de México. En dicho país, tuvo la oportunidad de exponer ante organismos universitarios y gubernamentales, siendo reconocido e invitado a participar como jurado del comité evaluador en el Foro de Emprendedores y Expositores realizado en la Universidad Tecnológica de Tula Tepeji.

**Sergio Padrón**, es nuestro Gerente de Nuevos Proyectos en el COL. Atesora casi 25 años de trayectoria en cargos gerenciales en Grupo Logístico Andreani, Distribuidora Metropolitana y Cruz del Sur; cursó la Diplomatura en Dirección Comercial y Logística en el I.E.C.C. dependiente de la Universidad Católica de la Plata; en su rol de integrante de la Comisión Comercial de la Cámara Empresarial de Operadores Logísticos (CEDOL), es co-redactor del “Manual de Buenas Prácticas Comerciales” de la entidad y expositor del mismo en el marco del “IV Encuentro Anual”.

# JUNTO A KIMBERLY-CLARK COMPARTIMOS NUESTRA VIDA

En esta edición de CDS MAGAZINE, presentamos a un célebre cliente de Buenos Aires: Kimberly-Clark. Realizamos un breve recorrido por su historia y repasamos los postulados más importantes de una empresa que sigue evolucionando y que nos brinda lo mejor, en cada etapa de la vida. Productos pensados para la satisfacción y el confort de todos sus consumidores, con la experiencia y trayectoria de KC.

CDS / Nuestros Clientes / Kimberly-Clark

Hoy presentamos a uno de nuestros clientes de Buenos Aires que acompaña a sus clientes a lo largo de sus vidas a través de productos de calidad diferenciados y pensados para su bienestar y performance.

## INICIOS EN NUESTRO PAÍS

En Argentina Kimberly-Clark inició sus operaciones en la República Argentina al comienzo de la década del 90. En el año 1994, comenzó su expansión adquiriendo en sucesivas etapas el paquete accionario de Descartables Argentinos, hasta concluir en 1996 con la adquisición del 100% de dicha compañía. En sus años de gestión en la Argentina, la compañía se afianzó como líder en el desarrollo de productos para la higiene y la salud de los individuos dentro del mercado de consumo masivo. El comienzo de sus operaciones significó una de las primeras inversiones significativas de capitales norteamericanos en el país durante esa década. Kimberly-Clark contribuye al desarrollo económico y social del país. Emplea a más de 1.800 personas, cuenta con 3 plantas de producción ubicadas

en Pilar, Bernal y San Luis y con un Centro de distribución World Class que posee tecnologías innovadoras.

## BRINDANDO EN CADA ETAPA DE LA VIDA LA CONTENCIÓN QUE SE NECESITA

La compañía se ha caracterizado históricamente por desarrollar productos que generaron grandes revoluciones en el mercado de consumo masivo creando categorías totalmente nuevas, en todos los países y en todas las épocas. Las categorías en las que se agrupan sus productos son: Cuidado Familiar, Cuidado Personal y Línea Profesional. Entre sus marcas más prestigiosas y reconocidas, hallamos: Huggies, Kleenex, Scott, Kotex, Poise, Plenitud, Kimberly-Clark Professional.

## LA IMPORTANCIA DEL DESARROLLO SUSTENTABLE

La Sustentabilidad es entendida por Kimberly-Clark como un modelo de gestión que engloba la visión integral del negocio y la relación con los grupos

de interés. KC considera que la sustentabilidad debe transformarse en una forma de ser y de hacer. Es por ello que debe contemplar todos sus públicos y todos sus ámbitos, aportando al bienestar de la comunidad, los empleados, los clientes y consumidores, los proveedores y el medio ambiente. El desempeño de las distintas marcas en el mercado, la activa participación en la comunidad, los progresos del programa ambiental y la pasión de los empleados y miembros de Kimberly-Clark, son los principales factores que permiten transitar un camino fiel a la visión corporativa global: guiar al mundo en lo esencial para una vida mejor. Actualmente, Kimberly-Clark cuenta con su programa insignia, PROYECTAR, dentro del cual articula sus acciones de Responsabilidad Social a través de diferentes programas. Algunos de ellos son:

- 1/. **Sumando Valores.** El programa de interés social que convoca la buena voluntad de referentes sociales, académicos, empresarios, periodistas y políticos con el objetivo de pro-

mover valores en la sociedad.

- 2/. **+comUNIDAD.** Programa de Relaciones con la comunidad basado en tres pilares: Salud, Educación y Calidad de vida.
- 3. **Visión 2015.** Programa que apunta a la mejora continua en la gestión del medio ambiente, fomentando la sustentabilidad en los productos y procesos.
- 4. **Vivir Bien.** Programa dirigido a mejorar la calidad de vida de todos los empleados bajo cuatro ejes principales: Trabajo, Esparcimiento, Salud Física y Salud Emocional.
- 5. **"Integrity Project",** es el programa dirigido a la cadena de valor, especialmente, con sus proveedores (pequeñas, medianas y grandes empresas). Incluye distintas iniciativas.

## BALANCE 2013/ KC & CDS

"El balance que podemos hacer del

✓ Kimberly-Clark está presente en la Argentina desde comienzos de la década del noventa y, desde sus inicios, trabaja en equipo focalizándose en el respeto por el medio ambiente, el cuidado de la salud y la seguridad de todos sus públicos.





✓  
pg.  
14

**“LA RELACIÓN ENTRE KIMBERLY-CLARK Y CRUZ DEL SUR TIENE MÁS DE 15 AÑOS DE ANTIGÜEDAD, PERMITIÉNDONOS LLEGAR A LOS CLIENTES MÁS LEJANOS DEL SUR DEL PAÍS. LA MISMA HA IDO FORTALECIÉNDOSE A TRAVÉS DE LOS AÑOS, TRABAJANDO SIEMPRE EN UN MARCO DE CONFIANZA Y COMPROMISO MUTUO”.**

*Fernando Eguaburo, Logistics Project Leader Kimberly-Clark*

2013 es positivo. Desde hace cinco años tenemos un crecimiento sostenido. De la mano de una fuerte inversión e innovación, lanzamos nuevos productos para acompañar las necesidades de nuestros consumidores y hemos invertido en maquinarias, en nuestras plantas y depósitos world-class. En promedio somos n° 1

o n° 2 en todos los negocios en los que participamos con nuestras marcas. En pañales, por ejemplo, con nuestra marca Huggies, somos líderes del mercado (...) El desafío hacia adelante es lograr procesos más flexibles que nos permitan continuar mejorando el nivel de servicio hacia nuestros clientes”, nos comparte Fernando

Eguaburo, Logistics Project Leader Kimberly-Clark. Además afirma: “La relación entre Kimberly-Clark y Cruz del Sur tiene más de 15 años de antigüedad, permitiéndonos llegar a los clientes más lejanos del Sur del país. La misma ha ido fortaleciéndose a través de los años, trabajando siempre en un marco

de confianza y compromiso mutuo.” En Cruz del Sur coincidimos con nuestro célebre cliente en la responsabilidad cotidiana asumida con nuestra labor, y esperamos que esta reciprocidad lograda a lo largo de los años siga brindando lo mejor de cada uno en el camino de crecimiento y evolución que ambos llevamos hacia adelante.

^ Kimberly-Clark Argentina cuenta con tres plantas de producción y oficinas donde trabajan más de 1.800 empleados.

✓ Kimberly-Clark cuenta con marcas reconocidas en lo que respecta al sector de la higiene y la limpieza: Huggies (línea de pañales descartables), Poise (protectores para incontinencia leve), Kotex (toallas, tampones y protectores diarios) y Kleenex (pañuelos descartables de papel tissue).



CONTACTO > [www.kimberly-clark.com.ar](http://www.kimberly-clark.com.ar)

# 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-santiago@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

##### Rio 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. Circunvala-

ción 25 de Mayo) a 200 mts.

de Av. San Martín / CP (2008)

T (0341) 461 2190

Info-rosario@cruzdelsur.com

##### Santa Fe \*

Autovía Ruta 19 Km. 2

CP (3006)

T (0342) 415 0000

##### 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

info45-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. (Receptoría)

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 Có

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 / 2220

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-via@cruzdelsur.com

##### Zapala

Primero 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-choelechoel

@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

@cruzdelsur.com

twitter   
@cruzdelsurarg

LinkedIn   
Cruz del Sur

facebook   
cruzdelsurarg



Code QR



## 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](http://www.cruzdelsur.com.ar)

 **CRUZ DEL SUR**