

Nº
11
Año
03

CRUZ DEL SUR

MAGAZINE DEPARTAMENTO
CRUZ DEL SUR

LinkedIn
Cruz del Sur

twitter
@cruzdelsurarg

facebook
cruzdelsurarg

CRUZ DEL SUR AÉREO
EL TRANSPORTE INTERMODAL
EN CRUZ DEL SUR

pg.
03 >

CDS MAG ES UNA PUBLICACIÓN DE CRUZ DEL SUR
Marzo 2014 / Nº 011 AÑO 003

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

CRUZ DEL SUR
Su negocio en buenas manos.

MÁS LEJOS, MÁS RÁPIDO

CDS AÉREO EL TRANSPORTE
INTERMODAL EN CRUZ DEL SUR

CDS
LANZAMIENTO DE UN NUEVO PRODUCTO PREMIUM
PENSADO PARA ACORTAR DISTANCIAS.

pg.
08
> RECEPTORÍAS CRUZ DEL SUR
ACERCANDO NUESTROS SERVICIOS



pg.
11
> NUESTROS CLIENTES
VANESA DURAN JOYAS

Nº

11

pg. 03
MÁS LEJOS, MÁS CERCA
 CRUZ DEL SUR AÉREO

Año

03

pg. 05
CRISTALMET, UNA INVITACIÓN
A MIRAR MÁS ALLÁ
 NUESTROS CLIENTES

Marzo
2014

pg. 06
PRESSKIT, COHERENCIA
Y COMUNICACIÓN
 MARKETING

pg. 08
ACERCANDO NUESTROS SERVICIOS
 RECEPTORÍAS CRUZ DEL SUR

pg. 13
LA MEJORA CONTINUA,
UNA TAREA DE TODO CRUZ DEL SUR
 GESTIÓN DE PROCESOS

pg. 14
LA LABOR DETRÁS DE NUESTRA FLOTA
 CONSEJOS DE RUTA

pg. 15
YETI PATAGONIA,
ENTRE LA NIEVE Y LA AVENTURA
 NUESTROS CLIENTES

pg. 17
EVENTOS & ACCIONES
 GALERÍA DE IMÁGENES

pg. 18
MÁS QUE UN MENSAJE DE PAZ
 RESPONSABILIDAD SOCIAL
 EMPRESARIAL

V

pg.

11

VANESA DURAN JOYAS:
UNA HISTORIA DE ÉXITO
Y VISIÓN EMPRESARIAL
 NUESTROS CLIENTES

Desde la provincia de Córdoba, Vanesa Duran Joyas crea y desarrolla joyas actuales y exclusivas, respetando siempre los estándares de calidad y diseño.

CDS MAGAZINE

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

Marzo 2014
 Edición Nº 011 / Año 03
 Tirada 10.000 ejemplares

www.cruzdelur.com.ar

por **Mariela Menghini**
 Directora de Marketing

Nuestros desafíos siguen elevándose y en esta ocasión, es literal.

Siempre con el propósito de superar las expectativas de nuestros clientes, brindando un servicio integral acorde al ritmo de los tiempos actuales, emprendimos la implementación y puesta en marcha del proyecto de transporte intermodal de la mano de nuestro CDS EXPRESS AÉREO y del CDS AÉREO, que hoy con orgullo presentamos en esta edición.

El 2014 se perfila como un año complejo. Sabemos que, de cara al futuro, muchos son los desafíos que nos quedan por atravesar, los propósitos por compartir y los logros por concretar, e incluso las adversidades por enfrentar. Nuestros valores compartidos harán que ese camino nos encuentre trabajando y desarrollándonos juntos durante este periodo, con esfuerzo, convicción con lo que hacemos y trabajo en equipo. Porque debemos seguir cumpliendo nuestro objetivo de brindar las mejores herramientas a cada uno de ustedes, nuestros clientes, que nos eligen porque saben que su negocio está en buenas manos. Es para nosotros importante seguir devolviendo la confianza con apuestas fuertes y la visión empresarial que desde nuestros orígenes nos permitió progresar.

En esta primera edición del año de CDS Magazine, decidimos compartir algunas de esas herramientas. Aquellas que nos permiten ser una empresa comprometida e innovadora, con las que buscamos no sólo la excelencia y la diferenciación en la calidad de nuestros servicios, sino también impulsar y colaborar en el desarrollo comercial de todos los que nos eligen.

Por eso, gracias a todos los integrantes de nuestra empresa y a quienes con su entusiasmo nos incluyen en sus proyectos y nos acompañan en la concreción de cada nuevo objetivo. Porque, indudablemente, hoy más que nunca, el único pronóstico posible para un buen cliente es un buen servicio. Y de eso se trata nuestra labor.

Unimos ciudades. Unimos pueblos. Unimos personas.
Somos Cruz del Sur.

STAFF

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



Participaciones Especiales Sergio Padrón, Gerente de Nuevos Proyectos COL; Gabriel Calabresi CDS San Martín de Los Andes; Álvaro Goncalves, Jefe de RR HH COL; Luis Cagnone, Coordinador Tecnológico COL; Roque Guerrero, Jefe de Distribución Local COL; Emiliano Aguirre, Sistemas; Luis Rivero, Gerente de Gestión de Control COL; Juan Fratangelo, Receptoría CABA; Leandro Benevet, Receptoría Liniers; Ariel Córdoba, Receptoría San Martín; Adrián Maida, Receptoría Avellaneda; Jorge Vivas, Responsable Comercial Córdoba; Carlos Cáfora, Gerente de Gestión de Procesos; Jonathan Peralta, Jefe de Mantenimiento de Flota; Gabriel Rant, Gerente de CDS Villa La Angostura; José Luis Costas, Gerente de CDS Puerto San Julián; Marcelo Galván, Gerente de Ventas del Interior; Horacio Viglione, Gerente de Ventas del Interior; Cristian Goljevsek, Ejecutivo de Cuentas del Interior.

Agradecimientos Sergio Monzón (Cristalmet); Olga Lazcano (CICM); Patricia Gavilán (Fundación Garrahan); Ezequiel Paura y Vanesa Nicolari (Fundación Equidad); Yanina Brontvain (Vanesa Duran Joyas); Juan Zapata (Yeti Patagonia); Sergio Lacención (Club Náutico El Delfín); Alexandra Cristina Roosz (Zener Electrónica) y Florencia Camisica (Mensajeros de la Paz).

CDS
LANZAMIENTO DE UN NUEVO PRODUCTO PREMIUM
PENSADO PARA ACERCAR DISTANCIAS.

MÁS LEJOS, MÁS RÁPIDO

CDS AÉREO EL TRANSPORTE
INTERMODAL EN CRUZ DEL SUR

 **CRUZ DEL SUR AÉREO**



03

Alcanzar tus distancias más lejanas, de la forma más rápida, es nuestro desafío permanente. Por eso, ampliamos la gama de servicios Cruz del Sur para seguir brindando respuestas integrales. Así, incorporamos el transporte intermodal, articulando nuestros servicios y ventajas, a fin de ofrecerte todos los diferenciales posibles de nuestra operatoria: rapidez y eficacia se conjugan estratégicamente en cada uno de tus envíos particulares y comerciales, optimizando y agilizando tus tiempos. Utilizando el transporte aéreo para los tramos de

larga distancia y junto con el operador LAN CARGO, hacemos enlace con nuestra Red de Sucursales, responsable de los servicios terrestres para la entrega en el domicilio que nos indiques. Una combinatoria de calidad y experiencia en el rubro.

CDS & EL TRANSPORTE INTERMODAL PRIMEROS PASOS

El concepto "Transporte Intermodal" designa el

movimiento de mercancías en una unidad o vehículo, usando sucesivamente, dos o más modos de transporte.

Por extensión, el término intermodalidad se usa para describir un sistema de transporte, en el que dos o más modos de transporte (valga la redundancia) intervienen en el traslado de un envío de mercancía de forma integrada, en una cadena de distribución puerta a puerta.

La intermodalidad puede reducir costos de otros modos más onerosos en locales de entrega de la



04

mercadería que no pueden ser alcanzados por un único medio de transporte, dependiendo de la proporcionalidad de la distancia y de otros factores representados por cada uno de ellos. En este sentido, lo que CDS buscó, fue alcanzar aquellos destinos más lejanos de la forma más rápida y rentable para nuestros usuarios. Concluimos entonces que, el tráfico combinado o intermodal designa el transporte de mercancías en el que las unidades de carga envían mediante al menos dos medios de transporte diferentes. Por eso, la intermodalidad es complementaria de las otras políticas de transporte desarrolladas por Cruz del Sur.

VENTAJAS DEL TRANSPORTE INTERMODAL

Las ventajas del Transporte Intermodal se han puesto de manifiesto con la globalización de las economías. Si bien es un contexto muy complejo, creemos adecuado seguir desplegando propuestas que enriquezcan a quienes nos eligen. Y como equipo de trabajo, consideramos que los beneficios son varios, a saber:

>/. Reducción de los plazos de transporte.

Se utiliza la combinación de transportes que sea más rápida en cada caso, con el objetivo de transportar la mercancía a su destino.

MIENTRAS QUE EL CDS EXPRESS AEREO ESTÁ ENFOCADO EN EL PÚBLICO PARTICULAR, LIMITANDO LOS ENVÍOS AL FORMATO DE NUESTRAS CAJAS EXPRESS Y EXIGIENDO LA FORMA DE PAGO CONTADO ORIGEN; EL SERVICIO BRINDADO POR CRUZ DEL SUR AEREO POTENCIA ESAS CARACTERÍSTICAS, OFRECIENDO A NUESTROS CLIENTES DE CUENTA CORRIENTE O CONTADO FACILIDADES EN EL PAGO Y CONTEMPLANDO MAYORES VOLÚMENES Y FORMATOS DE CARGA, GESTIÓN DE CONTRAREEMBOLSO, ETC.

>/. **Reducción de los tiempos de carga y descarga.** Debido a la agrupación de cargas, se reduce el tiempo empleado en las tareas de cargas y descargas.

>/. **Comodidad para usuario al tratar con un solo operador logístico.**

El operador de transporte intermodal es el que gestiona toda la operativa de transporte en los diversos modos.

>/. **Proporciona precios previamente acordados para las operaciones puerta a puerta.**

Para la imputación de costos, el cliente conoce, previamente, el total del precio de transporte en operaciones.

>/. **Propicia nuevas oportunidades comerciales.**

Como consecuencia de mejores servicios de transporte. Los clientes pueden posicionar sus productos en mercados de difícil accesibilidad.

>/. **Disminución de riesgos.**

La principal consecuencia de la utilización del transporte intermodal es el abaratamiento de las primas de seguro, favoreciendo la competitividad de los clientes.

>/. **Simplificación documental en el transporte intermodal.**

Aunque se utilicen diversos medios de transporte, la documentación está unificada.

CDS EXPRESS AEREO

El 3 de febrero, inauguramos el nuevo servicio CDS Express Aéreo, "levantamos vuelo" incorporando una variante al ya conocido CDS Express. De esta manera, acercamos a quienes quieran despachar sus cargas particulares de manera urgente, puntual y rápida, nuestro servicio CDS EXPRESS AEREO. Este formato premium fue pensado para agilizar los despachos en nuestras cajas identificadas con la marca y según el kilaje del envío. El nuevo formato, utiliza el transporte aéreo para los tramos de larga distancia, haciendo enlace con nuestra Red de Sucursales, que será la responsable de los servicios terrestres para la entrega. El servicio express en formato aéreo conserva sus

ya conocidas cajas: caja Mediana (ancho > 40 cm. / largo > 32 cm. / alto 20 cm.) y caja Grande (ancho > 62 cm. / largo > 60 cm. / alto 40 cm.).

CDS AEREO

Para quienes posean cuenta corriente, desarrollamos el CDS AEREO (lanzando a fines del mes de febrero), que tiene la misma lógica del formato terrestre: nuestros clientes acercan a nuestro COL y/o Receptorías Buenos Aires, aquello que deseen enviar (consultando previamente las restricciones para la carga aérea), con sus respectivos embalajes y nosotros nos encargamos del resto. Te aseguramos el menor tiempo de entrega en tu domicilio, ya que, combinamos las ventajas de nuestro ya afianzado transporte terrestre con la novedad y facilidades que incluye el aéreo, resultando de esta alianza de bondades, un transporte intermodal que busca reducir las distancias de forma contundente. CDS Aéreo nació para dinamizar el intercambio de economías regionales tan distintas como el NOA y Tierra del Fuego, por ejemplo, siempre bajo la responsabilidad y operación de nuestra empresa.

DESAFÍO AEREO

Las áreas que intervienen en este proyecto trabajaron para gestionar distintas acciones de comunicación para presentar el nuevo servicio, gestionando la acción de prensa y utilizando los distintos canales para la transmisión de información. Nuestro objetivo, por lo tanto, es crear un marco en el que se garantice una integración óptima de los diferentes modos de transporte, de forma que se ofrezcan servicios puerta a puerta continuos, que respondan a las necesidades del cliente y permitan una utilización eficaz y beneficiosa del sistema de transporte. Este es sin lugar a dudas, un nuevo desafío, que como siempre, encaramos en equipo y con la fuerza y la responsabilidad que nos caracteriza.

CONTACTO

Para más información sobre este nuevo servicio de Cruz del Sur cdaaereo@cruzdelsur.com



caja **MEDIANA**

ancho > 40 cm. / largo > 32 cm. / alto 20 cm.



caja **GRANDE**

ancho > 62 cm. / largo > 60 cm. / alto 40 cm.

CRISTALMET UNA INVITACIÓN A MIRAR MÁS ALLÁ

CDS San Martín de los Andes / Nuestros Clientes / Cristalmet



Desde el año 1999, la empresa Cristalmet se dedica a la producción e instalación de aberturas, cerramientos, techos, piel de vidrio y termopaneles en las localidades de San Martín de los Andes, Villa la Angostura, San Carlos de Bariloche, Junín de Los Andes y Aluminé.

La calidad de sus productos y mano de obra, junto al servicio de post venta que lo distingue, le permitieron trabajar para los más prestigiosos Estudios de Arquitectura de la zona y también de Buenos Aires. Con más de cien obras comprobables que avalan su alto nivel, Cristalmet se posiciona como una empresa pujante que se dedica a la fabricación de aberturas de aluminio de alta prestación y doble vidriado hermético DVH, periferia con ruptura del puente térmico RPT, extrusión de aluminio Alcemar y vidrios de Casa Lacar SRL. Cruz del Sur, a través de la gestión de CDS San Martín de los Andes, tiene el privilegio de acompañar el desarrollo de Cristalmet desde sus inicios, razón por la cual quisimos compartir con orgullo algunos detalles de su evolución. "Comenzamos hace 12 años con la inquietud de introducir en el mercado local aberturas diferentes, de aluminio de alta prestación, en una zona donde sólo se utilizaban aberturas de madera (...) Con una inversión mínima, compramos algunas máquinas elementales, un poco de periferia y alquilamos un local que no superaba los 50 m². Luego, fabricamos una muestra y comenzamos a visitar a arquitectos y constructores de la zona buscando realizar una venta directa (puerta a puerta) comentándoles cuáles eran las ventajas y propiedades del producto y asesorándolos en sus proyectos. Lógicamente encontramos mucha

resistencia al cambio. Era difícil comparar una ventana de madera linda, combinable y muy arraigada a la arquitectura de montaña tan particular de este lugar, frente a una hecha con un metal desconocido y no asociable a la zona" cuenta Sergio Monzón, titular de Cristalmet.

Pero la confianza y convicción en aquel nuevo producto, les permitió ser perseverantes: "Estuvimos 2 años casi sin ventas, manteniéndonos como podíamos. Hasta que, muy de a poco, los profesionales fueron descubriendo las bondades de nuestras aberturas y fue a partir de ese momento que comenzamos a crecer y no paramos... Nuestro objetivo siempre fue muy claro: teníamos el mejor producto y el mejor servicio, por eso no podíamos fracasar. Y así fue: nunca más nos faltó trabajo".

Para Cristalmet lo más importante son sus clientes y sus productos, así como también la relación con sus proveedores y con su grupo humano, que trabaja todos los días para lograr la satisfacción total y la búsqueda incesante de la calidad (tanto en la fabricación e instalación, las materias primas elegidas y el asesoramiento brindado), "por ese motivo Cristalmet da garantía total de su productos durante 10 años, con un Servicio de Post Venta que al momento de definir una compra, a veces no es considerado, pero nosotros sabemos que es muy importante de señalar" explica.

Buscando constantemente la máxima calidad, hoy Cristalmet es un referente de la construcción en San Martín de los Andes y zonas aledañas. Fabrica, asesora, instala y ajusta carpintería y vidrios para garantizar la estanqueidad y hermeticidad necesaria para el confort ante la adversidad del clima

imperante en la zona, hogares, establecimientos educativos y locales comerciales, entre otros.

Actualmente cuenta con una planta de 1200 m², con un importante showroom donde exhibe sus productos. Además, la fábrica posee una zona de carga y descarga; puente grúa y toda maquinaria nueva para fabricar aberturas de aluminio y PVC, así como también una planta para fabricar DVH (doble vidriado hermético). Tiene oficinas, vestuarios y sala de reuniones.

Durante todo el desarrollo de este emprendimiento, estuvimos junto a Cristalmet, transportando toda la maquinaria desde el puerto de Buenos Aires, Córdoba, Rosario y Olavarría. En cada caso, CDS San Martín de los Andes, coordinó los retiros trabajando en equipo con otras sucursales como las de Bahía Blanca, Rosario y con el COL (Centro de Operaciones Logísticas). CDS además transportó desde la ciudad de Correa (a 55 km. de la ciudad santafecina de Rosario) hasta la planta de San Martín de los Andes un acopiador y clasificador de hojas de vidrios de 30 toneladas de capacidad, de la firma Rial S.A., que le permite con total facilidad y agilidad manipular vidrios de gran tamaño. Con esta importante herramienta, se elige la hoja vidrio que se necesita cortar, seleccionando el número correspondiente y por medio de energía hidráulica, se abre el módulo elegido, para que la máquina lo retire con total facilidad con una pinza especial para vidrios acoplada al puente grúa colocándolo sobre la mesa de corte.

Desde CDS colaboramos con Cristalmet en los envíos aberturas desde San Martín de los Andes a todo el país (Mar del Plata, Buenos Aires, Bahía Blanca y Neuquén Capital, entre otros), ya que

^ CONTACTO
Av Koesler 1976
San Martín de los Andes, Neuquén

T (02972) 423 317
info@cristalmet.com.ar

www.cristalmet.com.ar

muchos de sus clientes que construyeron sus casas de veraneo con aberturas Cristalmet, las eligen para sus residencias permanentes también.

"Ya son doce años que Cruz del Sur nos acompaña con eficacia, excelente trato y un capital humano siempre atento a nuestras necesidades", asegura Sergio, destacando la atención recibida por parte del equipo de CDS San Martín de los Andes: "tanto Javier Wehncke (Gerente de la Sucursal) como Gabriel Calabresi (Responsable Administrativo), se encargan que toda la materia prima que necesitamos transportar diariamente desde Buenos Aires (perfiles, herrajes, insumos y embalajes externos, ente otras cosas) lleguen en óptimas condiciones... Por la dedicación, la atención y la preocupación que CDS tiene con nosotros, sentimos que somos importantes para la empresa. Sólo tenemos palabras de elogio y agradecimiento".

Un crecimiento ascendente y la labor en conjunto con CDS retratan la evolución de nuestro cliente: "Nos vinculamos con la empresa hace 12 años solicitándole el transporte de 2 tiras de perfiles y una cajita de herrajes... Actualmente, transportamos 2 toneladas semanales de perfiles y accesorios". Indudablemente, estas palabras son el mejor ejemplo para exponer una consolidada alianza comercial que se alimenta día a día del trabajo en equipo, la confianza y el compromiso mutuo.



PRESSKIT COHERENCIA Y COMUNICACIÓN

CDS / Marketing / El Kit de Prensa dentro del Plan de Comunicación

La comunicación con clientes, intermediarios, proveedores, competencia, medios de comunicación y público en general es vital para la organización porque, junto con el accionar y la trayectoria de la compañía, consolidarán su imagen dentro de la comunidad. Proyectar una buena imagen e información de empresa, no es ni más ni menos que el mercado tenga un conocimiento, una opinión y una valoración positiva de la organización y, por tanto, de los productos y servicios que ofrece.

Por eso, es de vital importancia generar un Plan de Comunicación que traduzca la estrategia global de la empresa (su proyecto) a un esquema de imagen que debe ser desarrollado y controlado a través de técnicas que, estratégicamente, dirijan los pasos y las acciones que la empresa debe dar para alcanzar los objetivos al establecer un flujo de comunicación con su entorno. En la comunicación externa, no sólo interviene el mensaje que la propia entidad oficializa, ya que su entorno y la percepción que se tiene de la com-

pañía son también determinantes. Por lo tanto, una previsión de todos estos factores de influencia ayudarán a diseñar un plan de comunicación capaz de cumplir las metas.

El denominado “Kit de Prensa” es una de las herramientas del Plan de Comunicación que permite desarrollar “la biografía de una empresa”. Consiste en una recopilación de información y de materiales de la empresa, organizados para transmitir su mensaje en detalle. Con el objetivo de atrapar la atención del lector, el kit de prensa busca crear una buena impresión, ayudando a recordar datos y provocando deseos por conocer más.

Algunos años atrás, elaborar un Kit de Prensa significaba enviar una carpeta a los medios para tratar de despertar su interés... Hoy, en la era de la comunicación digital, el desafío es elaborar una “herramienta inteligente” atractiva y a la vez informativa.

Un Kit de Prensa creativo, interesante y efectivo se convertirá en una valiosa herramienta dentro de la estrategia de relaciones públicas y comunicación

de una empresa, que permitirá trabajar en la relación con periodistas y medios en general, fortaleciendo vínculos, facilitándoles su tarea diaria y posicionando a la organización como una importante fuente.

La empresa debe unificar criterios y conceptos, y contar con un relato homogéneo, colaborar en la división de etapas y decidir cuáles son los momentos más adecuados para enviar cada mensaje. Una buena comunicación será entonces, aquella que signifique de forma crítica y coherente lo que cada empresa tiene para decir, en el momento adecuado y por el canal correcto.

EL CRITERIO ES LA CLAVE

Para elaborar un Kit de Prensa atractivo es primordial tener como criterio un eje fundamental: la riqueza en los contenidos. No sólo tiene que estar bien escrito (eso se da por supuesto), sino que también debe organizar sus contenidos para facilitar su lectura.

En líneas generales, un Kit de Prensa corporativo puede contener:

- ▶ Historia de la compañía.
- ▶ Misión y valores.
- ▶ Perfil de la alta dirección (incluye fotografías).
- ▶ Datos financieros (incluye tablas y gráficos, si corresponde).
- ▶ Números (de empleados, de fábricas, de productos, de proyectos, etc.).
- ▶ Preguntas frecuentes.
- ▶ Información de contacto.

Invitamos a todos nuestros lectores a conocer el nuevo Kit de Prensa de Cruz del Sur en nuestra página web (www.cruzdelsur.com.ar) dentro de la sección destinada a Marketing y acercarse un poco más, a los conceptos presentados en esta nota.

06

UNA BUENA COMUNICACIÓN MEJORA LA COMPETITIVIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, SU ADAPTACIÓN A LOS CAMBIOS DEL ENTORNO, FACILITA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS Y METAS ESTABLECIDAS, SATISFACE LAS PROPIAS NECESIDADES Y LA DE LOS PARTICIPANTES, COORDINA Y CONTROLA LAS ACTIVIDADES Y FOMENTA UNA BUENA MOTIVACIÓN, COMPROMISO, RESPONSABILIDAD, IMPLICACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE SUS INTEGRANTES Y UN BUEN CLIMA INTEGRADOR DE TRABAJO. POR ELLO, ES VITAL QUE TODO EL PERSONAL DE LA EMPRESA CONOZCA LA CULTURA CORPORATIVA CON EL FIN DE PROMOVERLA Y VIVIRLA.



NOTICIAS CORTAS

RECURSOS HUMANOS 6° CONVENCION CDS

Tenemos la grata noticia de confirmar junto a todo nuestro equipo, que llevaremos a cabo la 6ta Convención CDS. La finalidad de la misma es engranar y afianzar los procesos de la empresa en el Interior y en Buenos Aires. Con la presencia de los gerentes de todas las sucursales del país y las autoridades de Buenos Aires, la temática de la misma y las actividades girarán alrededor de consolidar los procesos operativos de CDS. Nuestros Departamento de Marketing y Recursos Humanos celebran la iniciativa junto a la Dirección de CDS.



CRUZ DEL SUR NUEVO INTEGRANTE DE LA CICM

A partir del mes de febrero, CDS se convirtió en socio de la flamante CICM. La Cámara de Industria y Comercio de Matanza (www.cicm.com.ar) nació en 1953 y, desde entonces, es una entidad que representa al sector empresario de la industria y el comercio en todo el ámbito del partido de La Matanza. La Cámara, representa a los comerciantes e industriales del distrito, con el objetivo de defender sus intereses profesionales, gestionar y auspiciar ante las autoridades públicas e instituciones privadas, medidas o resoluciones que impliquen una mejora técnica o económica para la actividad de sus socios, prestando asesoramiento y colaboración tanto a los poderes públicos como a sus asociados. "Conocimos su labor y méritos, y decidimos empezar a vincularnos para trabajar juntos. Nos parece fundamental alimentar los lazos con las comunidades en las que nos desenvolvemos, y en ese camino no podíamos dejar de considerar a la Cámara. Con toda su representatividad e historia, con sus tareas comprometidas y concretas, nos resultó imprescindible estrechar lazos y relacionarnos. Por eso, nos sentimos muy satisfechos con la bienvenida que nos brindaron, por la cercanía, la cortesía y la cordialidad y claro, el profesionalismo de quienes la componen", nos comenta Sergio Padrón, nuestro Gerente de Nuevos Proyectos del COL.

GALARDONADOS EN EL DESAYUNO ANUAL DE LA FUNDACIÓN GARRAHAN

RSE / Desayuno anual de la Fundación Garrahan

Desayuno anual junto a la Fundación Garrahan (FG). El viernes 6 de diciembre, la FG llevó a cabo el conocido desayuno anual, con el objetivo de seguir fortaleciendo los vínculos con sus colaboradores y también de exponer los logros conseguidos este año. Más de 300 personas se reunieron para conmemorar otro ciclo de trabajo solidario y comunitario comprometido con la salud infantil y el medio ambiente, a través del Programa de Reciclado. Conducido por el padrino del mismo, Manuel Wirtz, con la participación de Julián Weich, la presencia de autoridades del Hospital Garrahan y su fundación y cooperadores de toda la Argentina, Cruz del Sur dijo presente celebrando el emotivo encuentro que lo consagra como un alia-

do fiel de la FG. En representación de nuestra empresa fueron Mariela Menghini (Directora de Marketing de CDS, en la foto) y María de los Angeles Kruk (Departamento de Marketing). Así, nuestra empresa fue reconocida con el Premio Juampi 2013 que otorga la FG por el rubro "Más papel histórico y del año punto de recolección". Otro dato de color, es que, los abanderados de CDS en este acontecimiento, tuvieron también la grata oportunidad de conocer a los pioneros de la iniciativa "Un puente de tapitas" (Neuquén), la movida de reciclaje más importante del 2013, que fue posible gracias al aporte de CDS. Nuevamente, en CDS reivindicamos nuestro compromiso con la Fundación y agradecemos el reconocimiento otorgado.



ACORTANO LA BRECHA DIGITAL

RSE / Fundación La Equidad

Las áreas de Tecnología, Marketing y Tráfico Local del Centro de Operaciones Logísticas de CDS trabajaron en equipo para realizar la colecta y recolección del material electrónico en desuso que la Fundación Equidad (www.equidad.org) se ocupa de reparar y distribuir a escuelas públicas que lo requieran. A su vez, implementan programas sociales y educativos mediante un equipo de jóvenes, que se capacitan con líderes comunitarios y maestros, para realizar la reparación de la denominada "basura electrónica" que luego será destinada a los establecimientos más necesitados. De esta manera, todos participamos en la reducción de la brecha digital.

NUESTRA WEB SIGUE CRECIENDO

CDS / Mejoras en nuestra Web

Con el objetivo de seguir agilizando y afinando los procedimientos de nuestros clientes, incorporamos esta nueva herramienta de consulta. Ahora estarán más cerca del servicio interzonal que ofrecemos, ya que la nueva herramienta te permite acceder a más beneficios. Por ejemplo, podrás saber no sólo los datos de la sucursal de cabecera que atiende la localidad ingresada sino también la frecuencia de viajes desde Buenos Aires hacia cada sucursal y además, las salidas desde cada sucursal a la localidad ingresada en la búsqueda. Además, visualizarán un mapa con los datos de la sucursal (mails, dirección, etc.). En CDS seguimos trabajando para acortar tus distancias.

ACERCANDO NUESTROS SERVICIOS

Ubicadas estratégicamente en el AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires), nuestra Serie de Receptorías buscan optimizar los tiempos en el despacho de mercaderías, acortar distancias y agilizar los envíos de nuestros clientes. Contando con personal especializado y con una amplia atención horaria, aumentan su protagonismo y definen un formato altamente productivo para cada cliente. Los invitamos a conocerlas más de la mano de sus referentes: Juan Fratangelo (Receptoría CABA), Leandro Benevet (Receptoría Liniers), Ariel Córdoba (Receptoría San Martín) y Adrián Maida (Receptoría Avellaneda).



08

A RECEPTORÍA SAN MARTÍN

Sobre la Avenida San Martín, esta receptoría abre sus puertas diariamente para brindar el mejor servicio a esta popular ciudad de Buenos Aires.

B RECEPTORÍA CABA

Ubicada dentro de la Capital Federal esta receptoría es la más antigua de nuestra red.

RECEPTORÍA CABA

por Juan Fratangelo,
Responsable de Receptoría CABA

La historia de nuestra receptoría es particular. Surgió a partir de la necesidad que tenía nuestra empresa por crecer y así ofrecer mayor comodidad y un mejor servicio a nuestros clientes. Así que, cuando en el año 2001 se decide el traslado de la empresa al Mercado Central, quedó aquí un grupo de personas para seguir con la recepción de mercaderías, con algunos límites en cuanto a la calidad y tipo.

Nuestro equipo de trabajo (capaz e idóneo) está integrado por personal con muchos años de experiencia que conocen al cliente y otros que, no con tantos años en CDS, se amoldaron a la labor. Atendemos una gran diversidad de clientes. Desde el particular (que despacha para familiares o amigos), hasta la industria, el comercio o colegas (tiendas, zapaterías, librerías, repuesto automotor, ferretería, artículos del hogar, entre otros) que acercan sus envíos.

Gracias a la adquisición de un autoelevador podemos realizar la recepción de mercadería palealizada. Ubicados en la zona de Boedo, en una zona netamente comercial (límite de Caballito, Once, Centro, Constitución, etcétera), rodeados de avenidas debajo de Au. 25 de Mayo, lo cual le permite a nuestros clientes un rápido acceso, ya sea se movilizan en colectivo, subte, taxi o remis, o bien aquellos que se acerquen con su propio vehículo.

Para nosotros, lo primordial es el trato personalizado con el cliente, buscando la solución casi inmediata a sus inquietudes y requerimientos. Por otro lado, brindamos comodidad y seguridad ya

que contamos con nueve bocas de recepción para vehículos y un sector destinado a clientes y particulares que ingresen con menos de 5 paquetes, sumado a un amplio playón para estacionamiento y espera en un predio cerrado y constantemente vigilado. Estar cerca ofrece a quienes nos eligen la posibilidad de bajos costos y menores tiempos para la gestión de despachos.

A las 8 hs se abren los portones para la atención al público, además nos ocupamos de otros menesteres, como la limpieza y mantenimiento, aseguramos la provisión de elementos para el correcto funcionamiento de la receptoría.

Nuestros objetivos son, principalmente, seguir creciendo, afianzarnos como grupo de trabajo y seguir acompañando a CDS en su continuo desarrollo. Por eso, día a día, nos preparamos en la búsqueda de las mejores alternativas para nuestros usuarios.

RECEPTORÍA LINIERS

por Leandro Benevet,
Responsable de Receptoría Liniers

Abrimos nuestras puertas el 5 de Marzo de 2012, tras un relevamiento de distintas zonas, determinamos que era un punto estratégico la presencia de la compañía en un barrio considerado un centro neurálgico dentro de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Es importante destacar que nuestros principales clientes son particulares y pymes, tanto de capital como la zona oeste del conurbano. Tras dos años de trayectoria, logramos conformar un excelente equipo que día a día trabaja y dedica

su tiempo para brindar excelencia en servicio y calidad de atención.

Nuestro ADN es de una empresa de servicios. Creemos que es nuestro trabajo ser responsables por brindar al cliente la mejor calidad y atención.

La cercanía a nuestros clientes es vital, ahorrando tiempos de viaje y combustible. Teniendo en cuenta que no tomamos grandes volúmenes de carga, tenemos una atención muy rápida, brindando una nueva experiencia en servicios a nuestros clientes.

El gran objetivo que logramos fue insertarnos en un mercado muy competitivo donde la paquetería chica era predominada por empresas de micros con muchas ventanas pero pocos servicios. Contamos con un depósito donde la mercadería es separada por localidad y luego trasladada al COL para emprender su viaje a destino. También recibimos muchas consultas telefónicas por presupuestos y gestiones administrativas que son resueltas con prioridad en el menor tiempo posible. Desde nuestra gestión comercial, emprendemos visitas cotidianas a nuestros clientes con cuentas corrientes, gestionando las cobranzas y trabajando en conjunto para ampliar nuestros servicios de acuerdo a sus necesidades. Así, la atención personalizada se convierte en una oportunidad para conocer mejor las necesidades de nuestros clientes y ofrecer, todos los días, un excelente nivel de servicio. Esta actitud proactiva nos permitió la apertura de muchas cuentas corrientes. Sabemos que estamos por el camino correcto, y queremos continuar creciendo, brindando más y



C RECEPTORÍA LINIERS

Instalada en el corazón de uno de los polos paqueteros de Buenos Aires, Receptoría Liniers día a día abre sus puertas para recibir con calidez a todos nuestros clientes.

D RECEPTORÍA AVELLANEDA

Gracias a la Receptoría más joven de nuestra red podemos acercar nuestro servicios a la zona sur de la ciudad

mejores servicios, asumiendo la responsabilidad por la totalidad de la experiencia de nuestros clientes y acompañado de políticas económicas que nos permitan seguir desarrollando este camino.

RECEPTORÍA SAN MARTÍN

por Ariel Córdoba,
Responsable de Receptoría San Martín

Fundada el 1 de noviembre del año 2011, nuestros clientes son industrias, distribuidoras (particularmente de artículos del hogar y herramientas) y particulares. Gracias a la comunicación comercial realizada (envío de emails, llamados telefónicos, visita a empresas) y también a la ubicación estratégica de la receptoría, una gran cantidad de empresas decidieron contratar nuestros servicios por la cercanía a sus locales e industrias. Uno de los grandes desafíos que nos planteamos (y que alcanzamos progresivamente) fue aumentar la cantidad de envíos de clientes específicos que utilizaban otros transportes y que optaron por unificar el servicio con Cruz del Sur. El desafío constante es seguir incrementando la cartera de clientes y también aumentar el número de despachos diarios. Es vital la comunicación fluida con otros comerciales, informando a los clientes los nuevos servicios ofrecidos por Cruz del Sur (apertura de nuevas sucursales, nuevas formas de envío, el CDS EXPRESS AÉREO, por ejemplo). Nuestra rutina laboral se basa en la atención y asesoramiento a los clientes, tanto personal como telefónicamente. También nos ocupamos de que todos los procesos administrativos que conforman un

despacho se realicen correctamente para agilizar la clasificación y el envío del mismo. También, nos esforzamos para que el lugar de trabajo se encuentre en óptimas condiciones de higiene y seguridad. Nuestra proyección es ampliar el espacio físico, incrementar el staff de trabajo y en consecuencia abarcar un mayor radio geográfico y crecer en facturación.

RECEPTORÍA AVELLANEDA

por Adrián Maida,
Responsable de Receptoría Avellaneda

Inaugurada en Julio del 2012, en nuestro local prevalece la buena atención, el respeto y la cordialidad hacia el cliente. Atendiendo sus requerimientos diarios, sin descuidar los lineamientos de la compañía. En el equipo de trabajo prevalece el buen clima y compañerismo entre sus integrantes. Los clientes son pequeñas, medianas y grandes empresas como así también emprendedores particulares que se dedican a vender productos por internet. Afortunadamente, logramos abrir nuevas cuentas corrientes, ya que la zona de trabajo tiene un gran potencial, que abarca los partidos de Avellaneda, Lanús, Lomas de Zamora, Quilmes, Berazategui, Florencio Varela, Bernal, etcétera. La gran ventaja que encuentran los clientes es la cercanía de la receptoría a sus lugares de trabajo: el hecho de no tener que ingresar a Capital Federal es un ahorro en tiempo y dinero importante para ellos. Logramos captar cuentas que anteriormente no trabajan con nosotros, ofreciendo un servicio diferenciado a la competencia.

Nuestro desafío es seguir creciendo en cantidad de guías diarias que recibimos, aumentar la cantidad de clientes ... Esto se logra con trabajo de campo (visitas a clientes) y necesariamente una fuerte difusión de Marketing en la calle. Instalar cartelería en arterias importantes de la zona, fortalecer el vínculo con alianzas estratégicas con uniones industriales, cámaras de comercio ... Tal como se viene realizando. Comenzamos el día con un repaso de limpieza general del local. Luego, enviamos archivos por mail, contestamos requerimientos del COL, controlamos las facturas de contado, organizamos los depósitos y cobranzas, visitamos a clientes, realizamos el pago de los servicios e impuestos que llegan, controlamos las unidades tanto a la mañana como a la tarde, armamos la documentación para facturación, brindamos atención telefónica y personalizada. En Receptoría Avellaneda se destacan el orden, la limpieza y la prolijidad del lugar, además de un ambiente de trabajo solidario entre los compañeros... La atención al cliente es muy buena y lo sabemos por los comentarios de quienes nos eligen.

CONCLUYENDO IDEAS

por Luis Rivero,
Gerente de Control de Gestión CDS

Las crecientes dificultades que va presentando la ciudad en el día a día (tránsito caótico / inseguridad / protesta social), hicieron que nuestros clientes demanden acercar nuestros servicio, eso dio origen a desarrollar (estratégicamente ubicados) mostradores que reciban todas mercaderías portables. Así, nos

propusimos en el 2011 moldear el formato de “receptorías”. Primero Liniers, luego San Martín y más recientemente Avellaneda, descontando la mítica Receptoría Loria o CABA. Todas con las mismas características: atención personalizada, agilidad en el trato de la carga, rápida canalización a cada uno de las distintas líneas que alcanzan nuestra Red de Sucursales, logrando una cobertura nacional.

También reforzamos la oferta de productos con la incorporación de CDS Express y más recientemente CDS Express AÉREO y CDS AÉREO.

Para crecer, hay que avanzar en el día a día, aprovechando que tenemos una muy buena combinatoria de Recursos Humanos, materiales, de infraestructura y una vocación de servicio, puesta de manifiesto en nuestros casi seis décadas de empresa. Por ello, no dudamos en buscar y apostar a nuevas alternativas que permitan que nuestros usuarios nos sigan eligiendo.

Gracias a los que confían en nuestra labor cotidiana, podemos seguir ofreciendo todos los días, algo más en este rubro tan rico y complejo.

No olvidamos que nuestra razón de ser es el trabajo, el satisfacer una demanda activa a lo largo y ancho de nuestra vasta geografía, con esfuerzo, disciplina y efectividad. Ese es el desafío que nos motiva.

< />

UNA ECO VENTAJA PARA TODOS
Eficacia en el uso de las unidades, lo que significa una reducción en la huella de carbono (menor congestión y disminución de gases de combustión).

NUESTRAS VENTAJAS

- ▶ Amplia Red de Sucursales. Permite y facilita la centralización de carga con diferentes destinos en un solo operador.
- ▶ Seguimiento on line en tiempo real. Nuestra web a su disposición para resolver sus dudas y atender sus consultas (www.cruzdelsur.com).
- ▶ Servicio Interzonal. Estos enlaces con frecuencias regulares que unen el total de nuestras sucursales, logran una cobertura única en el país.
- ▶ Personal especializado y amplia atención horaria.
- ▶ Cargas aseguradas con compañías de primera línea (cobertura patrimonial sea mercadería almacenada o en tránsito).
- ▶ Servicio de gestión de cobranzas por contrarrembolso.
- ▶ Entrega a domicilio. Su carga en el destino que usted lo necesite.
- ▶ CDS EXPRESS, CDS EXPRESS AÉREO y CDS AÉREO.

10



RECEPTORÍA SAN MARTÍN
Av. San Martín 901,
San Martín, Buenos Aires.
T/F (011) 4753 2963 / 4724 2266
receptoriasanmartin@cruzdelsur.com

> Horarios de Atención
Lunes a Viernes de 08.00 a 18.00 hs.
Sábados de 09.00 a 13.00 hs.

RECEPTORÍA LINIERS
Montiel 279
Liniers, C.A.B.A.
T/F (011) 4641 7627 / 7680
receptorialiniers@cruzdelsur.com

> Horarios de Atención
Lunes a Viernes de 08.00 a 18.00 hs.
Sábados de 08.00 a 13.00 hs.

RECEPTORÍA C.A.B.A.
Cochabamba 3240
C.A.B.A.
T/F (011) 4931 3617
repcion-loria@cruzdelsur.com

> Horarios de Atención
Lunes a Viernes de 08.00 a 17.00 hs.

RECEPTORÍA AVELLANEDA
Hipólito Yrigoyen 49 / 51
Avellaneda, Buenos Aires
T/F (011) 4222 1097 / 1183
receptoriaavellaneda@cruzdelsur.com

> Horarios de Atención
Lunes a Viernes de 08.00 a 18.00 hs.
Sábados de 09.00 a 13.00 hs.

EL ROL DE LAS RECEPTORÍAS BUENOS AIRES EN UNA CIUDAD CADA VEZ MÁS COMPLEJA

LAS RECEPTORÍAS UNA ALTERNATIVA CLAVE EN LA CIUDAD

CDS / Servicios / Receptorías Cruz del Sur

Tiempos de viaje, consumos de combustibles y contaminación exagerados pueden anular la sinergia proveniente de la concentración de servicios y oportunidades ofrecidas por las ciudades.

La primera década del siglo XXI trajo consigo un fuerte incremento en la cantidad de automóviles en circulación en la Ciudad de Buenos Aires, así como en su uso para los más variados propósitos, incluidos los viajes a los lugares de trabajo y estudio, con lo que se presiona significativamente la red vial. La realidad urbana de Buenos Aires en los últimos 20 años presenta algunos cambios particulares. Por ejemplo, los transportistas observamos dificultarse nuestra actividad, en el sentido de cumplir con el servicio de una manera previsible y posible, con incremento de costos exponencialmente significativos. Destacamos como parte de un cóctel responsable de males y virtudes, el enorme desarrollo urbano a lo largo y ancho de toda su geografía. Este suceso aconteció en detrimento de playas de estacionamiento (que desaparecieron), del deterioro de la calidad de servicios públicos de locomoción, la queja social como decorado presente a lo largo de todas las principales vías de circulación de la ciudad, la inseguridad reinante presente en el día a día, el peaje diferenciado para camiones en horarios pico, las bici sendas con su aspecto positivo en el afán de ganar calidad ambiental (significó la puesta en escena de una ciudad con más oferta de calles peatonales). Factores que otorgan a las principales arterias de tránsito una complejidad aún mayor.

Estas iniciativas que pretenden de-

salentar el uso del auto particular en el microcentro porteño y recuperar la calidad ambiental de las principales avenidas para el disfrute de los ciudadanos, trajo consigo algunos inconvenientes: por ejemplo en el servicio de Retiro a Domicilio de CDS.

Es ya muy difícil encontrar un lugar para estacionar en un área urbana con cada vez más zonas peatonales y congestión del tránsito: esto demanda tiempo. Consecuentemente, el lapso en el cual nos comprometemos a retirar la carga de nuestros clientes puede verse afectado o influenciado.

Es clave ante esta situación analizar las alternativas. Nuestra Serie de Receptorías distribuidas en el Área Metropolitana de Buenos Aires (A.M.B.A) le acercan los mostradores Cruz del Sur, como una opción práctica ante esta disyuntiva que plantean los tiempos globalizados. Nuestra Serie de Receptorías (Avellaneda, San Martín, Liniers y C.A.B.A.) busca optimizar sus tiempos en el despacho de mercaderías, acortar distancias y estimular su desarrollo comercial y/o agilizar su envío particular.

A su vez, las receptorías colaboran en mejorar la calidad de vida. Ya que contribuyen a la reducción de la huella de carbono, debido a que la eficiencia en el uso de las unidades de transporte, genera como resultado un menor congestionamiento y consecuentemente, la disminución de gases de combustión que contribuyen al efecto invernadero. Contando con personal especializado y con una amplia atención horaria, nuestras receptorías definen un formato altamente productivo para cada cliente. Trayectoria y liderazgo convergen en los mostradores Cruz del Sur para ofrecerle lo mejor del rubro.





VANESA DURAN JOYAS UNA HISTORIA DE ÉXITO Y VISIÓN EMPRESARIAL

Desde la provincia de Córdoba y con una producción estandarizada, los 170 miembros del Staff Vanesa Duran crean y desarrollan joyas actuales y exclusivas, respetando siempre los estándares de calidad y diseño, generando una gran variedad de piezas realizadas en Oro GOLD FILLED 14 kilates, Acero, Plata 925, 950, Rodinada y Plata con Dublé de Oro. Con aproximadamente 20 mil revendedoras que consagran la marca, VD Joyas desarrolló una organización que actualmente es la número uno en el mercado argentino.

LA HISTORIA DETRÁS DE LAS JOYAS

Vanesa Duran es una joven empresaria que comenzó revendiendo Joyas en 1996 en Chaco. Al poco tiempo, logró captar a más de 100 revendedoras, lo que la llevó a ser la fundadora de la primera empresa del país en Venta Directa de Semijoyas por Catálogo. Con una inversión inicial mínima (ya que contaba con un muestrario en consignación) fue reinvertiendo permanentemente todo lo ganado, siendo éste uno de los mayores secretos del éxito actual. Su propuesta fue innovadora: ofrecer productos para el uso diario, con una garantía de por vida y con servicio personalizado brindado por una revendedora.

“Antes de empezar a fantasear con esta empresa, soñaba con hacer algo grande, siempre fue mi propósito y este proyecto fue la oportunidad de mi vida. Pero antes, fui una emprendedora en todo lo que hacía, creo que en

cada cosa que comencé puse mucho de mí, y eso fue lo que me permitió mostrar que uno es mucho más capaz de lo que cree”, considera la fundadora de esta prometedora empresa.

A principios del 2000, realizó y confeccionó el primer catálogo de semijoyas de la Argentina. Este primer catálogo nació por una necesidad concreta de expansión, ya que desde Chaco se llegaba sólo a una porción del país.

SU PRESENTE Y SU FUTURO

En la actualidad, con más 13 años de trayectoria, la empresa creció exponencialmente mostrando números fuertes de evolución, siendo la número uno en el mercado en variedad de diseños y precios para el consumidor final.

La empresa posee una fuerza de ventas compuesta por alrededor de 20 mil revendedoras, alcanzando una cobertura de todo el territorio nacional. Además,

ofrece a los más de 500 mil clientes finales, un negocio que les permite obtener calidad, opciones, estilo, prestigio y vanguardia... Y claro está, oportunidades de crecimiento en el rubro.

Con el objetivo de componer un núcleo de empresas afines que provean calidad y servicio de los productos comercializados, Vanesa Duran S.A. trabaja con seriedad y compromiso para alcanzar su meta: componer una fuerza de ventas de 50.000 revendedores en nuestro país y lograr una presencia firme en varios países del exterior en los que actualmente comercializa.

A través de un plan estratégico de expansión hacia nuevos mercados internacionales, la empresa posee proyecciones de instaurar Vanesa Duran Joyas en otros países, en estos lineamientos observamos los casos de Chile y Estados Unidos. Hoy por hoy, posee un partner estratégico en el primero y un local exclusivo en Miami.

Desde 2013 trabaja fuertemente en el

desembarco en Brasil.

En su edificio corporativo ubicado en la Ciudad de Córdoba, y en sus oficinas administrativas en Buenos Aires y Chaco, la empresa responde de manera eficiente todas las necesidades y exigencias presentadas. Una historia de éxito que incentiva a Vanesa Duran a generar y potenciar políticas de expansión interna y externa.

Su visión: “Queremos ser vistos como una empresa que piensa lo que hace y hace lo que dice”.

CRUZ DEL SUR & VD JOYAS UNA ALIANZA QUE BRILLA

Entre los impulsos estratégicos definidos por Vanesa Duran S.A. para lograr su Misión, se encuentra el de “Consolidar una cadena de logística que nos permita estar en el momento justo, con el pedido solicitado, en el lugar indicado, con eficiencia y efectividad.”



^ La mejor materia prima y moderna tecnología hacen que el proceso de fabricación de Vanesa Duran, apliquen a cada pieza una calidad inigualable. Pruebas constantes ante reacciones alérgicas, como de insumos y materiales, permiten brindar garantía de por vida sobre cada uno de sus productos.

“QUEREMOS SER VISTOS COMO UNA EMPRESA QUE PIENSA LO QUE HACE Y HACE LO QUE DICE”

Vanesa Duran
Presidenta
Vanesa Duran Joyas

Es por eso que para nosotros es un honor que esta organización considere a CDS como su socio estratégico en sus procedimientos.

Al respecto, Jorge Vivas, nuestro Responsable Comercial CDS Córdoba considera: “Desde los primeros días de agosto de 2013, a poco de inaugurar nuestra nueva sucursal Córdoba,

sumamos a la prestigiosa cartera de clientes de CDS a Vanesa Duran Joyas. Nos integramos como parte de su vasto equipo de trabajo. Comprendimos que, al tratarse de la mayor empresa de venta por catálogo de joyas semipreciosas a nivel nacional, adquirirían especial dimensión nuestra experiencia y valores incorporadas a

su gestión logística, esenciales y coincidentes con su misión, principios y visión empresarial, contribuyendo con nuestro profesionalismo a darle posicionamiento y mayor valor agregado a su marca. Brindando el soporte de una de las más grandes estructuras distributivas a nivel nacional, nuestro cliente fortaleció y potenció sus ob-

jetivos de expandir sus operaciones comerciales, logrando diferenciarse y adelantándose a sus competidores. La fidelización de sus clientes finales se consolida con la calidad de nuestros servicios, alta confiabilidad, seriedad y cumplimiento en las entregas. Llegamos en el momento justo al lugar indicado, con eficiencia y efectividad, generando siempre confianza y credibilidad, buscando soluciones frente a las adversidades y planteando alternativas de acción originales y aplicables frente a los problemas. Generamos nuevas oportunidades de crecimiento económico en el gran escenario del sur argentino y del resto del país que aborda a diario Cruz del Sur. Saber interpretar las necesidades de este cliente tan particular, sumado al trabajo mancomunado y en equipo de nuestros respectivos staff operativos, administrativos y comerciales, es parte de nuestra tarea. Forjar a diario una alianza comercial estratégica y de largo aliento en pos del desarrollo y expansión de su gestión empresarial y la nuestra propia.”

FUNDACIÓN VANESA DURAN COMPROMISO, VALORES Y VOCACIÓN

La Fundación VD es un proyecto que nace desde los integrantes de la empresa Vanesa Duran S.A, quienes tomaron la decisión de contribuir con la comunidad, guiados por el sentimiento, la vocación y el compromiso solidario con el otro. Tienen como único incentivo la satisfacción de ayudar, capacitar y brindar a los grupos más vulnerables de la sociedad, herra-

mientas que les permitan crecer, mejorar y dar utilidad para su desarrollo; persiguiendo el progreso y el aumento del bienestar.

Esta meta se refleja ampliamente en el objeto de la institución:

“La Fundación VD tiene por objeto la promoción y mejoramiento de la calidad de vida de grupos vulnerables de la sociedad, a través de la transformación de los campos humanitarios, educativos y productivos de los mismos; permitiendo, estimulando e interviniendo en iniciativas que provoquen conciencia y responsabilidad social o brinden herramientas técnicas

y conceptuales que posibiliten la autonomía y autosustentabilidad de los grupos.”

Es un grupo humano comprometido con la única intención de ayudar. Quieren fomentar el voluntariado, Quieren motivar y expandir el sentimiento de ayudar por ayudar, el simple hecho de abrirse a la comunidad y gratificarse con tan sólo la sonrisa del otro.

Vanesa Duran Joyas colabora con la Fundación Vanesa Duran desarrollando productos con espacios exclusivos en sus catálogos, cuya venta está dirigida enteramente a las causas y proyectos que la Fundación realiza.



LA MEJORA CONTINUA UNA TAREA DE TODO CRUZ DEL SUR

CDS / Gestión de Procesos / Método 5S

Con excelentes resultados, CDS implementó en el área Logística / Sanidad Animal (Nave L2 del COL) el método de búsqueda de mejoras conocido internacionalmente como 5S. Bajo la supervisión y acompañamiento del área de Gestión de Procesos, el equipo conformado por el personal de Almacén y Preparación puso en marcha esta reconocida práctica que incrementa la Calidad.

Las 5S es una técnica de gestión originaria de Japón basada en cinco principios básicos, denominado así por la primera letra del nombre en japonés que designa cada una de sus cinco etapas:

SEIRI (Clasificación)

Concepto. Separar innecesarios.

Objetivo Particular. Eliminar del espacio de trabajo lo que sea inútil.

SEITON (Orden)

Concepto. Situar necesarios.

Objetivo Particular. Organizar el espacio de trabajo eficazmente.

SEISO (Limpieza)

Concepto. Suprimir suciedad.

Objetivo Particular. Mejorar el nivel de limpieza.

SEIKETSU (Normalización)

Concepto. Señalizar anomalías.

Objetivo Particular. Prevenir la aparición de la suciedad y el desorden.

SHITSUKE (Mantener la Disciplina)

Concepto. Seguir mejorando.

Objetivo Particular. Fomentar los esfuerzos.

La técnica fue implementada por primera vez por la empresa Toyota con el objetivo de lograr lugares de trabajo mejor organizados, más ordenados y limpios de forma permanente, para conseguir una mayor productividad y un mejor entorno laboral.

Por su sencillez y efectividad, es aplicada en empresas tanto de servicios como manufactureras y de diversos tamaños, ya que no sólo se centra en la maquinaria, equipo e infraestructura sino en el mantenimiento del entorno de trabajo por parte de todos. Asimismo, supera los límites de una organización y puede ser implementado en la vida diaria, de hecho quizás muchos sin saberlo ya lo estamos llevando a cabo.

BENEFICIOS

Estudios estadísticos en empresas de todo el mundo que tienen implantado este sistema, demuestran que los costos de Mantenimiento y el número de accidentes se reducen considerablemente, así como también se incrementan la fiabilidad del equipo y del tiempo medio entre fallas. Basado en el trabajo en equipo, las 5S permiten que los integrantes de la compañía se comprometan ya que se valoran sus aportes y conocimientos.

EN MARCHA

Esta no es la primera experiencia en CDS, ya que se han iniciado otros proyectos, en áreas de Logística y en Distribución, con excelentes resultados. Una vez capacitado teóricamente en la metodología, el equipo conformado por los integrantes de las áreas de Almacén y Preparación, fue integrándose con mucha fuerza a la utilización de la misma, logrando una excelente motivación por la mejora. Es decir, no sólo logró un objetivo sino que a partir del mismo, busca seguir mejorando imponiéndose uno nuevo. Esto significa que la metodología ha logrado insertarse en el equipo, permitiendo que el proceso de mejora siga funcionando integrado al trabajo del día a día.

CDS planea seguir implementando este tipo de proyecto en otras áreas de la empresa, ya que sólo hace falta conocer la metodología, fijar los objetivos y trabajar para lograrlo.



VISITAS INFORMATIVAS A COMUNIDADES DE SANTA CRUZ

CDS / Gestión de Procesos / Capacitaciones

El 5 y 6 de febrero pasado, acompañamos a nuestro cliente Orica en una serie de reuniones informativas para las comunidades de Puerto Deseado, Pico Truncado, Las Heras, Koluel Kaike y Fitz Roy, con motivo del inicio de operaciones en Mina Oroplata, propiedad de Goldcorp. En cada caso, estuvieron presentes las máximas autoridades locales e importantes referentes de medio ambiente, salud, recursos naturales, defensa civil y cuerpo de

bomberos. Nuestra empresa, transportará insumos mineros a este nuevo emprendimiento, de acuerdo a los más altos estándares de seguridad internacional, fijados por el ICMI, bajo el amparo del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP) y del Consejo Internacional de Metales y el Medio Ambiente (ICME). CDS es el único transporte en Argentina certificado por este organismo para este tipo de servicios.

CONSEJOS DE RUTA LA LABOR DETRÁS DE NUESTRA FLOTA

CDS / Nuestra Flota / Consejos de Ruta

En esta nota nos propusimos aproximarnos más a las precauciones que toman nuestros choferes en la ruta. También conocemos cómo se prepara nuestra flota antes de cada viaje. Los invitamos a conocer más acerca de nuestras unidades. Jonathan Peralta, nuestro Jefe de Mantenimiento de Flota, nos introduce en estos temas.

CDS Magazine / ¿Qué documentación tienen que poseer nuestras unidades para salir a las rutas argentinas?

Jonathan Peralta / Siempre deben poseer consigo licencia de conducir correspondiente al tipo de vehículo, DNI o cédula de identidad, cédula verde, oblea de RTO (Revisión Técnica Obligatoria) o VTV (Verificación Técnica Vehicular), comprobante de póliza de seguro obligatorio vigente. Además, de los elementos obligatorios tales como Matafuegos con control de carga y al alcance del

conductor y balizas portátiles.

Por otra parte, es necesario que los conductores comprendan que el viaje forma parte del trabajo y conduzcan con precaución. Entre las medidas que deben adoptar, se encuentran: la utilización del cinturón de seguridad, no consumir alcohol, tener las luces bajas encendidas, no llevar familiares en su unidad, respetar cada una de las señalizaciones que se encuentran en nuestras rutas y autopistas, dar aviso siempre que se va a realizar una maniobra mediante giros, no sobrepasar en líneas dobles, no exceder velocidades máximas, etcétera.

CDS Magazine / ¿Cómo se prepara la flota de CDS antes de cada viaje?

Jonathan Peralta / Las unidades son chequeadas antes de cada servicio, para optimizar el rendimiento de las mismas. En caso de que hubiese alguna anomalía, se corrige antes de salir a circular. Se revisan:

frenos, cintas, campanas, levas, luces, neumáticos, sistema eléctrico, niveles de fluidos, herrajes etc.

CDS Magazine / ¿Cuáles son las precauciones o recaudos que toman los choferes?

Jonathan Peralta / Al manejar un vehículo pesado, la visión del conductor cambia por completo. Por eso es fundamental tener en cuenta los radios de giros, para evitar accidentes de vehículos pequeños, motociclistas, ciclistas y peatones por parte de conductores. Esto es muy común, por los llamados "puntos ciegos", debido a la posición de manejo del conductor y a la característica morfológica de las cabinas tradicionales de los camiones. Además, tener los espejos retrovisores en condiciones, dar señal de giro siempre que se realice una maniobra, sujetar y verificar en cada parada los amarres de la carga, tener presente siempre los puntos de sujeción en cada tipo de carga, las condiciones climáticas, el peso de la mercadería que se transporta, las distancias de frenados. Estas son algunas de las tantas precauciones que se toman a la hora de realizar el transporte de mercadería en general.

CDS Magazine / ¿Cuáles son los incidentes más comunes en las rutas?

Jonathan Peralta / Alguno de los incidentes más comunes pueden ser: circular por rutas de las altas montañas con peligro de derrumbe, encontrarse con ríos en caminos mineros y tener que cruzarlos con mucha precaución, (ya que estos pueden traer agua de un piletón, que se forman en días de lluvia sobre las montañas), encontrarse con animales sueltos sobre la ruta (lo cual se tiene que poner de forma inmediata en conocimiento a la autoridad más cercana de donde uno se encuentre).

14



EL RIPIO

FACTOR CARACTERÍSTICO DE LAS RUTAS PATAGÓNICAS

Debido a nuestra cuna patagónica, nos parece conveniente dedicar algunas palabras a una de las características que presentan, en su mayoría, nuestras rutas en el sur: el ripio.

El ripio o consolidado es un camino mejorado realizado con una mezcla de piedra con tierra, volcado y luego alisado mediante motoniveladoras.

Dada la característica de los suelos patagónicos, este piso es una solución económica para la construcción de los caminos. El ripio es más estable que la tierra suelta, ya que esta última se volaría con los vientos patagónicos, formando nubes de polvo. Asimismo, si los caminos estuviesen hechos sólo con arenilla o arena (por ejemplo, el de acceso

al Parque Nacional El Palmar, Provincia de Entre Ríos) o el camino de acceso a Playa Dorada en Río Negro (que es de arena) se borrarían por acción del viento y se formarían vados por acción de la lluvia.

Existen distintas clases de ripio, que a veces hasta tienen distintas tonalidades, dadas por las piedras incluidas en la mezcla. Un ejemplo de esto es lo que ocurre en la zona de Junín de los Andes, accediendo por la Ruta 40, donde se observan manchones de color azulado, que de pronto tornan al rojizo. La piedra menos "peligrosa" para los neumáticos es el canto rodado, pie-

dra redondeada que se saca generalmente de los bordes de los ríos y de algunas partes de las playas; mientras que las piedritas de granito y caliza de Santa Cruz son más agresivas con los neumáticos dado que algunas tienen bordes filosos.

En la Patagonia, se encuentra asfaltada sólo la Ruta 3, algunos tramos de la Ruta 40, la Ruta 22 a Neuquén, la ruta que comunica Esquel con la costa y casi ninguna otra. El resto es de ripio, por eso, a la hora de transitar por la Patagonia, hay que tener muy presente las recomendaciones y precauciones de expertos.

YETI PATAGONIA ENTRE LA NIEVE Y LA AVENTURA

CDS Villa La Angostura / Nuestros Clientes / Yeti (Sky Total SRL)

Villa La Angostura es un pequeñísimo pueblo de montaña verdaderamente encantador situado en el lado norte del Parque Nacional Nahuel Huapi, a sólo una hora de Bariloche. Una bella ciudad, en dónde un emblemático cliente pone su sello diferencial en sus artículos y en el rubro. Presentamos a "Yeti Patagonia", que nos elige desde hace 8 años, destacando la respuesta y la atención personalizada que ofrecemos. Juan Zapata, uno de los titulares de la firma, nos comparte la historia de su empresa, y su próximo objetivo: el DAKAR 2015.

CDS Magazine / ¿Hace cuánto tiempo se encuentra Yeti Patagonia operando en Villa La Angostura?

Juan Zapata / Yeti nació hace 8 años como un pequeño local de alquiler de equipos de esquí y venta de indumentaria. Luego, dos años después de la apertura, comenzamos a vender motos en verano.

CDS Magazine / ¿Por qué se llaman Yeti?

Juan Zapata / El nombre surgió buscando uno que represente el invierno y, que, además tenga una figura que lo identifique. Escribimos muchos en una hoja y comenzamos a descartar, luego los 4 seleccionados se los mostramos a nuestros amigos y todos votaron por YETI.

CDS Magazine / ¿Cómo está integrado el equipo?

Juan Zapata / Somos 3 socios y amigos. Entre los 3 nos complementamos muy bien ya que tenemos personalidades muy distintas pero pensamos generalmente en la misma línea.

CDS Magazine / ¿Cuáles fueron sus orígenes? ¿Cómo pensaron el negocio? ¿Cuál es el atributo principal que buscaron para diferenciarse?

Juan Zapata / Un día nos juntamos 3 amigos y vimos que hacía falta en Villa la Angostura un buen local de esquí y ropa de invierno, dos de los socios son instructores de esquí y decidimos comenzar con este emprendimiento. Siempre con la premisa de ser los re-

ferentes en el rubro y crecer año a año.

CDS Magazine / ¿Qué producto ofrece la marca?

Juan Zapata / Básicamente, todo lo que tenga que ver con el invierno, lo puedes encontrar en nuestros locales, nuestro rubro principal es el alquiler de esquís y la venta de indumentaria para la práctica del deporte. Trabajamos solo las marcas líderes en esquís, botas, snowboard, camperas, pantalones, etc. En verano los rubros cambian 100% y pasamos a ofrecer kayaks, ropa informal, artículos de camping, etc. En el local de motos somos representantes de la marca Guerrero y ofrecemos marcas como Kawasaki y Honda.

CDS Magazine / Contanos un poco sobre su expansión ¿Tienen otras sucursales?

Juan Zapata / Sí, hace 8 años comenzamos con una y hoy en día disponemos de 5 sucursales en Villa la Angostura. El local principal (de más de 250 m² en pleno centro), el concesio-

▲ CONTACTO
YETI (Sky Total srl)
T (0294) 449 5987

www.facebook.com/yetipatagonia

www.yetipatagonia.com.ar

nario de motos, dos sucursales en el centro de esquí Cerro Bayo (una en Base y una en cota 1500) y una sucursal dentro del Complejo Bahía Manzano, un afamado hotel de la zona.

CDS Magazine / ¿Cuál es el desafío dentro de su rubro hoy?

Juan Zapata / El desafío hoy en día es mantenerse actualizado en cuanto al material, ya que en su gran mayoría es importado y a costo dólar o euro. También trabajamos fuertemente en mantener una alta calidad de servicio. Básicamente, en estos 8 años, logramos posicionarnos como líderes en el mercado y nuestro desafío es seguir manteniéndonos así.

CDS Magazine / Hablemos de noso-

▼ Productos de calidad, sucursales estratégicamente ubicadas y mucha buena onda, son las claves del éxito de Yeti Patagonia, una marca líder en el mercado de Villa La Angostura.





▲ **Objetivo Dakar 2015.** Una de las grandes metas es, sin dudas, la próxima edición del afamado Dakar. Con esto, Juan busca lograr una deseada experiencia personal y también posicionarse a la marca dentro de una competencia de la talla de este clásico desafío.

tros como proveedor nos podrían decir, según su visión, su relación comercial con Cruz del Sur. ¿Hace cuánto operan con nosotros?

Juan Zapata /. La relación con Cruz del Sur es excelente y de mucha confianza. Luego de trabajar con varios deportes, hoy podríamos decir que

elegimos en exclusividad a Cruz del Sur, ya que con ustedes podemos trabajar con total tranquilidad.

CDS Magazine /. Según su experiencia ¿Cómo es el servicio de CDS?

Juan Zapata /. El servicio es excelente. Al ser clientes cuando un pro-

veedor nos despacha algo de mercadería, Cruz del Sur nos envía un mail informando del despacho, cantidad de bultos y quien lo envía. De esa manera, nosotros tenemos mucho más control sobre los pedidos y los stocks. La respuesta ante cualquier problema es inmediata y el trato sigue

siendo personalizado, cosa que valoramos mucho.

CDS Magazine /. Con respecto a tu próxima participación en el DAKAR. ¿Cómo te estás preparando?

Juan Zapata /. La preparación para el Dakar es muy sacrificada. Hoy me demanda varias horas por día, ya que implica ir al gym, natación, bicicleta, yoga y horas y horas de moto. Llevo un año preparándome y aún me queda casi otro año más, ya que participaré en la edición 2015 en la categoría motos.

CDS Magazine /. ¿Cuándo y cómo surge esta gran pasión?

Juan Zapata /. Desde muy chico mi padre tenía moto y me transmitió su pasión por las dos ruedas. Comencé a andar en moto a los 12 años y nunca más me detuve, a los 19 años realicé un viaje desde Bahía Blanca a Ushuaia bajando por ruta 3 y subiendo por la mítica ruta 40. Competí durante muchos años en motocross y enduro y el año pasado decidí que podía hacer realidad mi sueño de correr el DAKAR y ahí vamos.

Juan Zapata
Titular
Yeti Patagonia

“EL SERVICIO (DE CRUZ DEL SUR) ES EXCELENTE. AL SER CLIENTES CUANDO UN PROVEEDOR NOS DESPACHA ALGO DE MERCADERÍA, CRUZ DEL SUR NOS ENVÍA UN MAIL INFORMANDO DEL DESPACHO, CANTIDAD DE BULTOS Y QUIEN LO ENVÍA. DE ESA MANERA, NOSOTROS TENEMOS MUCHO MÁS CONTROL SOBRE LOS PEDIDOS Y LOS STOCKS. LA RESPUESTA ANTE CUALQUIER PROBLEMA ES INMEDIATA Y EL TRATO SIGUE SIENDO PERSONALIZADO, COSA QUE VALORAMOS MUCHO.”

EVENTOS & ACCIONES

CDS PRESENTE EN EL DESAFÍO NONTHUE EN SAN MARTÍN DE LOS ANDES

01 / 02 / 03 / 04 / 05

A través de la gestión de CDS San Martín de los Andes, nuestra empresa, participó de la 4° edición de la competencia de natación en aguas abiertas que propone el Desafío Nonthue. Desarrollada en inmediaciones de Planta Educativa Nonthue, en la ruta provincial 48, camino al paso internacional Hua Hum (San Martín de los Andes) la competencia contó con deportistas de distintas partes del país. Compartimos con ustedes algunas bellas imágenes del evento.

>

PUERTO SAN JULIÁN Y EL CLÁSICO TRIATLÓN DE LA BAHÍA

06 / 07 / 08 / 09 / 10

9° Triatlón de la Bahía San Julián, Club Náutico El Delfín (CNED) y CDS San Julián. El pasado 15 de diciembre se llevó a cabo este acontecimiento en una jornada a puro deporte: kayak, bicicleta y pedretismo, se lucieron en esta ciudad.

La gente de nuestra sucursal colaboró y dijo presente. "Que este Triatlón 2013 haya sido un verdadero éxito sin duda se debe a CDS nuestro sponsor amigo durante todo el año", confirmó Sergio Lacencion, Tesorero de CNED.

>



01



02



03



04



05



06



07



08



10



09

RSE MÁS QUE UN MENSAJE DE PAZ

CDS / Responsabilidad Social Empresarial / Mensajeros de la Paz

Gratamente presentamos a una ONG que ofrece su corazón, convicción y labor al servicio de quienes nos necesitan. Los invitamos a conocer a "Los Mensajeros de la Paz". Florencia Camiscia, Coordinadora de Prensa y Comunicación de la ONG en Argentina, nos comparte la tarea solidaria que llevan a cabo.

CDS MAGAZINE / ¿Cómo se origina esta labor?

Florencia Camiscia / Mensajeros de la Paz llega a Argentina en plena crisis del 2002. La organización fue fundada hace más de 50 años por el Padre Ángel García Rodríguez en España, y justamente él es quien llega a nuestro país para ayudar a los miles de damnificados. La situación aquí era muy triste y desoladora, pero desde España llegaban toneladas de comida, abrigo, remedios, etc. De ese modo se consiguió ayudar a más de 500.000 personas. Actualmente, estamos enfocados en proyectos de desarrollo con niños, adolescentes y adultos mayores en riesgo social. Trabajamos para restituir los derechos que han sido vulnerados: alimentación, educación, salud, entretenimiento, identidad y por sobre todo, afecto.

CDS MAGAZINE / ¿Quiénes son sus

colaboradores y cuántos son?

FC / Actualmente tenemos más de 150 voluntarios y un equipo técnico con más de 70 profesionales trabajando diariamente en nuestros proyectos. Somos una organización que trabaja con más de 500 beneficiarios directos y todos colaboramos para mejorar la calidad de vida de ellos.

CDS MAGAZINE / ¿Cómo se organizan para llevar a cabo sus tareas?

FC / Cada proyecto cuenta con un director y un equipo técnico para dar asistencia a los niños, adolescentes y adultos mayores. Paralelo a ello, funciona una administración coordinada por Darío Pompilio (Coordinador General de Mensajeros de la Paz). Los Departamentos de Comunicación, Voluntariado y Relaciones con la Comunidad trabajamos con el fin de asegurar los recursos para el funcionamiento de cada uno de los 6 proyectos.

CDS MAGAZINE / ¿A quiénes va dirigida su labor?

FC / A los niños, niñas y adolescentes de nuestros Hogares Rucamalen y Pevmafemalen, a los niños en situación de calle del Centro La Balsa, los niños y adultos mayores de nuestro Centro Comunitario en Tucumán, y a

los abuelos y abuelas del Centro Santa Ana y San Joaquín y Hogar San José. Ellos son más de 500 y nosotros trabajamos para que tengan una vida mejor.

CDS MAGAZINE / ¿Cuál es la motivación cotidiana para seguir adelante con estas iniciativas solidarias?

FC / Mensajeros de la Paz implementa proyectos de desarrollo que tienen un impacto directo en los beneficiarios y realmente les cambia la vida a los niños y abuelos. Esa es la principal motivación y el motor de cada una de las acciones que emprendemos; lo que hacemos cambia vidas rotundamente.

CDS MAGAZINE / ¿Cuáles fueron sus grandes logros?

FC / Grandes logros... Ver la sonrisa en la cara de los niños y abuelos... ¡Eso es un logro! Saber que ellos se encuentran mejor, ese es el mayor logro para todos los que trabajamos en Mensajeros. En el 2012 cumplimos 10 años, y tener 6 proyectos en funcionamiento que ayudan a más de 500 personas para nosotros es super valioso. Creo que somos una de las pocas ONG que posee tantos beneficiarios directos; es un trabajo arduo y muy difícil actualmente, pero le ponemos el corazón siempre. Ejemplos claves son: en 2013 el 96% de

las niñas de los hogares fueron re- vinculadas con sus familias y en el Centro La Balsa de niños en situación de calle, se realizaron 2111 atenciones satisfactorias, que corresponden a 438 niños/as y adolescentes distintos, los cuales recibieron alimentación, contención e higiene personal. Además de ello, participaron de talleres y actividades de apoyo escolar o de motivación de sus capacidades intelectuales.

CDS MAGAZINE / ¿Cuál es su mayor desafío y su mayor gratificación?

FC / Nuestro desafío es lograr ayudar a más niños y adultos mayores para evitar las situaciones por las que llegan a nuestros Centros y Hogares. Nuestra gratificación son los resultados. Por ejemplo, en nuestros hogares, los niños y niñas están 100% escolarizados.

CDS MAGAZINE / ¿Cómo es su relación con Cruz del Sur? ¿Cómo definirían nuestro aporte?

FC / Cruz del Sur es una empresa que nos tendió una mano cuando Mensajeros de la Paz recién llegaba al país, supieron entender la necesidad y con capacidad solidaria, aportar su granito de arena. Nos ayudan a reducir distancias para llevar ayuda a quienes más la necesitan.

CDS MAGAZINE / ¿Cómo describirían la importante tarea que llevan adelante?

FC / Es un desafío diario, es la gratificación de hacer algo por cambiar la realidad de los más desfavorecidos, como son los niños y adultos mayores. Es entender que todos somos Mensajeros de la Paz y que, en cada acción que emprendemos, contribuimos a cambiar nuestro mundo.

CDS MAGAZINE / Para terminar, contáns alguna anécdota:

FC / Hace una semana nos reunimos con las adolescentes del Hogar Rucamalen, algunas de ellas están pronto a cumplir sus 18 años. Escuchar sus experiencias y expectativas laborales fue increíble: ellas ya tienen sus CVs preparados y desean un trabajo digno. Pronto dejarán el hogar al cumplir la mayoría de edad, pero verlas tan seguras y con tantos sueños, sabiendo la dura vida que han pasado, es maravilloso.

"(EN CRUZ DEL SUR) NOS AYUDAN A REDUCIR DISTANCIAS PARA LLEVAR AYUDA A QUIENES MÁS LA NECESITAN."

Florencia Camiscia
Coordinadora de Prensa y Comunicación
Mensajeros de la Paz



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

Lavalley 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

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 *

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

recepccion-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-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 Choel

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

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**