

Nº  
**12**  
Año  
**03**

# CRUZ DEL SUR

MAGAZINE DEPARTAMENTO DE MARKETING  
CRUZ DEL SUR

Linked   
Cruz del Sur

twitter   
@cruzdelsurarg

facebook   
cruzdelsurarg

RESPONSABILIDAD SOCIAL  
EMPRESARIAL EN CRUZ DEL SUR  
COMPROMISO EN ACCIÓN

pg.  
**03** >

CDS MAG ES UNA PUBLICACIÓN DE CRUZ DEL SUR  
Junio 2014 / Nº 012 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.



# RSE

**COMPROMISO EN ACCIÓN**  
RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL  
EN CRUZ DEL SUR

Sabemos que es fundamental asumir un rol cerca de las necesidades de las comunidades en la que nos desenvolvemos.

Por ello, las acciones de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) que encaramos son evidencia del compromiso solidario que asumimos y de los valores que difundimos. Aportar a la construcción de un país mejor es un desafío que vale la pena.

pg  
**09** > **INDUSTRIAL DECKERT**  
SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA

pg  
**13** > **E-COMMERCE**  
EL AUJE DEL MERCADO VIRTUAL

Nº

12

pg. 03

**COMPROMISO EN ACCIÓN**  
RSE EN CRUZ DEL SUR

Año

03

pg. 07

**NEUMÁTICOS INTRIERI**  
NUESTROS CLIENTES

pg. 08

**FRONTERA SUR**  
NUESTROS CLIENTESJunio  
2014

pg. 10

**RECERTIFICACIÓN DEL**  
**SELLO DE CALIDAD CEDOL**  
GESTIÓN DE PROCESOS

pg. 11

**JOSSÉ LUCCA E HIJOS**  
NUESTROS CLIENTES

pg. 12

**GALERÍA DE IMÁGENES**  
EVENTOS & ACCIONES

pg. 13

**E-COMMERCE, EL AUGE**  
**DEL MERCADO VIRTUAL**  
MARKETING

pg. 15

**CUANDO LAS INCLEMENCIAS**  
**DEL TIEMPO PONEN EN EVIDENCIA**  
**QUIÉNES Y CÓMO SOMOS**  
ACTUALIDAD

pg. 17

**LIMANDO ASPEREZAS**  
6º ENCUENTRO CEDOL*por Mariela Menghini*  
*Directora de Marketing*

*Recorrimos juntos la mitad del 2014. Trabajando en equipo, afrontamos nuevos desafíos y consolidamos nuestro compromiso con aquellos que confían en nosotros. Incrementamos nuestra experiencia y acumulamos nuevos conocimientos.*

*Con el propósito de seguir compartiendo aquellas acciones que conforman nuestra identidad, en esta nueva edición mostramos nuestra actitud y trabajo frente a los imponderables climáticos, evidenciamos los logros en materia de Seguridad y Medio Ambiente, Calidad, Marketing y Recursos Humanos, presentamos ejemplos de quienes nos eligen para desarrollar sus negocios y exponemos nuestras acciones de RSE que afianzan nuestro compromiso solidario.*

*Así es como marcamos el camino: fortaleciendo nuestra empresa, trabajando para superar las expectativas de nuestros clientes, adaptándonos a nuevos escenarios, capacitando a nuestros colaboradores e imponiéndonos nuevos desafíos.*

*Aún nos queda por recorrer medio año más y estamos convencidos que seguiremos acortando distancias, alcanzando cada uno de nuestros propósitos. Porque contamos con todas las herramientas necesarias para lograrlo y sabemos que brindamos el mejor servicio.*

## STAFF

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

V

pg.

09

**INDUSTRIAL DECKERT,**  
**REFERENTE Y PROVEEDOR**  
**DE SOLUCIONES PARA**  
**LA INDUSTRIA**  
NUESTROS CLIENTES

Una empresa que desde 1956, y a fuerza de capacidad, instinto comercial y seriedad, deja su propia marca en el rubro.



## CDS MAGAZINE

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

Junio 2014  
Edición Nº 012 / Año 03  
Tirada 10.000 ejemplares

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

**Participaciones Especiales** Sebastián Piscicelli (Gerente CDS Esquel); Angelo Marchioni (Gerente de CDS San Antonio Oeste); Diego Trupia (Gerente Comercial Buenos Aires); Sergio Padrón (Gerente de Nuevos Proyectos COL); Diego Bonetti (Analista Comercial Buenos Aires); Carlos Cáfora (Gerente de Gestión de Procesos); Álvaro Goncalves (Gerente de Recursos Humanos); Sergio Luquet (Gerente de CDS El Bolsón); Matias Sánchez (Jefe de Seguridad, Higiene y Medio Ambiente); Eduardo Aguirre (Gerente de CDS Ushuaia); Jorge Montes (Gerente de CDS Neuquén); Alfredo Frash (Subgerente de CDS Puerto Madryn); Javier Saoud (Responsable Administrativo de Trelew); Gabriel Rant (Gerente de CDS Villa La Angostura); Daniel Reinaldo (Ejecutivo de Cuentas); Juan Fratangelo (Encargado de Receptoría CABA); Martin Aguirre (Supervisor de Logística COL).

**Agradecimientos** Camiscia (Mensajeros de la Paz); Viviana Remy (Coordinadora de los Programas de Reciclado de la Fundación Garrahan en Ushuaia); Gabriela Snaidas (Comunicación Banco de Sangre de la Fundación Garrahan); Jimena Bosetti (Comunicación CACE); Olga Lazcano (Prensa CICM); Adrián Intrieri (Intrieri Neumáticos); Cecilia Marchetti (Coordinadora de Ventas Industrial Deckert); Ricardo Ducca (Jose Lucca e Hijos); José Martín Capllonch y Cecilia Vazquez (Frontera Sur); Carlos Musante (Director Técnico CEDOL).

# RSE EN CRUZ DEL SUR COMPROMISO EN ACCIÓN

## LA IMPORTANCIA DE GESTIONAR UNA POLÍTICA DE RSE EN LAS EMPRESAS Y ALGUNOS EJEMPLOS QUE EVIDENCIAN EL ÉNFASIS Y EL COMPROMISO QUE ASUMIMOS

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es la contribución al desarrollo humano sostenible a través del compromiso y la confianza de una empresa hacia sus empleados, hacia la sociedad en general y además hacia la comunidad local, en pos de mejorar el capital social y la calidad de vida de toda la comunidad.

Implica que las empresas adopten una postura activa y comprometida en torno al impacto de sus

operaciones. Las empresas tienen la responsabilidad de conocer el entorno en el que operan. Además, deben poseer un claro conocimiento de todo lo que la rodea, en términos del conjunto de reglas que rigen la operación, y de todas las actividades relacionadas directas e indirectamente con la compañía.

Reconocer el impacto y desempeñar un rol solidario en las comunidades en las que nos desenvolvemos es nuestro desafío: conjugar nuestro trabajo

con un papel crítico cerca de las comunidades en las que estamos insertos.

Por ello, los logros alcanzados nos identifican como una empresa no sólo a la vanguardia en servicios, sino también en responsabilidad social corporativa. En [www.cruzdelosur.com.ar](http://www.cruzdelosur.com.ar) se pueden ver on line o descargar los Balances de RSE que llevamos adelante.

A continuación, presentamos tres claros ejemplos.



03

## MENSAJEROS DE LA PAZ & CRUZ DEL SUR EL DÍA SOLIDARIO DE LAS EMPRESAS

Los proyectos implementados por Mensajeros de la Paz en Argentina van desde centros comunitarios, residencias y centros de cuidado diario para niños y adolescentes, hasta residencias y centros de cuidado diario para la gente mayor. Cada uno de ellos, encarados con el compromiso y la voluntad de individuos talentosos, comercios y empresas que donan bienes, servicios, conocimiento y tiempo.

Desde finales del año 2009, nuestra compañía colabora con Mensajeros de la Paz, en distintas actividades, entre ellas el Día Solidario de las Empresas.

En el evento, las organizaciones participantes realizan distintas actividades solidarias, tanto en los hogares de Mensajeros como en otras instituciones que lo necesiten.

Este año, un taller se llevó a cabo en un Hogar de Mujeres de Longchamps (foto de arriba), provincia de Buenos Aires. Entre los objetivos que se buscaron alcanzar con esta actividad, está el de poder transmitir experiencias y herramientas para un desafío tan importante como lo es conseguir el primer empleo. Este espacio también permitió derribar algunos mitos o prejuicios que las par-

ticipantes tenían: "Creo que lo más importante fue poder compartir experiencias con las chicas, que sintieran que alguien se interesó en ellas, que las escuchó y les dio una respuesta a sus dudas. Si bien cada una carga con una mochila bastante pesada, todas demostraron una garra enorme por querer progresar", aseguró Alberto Viani, Responsable Operativo de Marketing de Cruz del Sur.

Seguimos promoviendo este tipo de vínculos con estas organizaciones que tanto aportan a la sociedad.

EN EL 2013, CDS PARTICIPÓ DEL EVENTO LLEVANDO A CABO UN TALLER DE EMPLEABILIDAD  
E INSERCIÓN LABORAL PARA MÁS DE 30 JÓVENES Y ADULTOS DE UNA ESCUELA EN FUERTE APACHE.



^ Personal de Cruz del Sur participando de la 1° Campaña de Donación de Sangre.

^ La unidad móvil de hemoterapia completamente equipada del Banco de Sangre de la Fundación Garrahan

√ Imágenes de la 1° Juntada de Tapitas en el fin del mundo a cargo de Viviana Remy.

04



# DONÁ SANGRE, DONÁ VIDA

## 1º CAMPAÑA DE SANGRE CRUZ DEL SUR JUNTO A LA FUNDACIÓN GARRAHAN

El pasado 27 de Marzo, alrededor de las 12:30 hs, ingresaba a las instalaciones de nuestro Centro de Operaciones Logísticas (COL), la Unidad Móvil de Hemoterapia del Banco de Sangre de la Fundación Garrahan. Había mucha expectativa ya que era nuestra primera experiencia, como empresa, en una iniciativa como esta.

Todo se desarrolló como esperábamos. Quiénes dijeron sí a esta solidaria propuesta en formato original y ambulante, estaban contentos por esta iniciativa que acercaba el hospital a la comunidad de CDS de forma fácil, accesible y cómoda.

El equipo médico compuesto por seis integrantes contuvo las consultas y realizó el procedimiento de forma profesional y dinámica. No faltaron las sonrisas, ni la gratificación por parte de ambas entidades. Una de las representantes del Banco de Sangre concluyó, orgulloso, que fue una gran campaña y que

estaban muy felices. Uno de nuestros integrantes, Lucas Díaz (Administrativo de Logística), nos compartió su emoción por participar, ya que el Hospital Garrahan le salvó la vida cuando tenía 4 años. Tuvo un accidente doméstico, con fractura de cráneo y un neurocirujano de la institución intervino acertadamente. Hoy puede colaborar con su aporte y contarnos su historia.

Los donantes (entre los cuales figuraban empleados, gerentes y directores) recibieron un certificado de agradecimiento junto al refrigerio correspondiente. Además, el Banco de Sangre, en sus palabras de agradecimiento indicó cuales fueron los resultados: "Se obtuvo un total de 25 bolsas de sangre, de las cuales se obtuvieron 25 unidades de glóbulos rojos, 25 unidades de plaquetas y plasma. Los glóbulos rojos se utilizan para el tratamiento de hemorragias y anemias. Las plaquetas son utilizadas en casos de

hemorragias relacionadas con falta de plaquetas y pacientes oncológicos. Su déficit es frecuente en las enfermedades malignas como leucemias y tras algunos tratamientos del cáncer. El plasma se envía a las plantas de hemoderivados para producir albúmina, útil para tratar a los pacientes con enfermedades hepáticas y quemaduras. El plasma se utiliza para elaborar concentrados específicos de proteínas, para tratar varias enfermedades como la hemofilia y otros defectos de la coagulación, inmunodeficiencias con riesgo de padecer múltiples infecciones graves y trombosis, entre otras. En nombre del Centro Regional de Hemoterapia del Hospital de Pediatría Prof. Dr. Juan P. Garrahan y fundamentalmente de cada uno de nuestros pequeños pacientes. ¡MUCHAS GRACIAS!"

Impulsados por el éxito de esta primer campaña, a mediados de Septiembre repetiremos la experiencia.

EN ESTA ACCIÓN SE OBTUVO UN TOTAL DE 25 BOLSAS DE SANGRE, DE LAS CUALES SE OBTUVIERON 25 UNIDADES DE GLÓBULOS ROJOS, 25 UNIDADES DE PLAQUETAS Y PLASMA. IMPULSADOS POR EL ÉXITO DE ESTA PRIMER CAMPAÑA, A MEDIADOS DE SEPTIEMBRE REPETIREMOS LA EXPERIENCIA.

## EL TRABAJO EN EQUIPO NUESTRO MEJOR PAPEL CDS JUNTO A LA FUNDACIÓN GARRAHAN DESDE EL "FIN DEL MUNDO"

05

Conozcamos a Viviana Remy, Coordinadora de los Programas de Reciclado de la Fundación Garrahan en la ciudad de Ushuaia y precursora de las Juntadas de papel, tapitas y llaves de bronce en la ciudad austral

**CDS Magazine!** ¿Qué te llevó a comprometerte con la Fundación Garrahan?

**VR!** Siempre me han movilizado las acciones solidarias y por razones de salud de mi hijo Gastón, he concurrido al Hospital Garrahan y comprobé la excelente atención del mismo. Cuando supe por medio de una amiga de los programas de reciclado, comencé a juntar material. Primero en la familia, luego sumando amigos y cuando quise acordarme... ¡Los medios hicieron la magia para que se convirtiera en algo que cada día suma más!

Y así seguirá creciendo, porque esto es algo que se logra por medio del amor, la solidaridad, el compromiso, mediante pilares tan importantes como ustedes, con su hermosa gente, desde Eduardo Aguirre (Gerente de CDS Ushuaia) hasta todo el personal que recibe la carga para la Fundación en Buenos Aires.

**CDS Magazine!** ¿Cómo colabora CDS con tu causa?

**VR!** Un transporte semanalmente envía carga a la Fundación Garrahan, y además me acompañan en estas juntadas masivas... ¡Saber que cuento con ustedes me llena de alegría!

**CDS Magazine!** ¿Quiénes participan de este evento?

**VR!** Siempre aclaro que es algo de los chicos para los chicos. No permití, ni permitiré que se sumen políticos a estas acciones... Si se suman, pueden hacerlo como vecinos, porque no quiero que algo solidario tenga rédito político, ¡hasta ahora lo logré!... Es complicado. Cuando se quieren enganchar en estas juntadas, yo creo que la gente se suma más porque lo hacemos entre todos. Por supuesto que tengo fieles compañeros. Primero, mi hermosa familia: Vicente (mi marido), Pablo y Gastón (mis hijos), sobrinos y ¡también muchos amigos que son incondicionales! Sin ellos, ustedes y esta hermosa comunidad no podríamos haber logrado tantas cosas buenas.

**CDS Magazine!** ¿Dónde se realizó la Juntada este año?

**VR!** Siempre trato de buscar un Jardín de Infantes

o escuela, me parecen lugares mágicos, donde docentes, porteros, padres y alumnos se suman. Esta vez lo hicimos en el Centro Actividades Alternativas para Discapacitados Ushuaia (CAAD) los días 25 y 26 de Abril. Es una institución para personas con capacidades diferentes, que además tienen una Fundación llamada "Un lugar en el Mundo". Además, confecciono siempre una nota para tránsito municipal, para poder tener el camión estacionado en un lugar privilegiado... Son los pequeños detalles a considerar para tener un gran evento.

**CDS Magazine!** ¿Algo más que quieras compartir?

**VR!** Siempre estaré agradecida a este brillante transporte, porque no podríamos llevar a cabo esta hermosa acción solidaria sin ustedes.¡¡¡¡ Una vez más GRACIAS por tanto!!!! Un cariñoso saludo a la gran familia de Cruz del Sur.

Desde Cruz del Sur fomentamos este tipo de acción que impulsa una obra que ayuda a miles de niños y familias anualmente. Felicitamos a Viviana y a sus colaboradores por esta iniciativa.

LOS DÍAS 25 Y 26 DE ABRIL, EN LA PUERTA DEL CENTRO DE ACTIVIDADES ALTERNATIVAS PARA DISCAPACITADOS DE USHUAIA (CAAD), SE INSTALÓ UN SEMI DE CDS PARA QUE SE COLOCARA EL MATERIAL RECAUDADO EN LA 1º JUNTADA DEL AÑO DE PAPEL, TAPITAS Y LLAVES DE BRONCE. UNA ACTIVIDAD SOLIDARIA QUE TUVO REPERCUSIÓN EN TODA LA COMUNIDAD Y QUE FUE ALTAMENTE EXITOSA.

## NOTICIAS CORTAS

### CERO ACCIDENTES ¡CUMPLIDO!

Les informamos que, durante el transcurso del periodo 2013, logramos reducir la siniestralidad global de la empresa en un 10 %, acompañando la tendencia de años anteriores.

En esta oportunidad, alcanzamos el índice de siniestralidad más bajo de los últimos 17 años.

Este logro no hubiese sido posible sin el apoyo de la compañía, que afirma su compromiso con la política de Seguridad, Higiene y Medio Ambiente (SHYMA) y además, gracias al profesionalismo de todo el personal que se desempeña a diario en cada sector y sucursal del país, que asume que la Responsabilidad de la Prevención de Accidentes y Siniestros es una función propia e indelegable de todos y cada una de las personas que integran nuestra empresa.

A continuación, compartimos con todos ustedes el detalle de quienes alcanzaron el objetivo: Receptoría CDS CABA, Sucursal CDS El Calafate, Sucursal CDS Esquel, Sucursal CDS Mar Del Plata, Sucursal CDS Mendoza, Sucursal CDS Perito Moreno, Sucursal CDS Pico Truncado, Sucursal CDS Puerto Madryn, Sucursal CDS Rincón de los Sauces, Sucursal CDS Rio Gallegos, Sucursal CDS San Antonio Oeste, Sucursal CDS San Martín de los Andes, Sucursal CDS San Rafael, Sucursal CDS Tucumán, Sucursal CDS Zapala, Receptoría CDS San Martín y Receptoría CDS Avellaneda.

¡Seguimos trabajando para mejorar nuestros procesos!

### NUEVO MÓDULO INTERACTIVO CDS

Seguir incorporando y actualizando herramientas para agilizar los procedimientos y las presentaciones de nuestra empresa es clave en nuestro crecimiento. Por ello, instalaremos a la brevedad en nuestra web "El Módulo Interactivo del COL" que permitirá a nuestros clientes acceder desde nuestro sitio a una visita corporativa on line. "Un pantallazo 360°" de las principales responsabilidades de las áreas más significativas de nuestro Centro de Operaciones Logísticas (COL), acompañado por imágenes que retraten las diferentes partes de la compañía y por la locución correspondiente.

El Departamento de Recursos Humanos y Marketing trabajaron junto a un proveedor específico en la elaboración de esta nueva aplicación que pronto podrá consultarse en nuestra intranet.

## 6° CONVENCIÓN CDS LA SINERGIA ENTRE NOSOTROS ES NUESTRO MEJOR RESULTADO

CDS / Recursos Humanos / 6° Convención Cruz del Sur

Los días 14 y 15 de Marzo se llevó a cabo la 6° Convención de CDS. Participaron la Dirección y autoridades del COL, además de los gerentes de todas las sucursales del Interior. Fueron jornadas dinámicas, entusiastas y de aprendizaje. Una gran oportunidad para conocernos, afianzar los procesos y continuar construyendo juntos el camino de nuestra empresa. Se armaron equipos por color para cumplir con una serie de objetivos. Cada equipo conta-

ba con un "facilitador" que los orientaba en las actividades pero no podía intervenir en el desarrollo de las consignas. Una consultora fue la responsable de la coordinación y ejecución de las actividades. Los ejes de los desafíos fueron en torno a la comunicación, el área comercial, las operaciones, la logística, etcétera.

"El compromiso, la humildad y el trabajo cotidiano hacen posible que CDS se profile día a día, como líder en el rubro!" dijo entusiasmado Armando Menghini, Presidente de CDS.



## CDS MIEMBRO DEL CACE

RSE / Relaciones Comerciales

Con orgullo, tenemos el agrado de comunicar que somos miembros de la flamante Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE). Coherentes con el crecimiento vivido por el E COMMERCE en estos últimos años y con el grado de madurez que tiene hoy este mercado, sabemos que es fundamental contar con una entidad que nos brinde asesoramiento y capacitación en este gran negocio.

Esto significa el primer paso para lograr el desarrollo de productos específicos que logre satisfacer las necesidades logística de esta pujante modalidad de venta.



## 61 ° ANIVERSARIO DE LA CICM

CDS / Relaciones Comerciales

La CICM (Cámara de la Industria y Comercio de La Matanza) nació el 5 de mayo de 1953 y, desde entonces, se convirtió en una entidad que representa al sector empresario de la industria y el comercio en todo el ámbito del partido de La Matanza. Los festejos por este nuevo año de vida se realizaron el 26 de mayo, a las 19, en la sede de la entidad con una convocatoria a toda la sociedad y sus asociados, Sergio Padrón (Gerente de Nuevos Proyectos CDS) en representación de nuestra empresa, acompañó a la Cámara en este nuevo aniversario, enfatizando el compromiso y la gestión de la entidad para con la comunidad.



# INTRIERI NEUMÁTICOS LA SATISFACCIÓN COMO CAMINO

CDS / Nuestros Clientes / Intrieri Neumáticos

Intrieri Neumáticos supo conjugar su constante y fuerte inversión en el negocio, un edificio predominante, equipamiento de última generación y una sólida alianza con la empresa Pirelli. Este camino llevó a la empresa a consolidarse y a mantenerse muy presente en el dinámico rubro automotor de la ciudad rionegrense de San Antonio Oeste.

Si bien su producto estrella es el neumático, la empresa se posicionó como una gomera moderna que resuelve todos los problemas de sus clientes,

brindándoles la tranquilidad y la capacidad de sus servicios de lubricación, reparación de llantas y tren delantero, transmisión, distribución y frenos. Además, ofrece un taller de mecánica ligera y una casa de repuestos con la cual se provee y vende al público. Distinguidos, desde siempre, por su trayectoria, atención personalizada e inversión permanente, Intrieri Neumáticos, actualmente se encuentra en un muy buen momento. Con el impulso necesario para hacer frente a la fuerte recesión (de la cual no son

ajenos) continúan apostando a que la situación se revierta en el corto plazo.

El vínculo con CDS se inició cuando Intrieri Neumáticos necesitó mejorar el servicio de transporte de su mercadería proveniente de sus proveedores ubicados en distintos puntos del país. De esta manera, Angelo Marchioni (Gerente de la sucursal local) les presentó una propuesta que después de varias charlas decidieron probar. Hoy, nuestra empresa se encarga de sus envíos que, mayoritariamente, vienen de Buenos Aires pero también de Córdoba y Rosario.

“Encontramos un precio acorde al servicio ofrecido y rapidez en la entrega. Sabemos que si cargamos la mercadería antes de las 15hs, en 24 hs la tenemos en nuestro negocio. El cuidado de la mercadería siempre fue una premisa para nosotros, y nunca tuvimos problemas por roturas o pérdidas. Además en el mismo momento que reciben la mercadería en Buenos Aires, nos están informando”, señala Adrián Intrieri, titular de la firma.

Sin lugar a dudas, un trabajo en equipo que se potencia día a día.

HOY, CRUZ DEL SUR SE ENCARGA DE NUESTROS ENVÍOS HASTA  
SAN ANTONIO OESTE, QUE MAYORITARIAMENTE VIENEN DE BUENOS AIRES  
PERO TAMBIÉN DE CÓRDOBA Y ROSARIO.

*Adrián Intrieri, Titular de Intrieri Neumáticos*



INTRIERI NEUMÁTICOS

Automovil Club Argentino y Pueyrredon  
T (02934) 430285  
intrierineumaticos@canaldig.com.ar

[www.lagomeria.com](http://www.lagomeria.com)

# FRONTERA SUR INNOVACIÓN Y CALIDAD PARA DISFRUTAR DE LA PATAGONIA

CDS / Nuestros Clientes / Frontera Sur

En la ciudad de Esquel, en el inicio del año 2002, Jose Martin y Juan Manuel Capllonch comenzaron a darle forma a su sueño de compartir su pasión por la Patagonia, la naturaleza y las actividades outdoors creando Frontera Sur, una empresa de Turismo Aventura que se inició realizando excursiones de Rafting en el Rio Corcovado. Además, durante ese invierno sumó una nueva oferta: el alquiler de equipos de ski y snowboard. En Enero del 2003 abrió sus puertas Frontera Sur EVT, una empresa de viajes y turismo que propuso una nueva forma de trabajo en la actividad turística de la zona, especializándose en ski y aventura con una misión concreta: que cada cliente descubra ese maravilloso rincón de la Patagonia, a través de experiencias únicas, personalizadas y con la más alta calidad de servicios, ya sea esquiando en familia o en una expedición en Kayak explorando algún lugar remoto.

En el año 2005, Frontera Sur obtuvo la concesión de los servicios del Centro de Ski La Hoya, el recurso turístico más importante de la región cordillerana, ubicado a 13 km de la ciudad de Esquel. Así, la empresa se consolida como una de las mayores compañías de turismo de la región

y un referente en el turismo de ski y aventura, fundamentalmente por su capacidad constante de innovar, desarrollar nuevos productos y su compromiso con la calidad y la seguridad en todas sus operaciones.

Hoy, con casi 10 años de experiencia y trabajo ininterrumpidos como concesionario de los servicios de la Escuela de Ski y el Ski Rental oficiales del CAM LA Hoya, Frontera Sur se posicionó como un referente del turismo activo de la zona, manifestando un estilo proactivo que se evidencia, por ejemplo, en la construcción del edificio de la Escuela de Ski La Hoya que llevó a cabo en el año 2007: la única inversión edilicia realizada por una empresa privada en la historia del centro de ski, marcando un punto de inflexión en la calidad de servicios del cerro.

Toda su intensa trayectoria convirtió a Frontera Sur en un sinónimo de constante innovación y calidad que se evidencia en todas sus unidades de negocio. Sus valores y compromisos se ven reflejados en el día a día de esta empresa, que sigue sumando desafíos, como el nuevo espacio que inauguró recientemente.

Ubicado en la intersección de las calles Roca y Rivadavia de la ciudad de Esquel, el local es la "nueva casa" de Frontera Sur Outdoor Shop, que desde

su inauguración en el año 2008, marcó la diferencia. Actualmente es la tienda Outdoors de referencia de la ciudad chubutense, ofreciendo las mejores marcas del mercado en indumentaria, calzado y equipamiento para los amantes de la vida al aire libre.

Este nuevo espacio se destaca por un diseño de avanzada, minimalista pero integrado al lugar geográfico, que logra combinar materiales nobles como madera de ciprés de la zona y chapa ondulada con tecnología de punta como iluminación led y carpinterías de PVC. Cuenta con detalles de trabajo artesanal en todas las aplicaciones de chapa galvanizada en corpóreos y muebles, maderas con terminaciones rústicas realizadas a mano se fusionan con modernos sistemas de exhibición de ropa y calzado aportado por las marcas de primer nivel que han colaborado con el proyecto desde el primer día como The North Face, Timberland, Merrell, Quiksilver, DC y Nike SB entre otros. Frontera Sur Outdoor Shop les ofrece a sus clientes la comodidad de más de 200 m<sup>2</sup> de exhibición de productos, en dos plantas y con una práctica forma de clasificar cada estilo, marca y actividad que sumado a la atención y el asesoramiento especializado, hacen que una simple compra se convierta en

una agradable experiencia que inspira a vivir el estilo de vida "outdoors".

Tuvimos el honor de ser elegido por Frontera Sur para participar desde sus inicios de todo su desarrollo, convirtiéndonos en parte fundamental de la operación de la empresa: hoy transportamos casi el 100% de la mercadería que comercializa este destacado cliente y que viene de grandes proveedores de Buenos Aires. Nos adaptamos a cada nuevo requerimiento: cuando Frontera Sur se especializa en ski y turismo de invierno, su estructura se multiplica x 4 en esta estación. Entonces respondimos con seguridad de entrega, que no se modifica a pesar de lo adverso del clima.

"Desde los comienzos de Frontera Sur, CDS se convirtió en un socio estratégico para el crecimiento de nuestra empresa, que en los momentos clave, previos a las temporadas, en cada obra y nuevo desafío, entiende que el soporte logístico es fundamental en la operación de la empresa" asegura José Martín Capllonch. En cuanto a las características de nuestra empresa que confirmaron la decisión de trabajar en equipo José Martín considera: "Cruz del Sur demostró en una relación de trabajo de más de 10 años su seriedad y facultad de ofrecer un servicio acorde a nuestras expectativas, con suficiente capacidad de respuesta. Pero lo que más valoramos y con lo que más nos identificamos es con las personas. Compartimos valores, formas de trabajo, atención en los detalles, dedicación y preocupación... En definitiva, buena gente trabajando para una gran empresa es una combinación muy difícil de mejorar".

Un reconocimiento que nos enorgullece y nos compromete a seguir trabajando para brindar un servicio de excelencia a la altura de Frontera Sur.

"COMPARTIMOS VALORES, FORMAS DE TRABAJO, ATENCIÓN EN LOS DETALLES, DEDICACIÓN Y PREOCUPACIÓN... EN DEFINITIVA, BUENA GENTE TRABAJANDO PARA UNA GRAN EMPRESA ES UNA COMBINACIÓN MUY DIFÍCIL DE MEJORAR"

José Martín Capllonch, Titular de Frontera Sur



FRONTERA SUR

T (02945) 45 0505  
www.fronterasur.net



# INDUSTRIAL DECKERT REFERENTE Y PROVEEDOR DE SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA

CDS / Nuestros Clientes / Industrial Deckert

En esta oportunidad, conocemos a una empresa que desde 1956, y a fuerza de capacidad, instinto comercial y seriedad, deja su propia marca en el rubro.

## CRONOLOGÍA DE LA EVOLUCIÓN

Industrial Deckert fue fundada en el año 1956 por el Sr. Pablo Deckert, quien desde el principio sentó sus sólidas bases en el compromiso, la mejora continua y la flexibilidad. Localizada desde sus orígenes en el partido de San Martín, provincia de Bs. As., comenzó dedicándose a atender las necesidades de la industria zonal, en ese entonces textiles y metalúrgicas, en su mayoría. Afianzada y considerada por su trayectoria como un proveedor integral, acompaña el crecimiento de cada uno de sus clientes que son las empresas protagonistas del desarrollo de nuestro país, provenientes de sectores industriales tan diversos como: la industria de la minería, el petróleo, la metalurgia, los servicios públicos, la alimenticia, la construcción, la automotriz, la química, petroquímica, entre muchas más. Para apoyar el desarrollo de sus nuevos negocios, Industrial Deckert fue incrementando sus recursos humanos de 3 a 40 empleados así como también su estructura edilicia que

comenzó siendo de sólo 100 mts<sup>2</sup> y hoy posee a 4500 mts<sup>2</sup> de superficie cubierta, contando con oficinas estratégicamente ubicadas.

En el año 2004, para brindar un mejor servicio y asesoramiento a los emprendimientos mineros y empresas de la zona, Industrial Deckert instaló una sucursal en la provincia de San Juan, que precedió al desarrollo de una nueva estrategia corporativa. Con esta apertura, la empresa fue trabajando su estrategia comercial definiendo procesos y procedimientos y realizando la segmentación de sus clientes, conformando un sólido equipo que comenzó a trabajar con un enfoque de inteligencia comercial.

## VALORES QUE DISTINGUEN

Todo este proceso permitió que en el presente Industrial Deckert se distinga por la calidad de sus productos, su trabajo, responsabilidad y trayectoria. Organizada en divisiones, cuenta con especialistas técnicos que brindan atención personalizada y un servicio de asesoramiento a sus clientes para la adquisición de los productos industriales que se adapten de la manera más eficiente a sus requerimientos. Industrial Deckert trabaja día a día incorporando nuevos productos, realizando capacitaciones en planta, adaptándose y adelantándose a los

cambios del mercado.

Actualmente, se encuentra en un momento de crecimiento muy importante. Posee un fuerte posicionamiento entre sus clientes, con quienes trabaja con profesionalismo y dedicación, conformando un equipo de trabajo consolidado que les permite superar cada día todas sus metas.

## DECKERT & CDS: UNA DÉCADA DE CRECIMIENTO

Desde hace aproximadamente diez años, CDS se incorporó a este importante equipo de trabajo, encargándose del transporte de mercadería para distintos clientes de Industrial Deckert que se encuentran en diferentes pun-

tos del país. Se realizan envíos desde Buenos Aires a las regiones de la Patagonia, Cuyo y NOA, así como también desde la provincia de San Juan hacia Buenos Aires.

“CDS nos ayuda a brindar un mejor servicio a nuestros clientes, ofreciendo la mejor frecuencia y una gran cantidad de destinos. Los elegimos por ser una de las empresas más importantes de transporte de la Argentina y porque su trayectoria nos da confianza y seguridad”, aseguran sus representantes.

Para nosotros es un incentivo muy importante que empresas de la capacidad y el emprendimiento de Industrial Deckert prefieran nuestros servicios para potenciar sus negocios.

“CRUZ DEL SUR NOS AYUDA A  
BRINDAR UN MEJOR SERVICIO A  
NUESTROS CLIENTES, OFRECIENDO  
LA MEJOR FRECUENCIA Y UNA  
GRAN CANTIDAD DE DESTINOS.  
LOS ELEGIMOS POR SER UNA DE LAS  
EMPRESAS MÁS IMPORTANTES DE  
TRANSPORTE DE LA ARGENTINA, Y  
PORQUE SU TRAYECTORIA NOS DA  
CONFIANZA Y SEGURIDAD”

09



### INDUSTRIAL DECKERT

consultas@e-deckert.com.ar  
www.e-deckert.com.ar

### CASA CENTRAL BUENOS AIRES

Calle 95 N° 601, Villa Lynch  
CP (1672) T (011) 4755 7115

### SUCURSAL CUYO

Arenales 2502 Oeste, Rivadavia, San Juan  
CP (5400) / T (0264) 466 0552 / 0551



## CERTIFICAMOS NUEVAMENTE EL SELLO DE CALIDAD CEDOL

CDS / Gestión de Procesos / Recertificación del Sello CEDOL

El trabajo que desarrollamos en el campo de la calidad cumple con un nuevo hito. En los últimos meses del año 2013, la consultora KPMG, realizó un profundo análisis sobre el cumplimiento de los trece principios del Sello de Calidad CEDOL, obteniendo como conclusión que nuestra empresa mantuvo e incluso mejoró su desempeño en este sentido.

Después de tres años desde la primera evaluación y de acuerdo a las normativas que regulan el sello, se realizó un relevamiento integral que incluyó áreas administrativas y operativas, tanto de Buenos Aires como de sucursales del Interior del país.

Se observaron todas aquellas políticas o actividades que se encuentran relacionados a los principios. Los resultados alcanzados superaron los del año 2010, permitiendo evidenciar mejo-

ras asociadas a las observaciones y sugerencias indicadas en aquella oportunidad. Esto asegura el valor agregado que el sello tiene para los operadores que logran la certificación.

Con este nuevo reconocimiento, afianzamos nuestra Política de Calidad, posicionándonos en la vanguardia de los operadores logísticos argentinos.

Desde el inicio del sello, se observó un paulatino y creciente interés de los clientes en conocer los alcances del mismo, lo cual afianza los objetivos que dieron su origen, posibilitando una herramienta de gestión para la mejora de los servicios.

En este camino, seguimos apostando a todas aquellas oportunidades de mejora para nuestros procesos, que permitan fortalecer permanentemente la orientación y el compromiso hacia el cliente.

LOS RESULTADOS ALCANZADOS SUPERARON LOS DEL AÑO 2010, PERMITIENDO EVIDENCIAR MEJORAS ASOCIADAS A LAS OBSERVACIONES Y SUGERENCIAS ALCANZADAS EN ESTA OPORTUNIDAD.

ESTO ASEGURA EL VALOR AGREGADO QUE EL SELLO TIENE PARA LOS OPERADORES QUE LOGRAN LA CERTIFICACIÓN.

[www.cedol.org.ar](http://www.cedol.org.ar)

10



## BUENAS PRÁCTICAS DE ALMACENAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE MEDICAMENTOS

CDS / Gestión de Procesos / Certificado ANMAT

Logramos el Certificado ANMAT (Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica) de "Buenas Prácticas de Almacenamiento, Distribución y Transporte de Medicamentos", para la operación logística de medicamentos, desarrollada en el Centro de Operaciones Logísticas (COL).

Las Buenas Prácticas utilizadas en los procesos logísticos de medicamentos permiten asegurar:

- ▶ El cumplimiento de los requerimientos regulatorios y sanitarios.
- ▶ La ejecución y verificaciones continuas que garantizan el cumplimiento de las especificaciones y requerimientos del cliente,

mediante procedimientos que aseguran el debido control en la gestión de los distintos procesos integrados.

- ▶ El aporte al control de los medicamentos, asegurando la trazabilidad de los mismos.
- ▶ El involucramiento activo del personal mediante la capacitación y entrenamiento efectivo.

Un nuevo logro que nos permite brindar confianza, sumar valor y calidad a la cadena logística, ofreciendo soluciones a las necesidades de nuestros clientes del mercado de salud humana.

[www.anmat.gov.ar](http://www.anmat.gov.ar)

# JOSÉ LUCCA E HIJOS EL PRESTIGIO QUE SE CONFECCIONA CON DEDICACIÓN Y CONSTANCIA

CDS / Nuestros Clientes / José Lucca e Hijos

En el año 1938 Don José Lucca se inició en el oficio de la sastrería en la localidad de San Antonio Oeste, en la provincia de Río Negro. Con el paso del tiempo, su reconocimiento fue creciendo y en 1951 decidió abrir una sastrería propia iniciando una de las tiendas más antiguas y prestigiosas de la zona.

Actualmente, son sus hijos Ricardo y Armando quienes están al frente de esta empresa que acompañó el progreso de la localidad, especializándose y a su vez ampliando su cartera de productos, siempre teniendo en cuenta las necesidades de sus clientes. De esta manera, ofrece una variada oferta de calzados deportivos y de vestir, ropa formal e informal y todos los accesorios para el deporte.

“El momento que vive hoy la empresa es de un leve crecimiento no dejando de lado el momento de transición que atraviesa el país”, comparte Ricardo

Lucca, representante de la firma.

El trabajo, el empeño, la dedicación en la elaboración de cada detalle sumado al compromiso puesto en la confección de cada uno de sus trajes, hicieron que esta sastrería siguiera prosperando y hoy es una importante y reconocida marca comercial. José Lucca e Hijos se destaca por la amabilidad de su personal y sus dueños y el buen trato diario hacia todos los clientes que frecuentan sus locales.

Ubicada en la zona céntrica de San Antonio Oeste, sobre la calle San Martín, brinda una amplia gama de calzado deportivo y ropa informal con la representación directa de las marcas más importantes del país.

Desde hace 16 años, por intermedio de nuestra sucursal de CDS San Antonio Oeste, somos la empresa que se encarga del transporte de la mercadería para los locales de José Lucca e Hijos. Con una frecuencia de dos

veces por día y proveniente de varios puntos del país (especialmente de Buenos Aires), Ricardo Lucca confirma: “Decidimos trabajar con Cruz del Sur por la rapidez en las entregas de las mercaderías y el buen trato del

personal del transporte”.

Seguimos apostando al trabajo en equipo, la confianza y la responsabilidad recíprocas para seguir forjando una sólida alianza comercial, como en este caso.



JOSÉ LUCCA E HIJOS

San Martín 756, San Antonio Oeste, Río Negro  
T (02934) 421 010 / 421 381

## EVENTOS & ACCIONES

### CDS PRESENTE EN LA CARRERA CERRO ABAJO: CARRERA DE DESCENSO

01 / 02

Los días 18,19 y 20 de abril, se desarrolló "Cerro Abajo", una competencia ciclística denominada carrera de descenso, en el cerro Perito Moreno en la ciudad rionegrina de El Bolsón. Mediante la gestión de CDS El Bolsón, estuvimos presente en la jornada, que se concretó en una nueva pista, convirtiéndose en una de las propuestas deportivas y turísticas más importantes programadas para esa fecha.

>



01



02



03



04

### 6º CONVENCION DE CDS MEJORAR LOS PROCESOS ES UN TRABAJO DE TODOS

03 / 04 / 05 / 06 / 07

Con el fin de engranar y afianzar los procesos que nos permiten alcanzar óptimos resultados, la gerencia de Recursos Humanos con la colaboración de distintas áreas de la empresa, llevó a cabo el encuentro entre los responsables de las sucursales e integrantes del COL (ver nota página 6).

>



05



06



07

### 1º CAMPAÑA DE DONACIÓN DE SANGRE JUNTO A BANCO DE SANGRE

08 / 09 / 10

Seguimos compartiendo imágenes de lo que fue nuestra primera experiencia en el COL en estas campañas. Desde hace varios meses, organizamos esta experiencia para que todo saliera tal cual lo esperábamos. En septiembre repetiremos la acción solidaria.

>



08



09



10

# E-COMMERCE EL AUQUE DEL MERCADO VIRTUAL

CDS / Marketing / Actualidad y nuevos negocios

Indudablemente, la logística es un aliado estratégico clave para el comercio electrónico. Durante el año 2013, dicha modalidad creció un 48,5% respecto al año anterior. Esta cifra surge del relevamiento anual que realiza la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) encargado a la consultora Prince Consulting. Es por eso que, los proveedores logísticos, comenzaron a cubrir las nuevas necesidades focalizadas en este pujante mercado.

Ya nadie puede negar la influencia del e-commerce en nuestros hábitos de compras y su crecimiento sostenido durante los últimos años en Argentina. La logística se convirtió en un elemento clave en el negocio on line y consecuentemente, una herramienta de Marketing y fidelización de clientes. Resulta claro entonces, el desafío y el abanico de posibilidades que este crecimiento ofrece al desarrollo del rubro. El auge del comercio electrónico au-

menta año tras año y toda empresa que no participe del mismo se está perdiendo un negocio interesante. El aumento de la oferta gracias al ingreso de grandes empresas, Pymes y emprendedores que inician su negocio a través del canal de venta virtual, y la mayor percepción de confianza y seguridad de esta forma de comercializar, son otros de los factores que impulsan el desarrollo de este negocio.

## LOS FACTORES QUE FAVORECIERON EL CRECIMIENTO

Varios elementos son los que se conjugaron en los últimos años para sustentar el fuerte crecimiento del comercio electrónico. Entre ellos se destacan:

- ▶ El continuo crecimiento del número total de usuarios de Internet en el país: de 7,6 millones

de usuarios en 2004 a 31,9 millones a fin de 2013.

- ▶ El crecimiento sostenido de la proporción de usuarios de Internet que realizan compras en línea: de un 10% aproximado en 2001 al 38,8% en 2013, año en el que supera los 12 millones de personas.
- ▶ Un fuerte incremento de la variedad de rubros, productos y servicios ofrecidos. Asimismo, el aumento en la cantidad de artículos comercializados en línea. Por ejemplo, en el rubro de indumentaria y accesorios de vestir, en los dos últimos años se incorporaron numerosas y reconocidas marcas a esta modalidad de venta y surgieron diversos marketplaces (multimarcas).

Importante aumento de las conexiones de internet: de 130 mil conexiones en 2001 a 6,6 millones de banda ancha fija paga en 2012.

- ▶ Crecieron exponencialmente las conexiones de Banda Ancha móvil alcanzando los 16 millones al finalizar 2013. Adicionalmente, se desarrollaron los accesos semi-públicos (WiFi en bares, hoteles, etc.) y otras modalidades de conexión privada y/o pública, gratuita u onerosa.
- ▶ La mejora en la confianza y percepción de seguridad de las transacciones por parte de los usuarios de Internet, así como de la satisfacción con las operaciones realizadas y con esta modalidad de compra.
- ▶ Durante el año 2013 y también

LA LOGÍSTICA ES UN ALIADO ESTRATÉGICO CLAVE PARA EL COMERCIO ELECTRÓNICO. DURANTE EL AÑO 2013, DICHA MODALIDAD CRECIÓ UN 48,5% RESPECTO AL AÑO ANTERIOR (...) ES POR ESO QUE, LOS PROVEEDORES LOGÍSTICOS, COMENZARON A CUBRIR LAS NUEVAS NECESIDADES FOCALIZADAS EN ESTE PUJANTE MERCADO.



## “EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN ARGENTINA SIGUE CRECIENDO A TASAS MUY IMPORTANTES, ALCANZANDO UN CRECIMIENTO EN PESOS MAYOR AL 48 % Y VENTAS POR 24.800 MILLONES DE PESOS.”

Patricia Jebsen, Presidente de CACE

- parte de 2014, continuó el efecto de los planes de cuotas sin interés y atractivos descuentos.
- ▶ Mejoró la seguridad implementada por los sitios de la oferta sectorial, pero sobre todo aumentó la confianza de los usuarios en esta seguridad por efecto positivo de la curva de experiencia y contagio.
- ▶ En los últimos dos años, se incrementó la bancarización en más de un 16% así como el parque de tarjeta/habientes en más del 15%.
- ▶ La movilidad. Un impresionante crecimiento de los dispositivos móviles (tablets y smartphones) y de la banda ancha o conectividad móvil que amplía los lugares y momentos de uso de internet y de las aplicaciones y servicios.
- ▶ Aumento de los usos y consumos lúdicos. Ingreso de nuevos usuarios de niveles socioeconómicos medios / bajos.

Se consolidó el efecto de las innovaciones en los servicios de los medios de pago y de las empresas de logística. Por ejemplo, el retiro en sucursal local.

La profesionalización del sector. Hoy existen demandas de recursos capacitados y en la medida que se realicen actividades de entrenamiento, el mercado podrá desarrollarse y las empresas realizarán su gestión de manera más rentable.

Según los resultados del estudio, el comercio electrónico alcanzó en 2013 ventas por 24.800 millones de pesos (excluyendo IVA), 23.000 millones bajo la modalidad empresa a consumidor (Business to consumer o B2C) y 1.800 millones en operaciones entre consumidores (Consumer to consumer o C2C). Los compradores en línea en 2013, llegaron a representar el 38,8 % de los usuarios de Internet (más de

12 millones de personas). Un dato complementario de la relevancia de Internet en el comercio es que, además de las operaciones que se realizan enteramente en línea, más de un 73,4% de los usuarios de Internet consultan regularmente en la web para analizar sus opciones de compra en el mundo físico, tomando en muchos casos la decisión de compra del producto o servicio y del proveedor en línea, aunque efectúe la compra posteriormente en un establecimiento físico.

“El comercio electrónico en Argentina sigue creciendo a tasas muy importantes alcanzando un crecimiento en pesos mayor al 48 % y ventas por 24.800 millones de pesos. El efecto total, directo e indirecto, de Internet en la actividad comercial del país es del orden de un 18,1% del PBI nacional. Además, se calcula que entre personal directo empleado por las empresas de este sector para esta actividad de venta en línea y el personal de los revendedores en línea minoristas y actividades afines, el empleo sectorial es de aproxi-

madamente 130.000 personas, es decir un 0,7 % de la Población Económicamente Activa”, afirmó Patricia Jebsen, Presidente de CACE (Cámara Argentina de Comercio Electrónico).

### CDS Y EL NUEVO PANORAMA VIRTUAL

Ante este escenario que plantea el mercado virtual, en Cruz del Sur entendemos que, como proveedores de soluciones de transporte y logística, debemos acompañar el desarrollo del e-commerce aplicando nuestro know how para brindar propuestas de entrega cada vez más flexibles y adaptadas a las preferencias de cada uno de los clientes. Por ello, la importancia de contar con una buena interrelación con nuestros clientes que realizan ventas on line, nos permite analizar sus necesidades para que coincidan con las soluciones ofrecidas, generadas a través de una óptima integración de los sistemas de información de ambos, garantizando así el perfecto acoplamiento.

## 8 ° EDICIÓN DEL SEMINARIO INTERNACIONAL DE MANAGEMENT LOGÍSTICO 2014

por *Diego Bonetti*,  
Analista Comercial de Cruz del Sur Buenos Aires

CDS / Eventos / 8° Seminario Internacional de Management 2014

Este prestigioso evento anual, se desempeña en un marco apto para la fluidez de las relaciones empresariales y la capacitación profesional, coronado por una excelente ubicación geográfica y el sello distintivo que otorga el Hipódromo de San Isidro.

Los integrantes de Cruz del Sur pudimos interactuar con Gerentes, Coordinadores y Jefes de Logística, Operaciones, Supply Chain, Compras, Abastecimiento, Planeamiento, Comercial, Marketing, Producción, Transporte, Comercio Exterior, Encargados de Cadena de Suministro, generando y afianzando vínculos empresariales.

Hoy, se torna fundamental la inserción e interacción de nuestros recursos para comprender y estar un paso adelante de los frecuentes cambios con los que nos toca convivir. Es indispensable entender la complejidad del entorno global de los negocios, contando con profesionales que conozcan las variables cambiantes de las operaciones logísticas, ya que los ejecutivos necesitan mantenerse actualizados para ser competitivos.

El Seminario de Management Logístico reúne en su agenda, los temas más demandados por el rubro, que son presentados por especialistas de

renombrado internacional.

Este evento es un punto de reunión, debate, networking e intercambio de información muy valiosa. La apertura del ciclo de conferencias la hizo Rick D. Blasgen, Presidente de CSCMP (Council of Supply Chain Management Professionals). Su disertación se basó en la importancia de la Supply Chain Management, sobre las tendencias alrededor del mundo y acerca de cómo las cadenas globales pueden conducir los cambios. También se discutió sobre los talentos dentro del campo y qué se debería hacer dado el contexto económico actual. Además, se mencionaron los costos totales logísticos (y sus magnitudes) en varios países o continentes, el impacto estratégico que la Supply Chain tiene en la performance de la compañía y en su economía y respecto a cómo los profesionales generan ingresos en lugar de controlar los costos. Se expusieron estrategias de redes y demografía del consumidor; se mencionaron la expansión del canal de Panamá, los riesgos del management, la sustentabilidad y las incidencias para el futuro de la cadena.

Luego de un pequeño receso, una mesa redonda conformada por profesionales de Latinoamérica,

Argentina, Brasil y Chile abordó la realidad logística desde las diferentes idiosincrasias y culturas, que se tituló: “Logística en el Cono Sur: actualidad y escenarios futuros”.

Luego, Matías Enz (Investigador Académico en The Global Supply Chain Forum, Fisher College of Business, The Ohio State University), se refirió principalmente al incremento de la tercerización de negocios.

Como cierre del evento, concluyó con el ciclo Darryl Judd (Chief Operating Officer y Managing Director Asia, en Logistics Executive Group) quien mencionó la importancia de la cadena de suministro y del liderazgo logístico ejecutivo en las economías de mercados emergentes, entre ellas la Argentina.

La entrega de certificados fue el corolario del evento. En representación de CDS, integrantes de los Departamentos Comercial y de nuestra División Logística, estuvieron presentes en este importante encuentro. A saber: Diego Trupia (Gerente Comercial), Diego Bonetti (Analista Comercial), Daniel Reinaldo (Ejecutivo de Cuentas), Sergio Padrón (Gerente de Nuevos Proyectos) y Pablo Duarte (Gerente de Logística).

# CUANDO LAS INCLEMENCIAS DEL TIEMPO PONEN EN EVIDENCIA QUIÉNES Y CÓMO SOMOS

*CDS / Actualidad / Los imponderables climáticos  
y la capacidad de resolución y adaptación de CDS*



15

La capacidad de adaptación es lo que determina la permanencia de una empresa en el mercado, donde la rapidez de respuesta a los cambios y los imprevistos es fundamental.

Las empresas de éxito son aquellas que mejor se adaptan a un entorno en continuo cambio, sin importar si estos cambios son económicos, sociales o climáticos. Aquellas que desarrollan y mantienen ventajas competitivas tienden a caracterizarse por su capacidad de previsión: una postura informada con una sólida cultura refleja la habilidad de responder a este tipo de circunstancias.

A lo largo de nuestra trayectoria, tuvimos que sortear distintas situaciones (económicas y sociales), que nos permitieron aprender y anticiparnos a los cambios, a no perder la calma ante un imprevisto y a potenciar nuestra capacidad de respuesta.

En los últimos años, las inclemencias del clima afectaron a distintas zonas del país. Inundaciones, erupciones de volcanes, tormentas de nieve, son algunos ejemplos de estas situaciones que nos permitieron

demostrar y evaluar nuestras capacidades.

Porque si bien los adelantos tecnológicos y las fuentes de información hoy también nos permiten prever el estado del clima, muchas veces las situaciones creadas por las lluvias, la nieve, el viento o las cenizas superan lo esperado, obligando a tomar decisiones sobre la marcha. Veamos algunos ejemplos:

## RESURGIR DE LAS CENIZAS

En el año 2011 comenzó la erupción del cordón volcánico Caulle / Puyehue, que afectó a distintas localidades de la Patagonia. Entonces debimos actuar con decisión y destreza asumiendo como empresa un compromiso con nuestros clientes y con las comunidades perjudicadas. No sólo colaborando con el transporte de donaciones, sino también esforzándonos en mantener nuestros servicios en las sucursales de la zona para mantenerlos conectados con el resto del país.

Villa la Angostura, la ciudad argentina más próxima al volcán, fue la más afectada por la acumulación de cenizas (unos 30 centímetros) y por la falta de servicios básicos como el agua y la electricidad en algunos barrios. Esta situación nos planteó un objetivo de colaboración en el que pusimos en práctica valores como el compromiso, la solidaridad y el trabajo en equipo.

Con el esfuerzo de todos los integrantes de las sucursales de Bariloche y Villa La Angostura, logramos trabajar todos los días, tratando siempre de mantener la calidad del servicio que nos caracteriza. Así, sin cortar la frecuencia, brindar a todos nuestros clientes la mejor prestación, vinculándolos con el resto del país. Establecimos una comunicación fluida y permanente entre nuestra sede damnificada y el resto de la red de sucursales de Cruz del Sur, meta harto difícil de cumplir: por momentos no hubo teléfono ni Internet, también se bloquearon los caminos, imposibilitando el tránsito por las calles.

Hoy, con satisfacción, somos parte del resurgimiento



^ El último temporal en Puerto Madryn hizo estragos en la ciudad.

∨ El invierno, la nieve y su influencia en las rutas patagónicas.



de Villa La Angostura y estamos orgullosos de seguir fortaleciendo día a día los lazos con su comunidad.

### CUANDO LA NIEVE LO CUBRE TODO

A mediados del mes de junio de 2012, la ciudad de Ushuaia y la comuna de Tolhuin, en el extremo sur de nuestro país, fueron azotadas por fuertes temporales de nieve. Se estima que en dos semanas cayó en la ciudad la misma cantidad de nieve que durante todo el invierno de 2011, lo que obligó a suspender las clases y dictar asueto administrativo para disminuir el riesgo latente de accidentes de tránsito debidos al mal estado de las vías de circulación. En este contexto, el equipo de Cruz del Sur Ushuaia debió enfrentar las inclemencias del tiempo y seguir desarrollando su trabajo diario, cumpliendo con cada uno de sus clientes.

Comunicándose permanente con autoridades de Defensa Civil y directivos de transporte de la provincia y siguiendo las tareas de despeje y limpieza que la Municipalidad realizaba para obtener la mayor performance de entrega posible, la sucursal pudo continuar trabajando. No fue sencillo, pero lo logramos. La comprensión de nuestros clientes fue absoluta.

Importante y muy valioso fue el trabajo de todo el equipo de Cruz del Sur Ushuaia que, a pesar de las dificultades para poder llegar a sus puestos de trabajo, pudieron abrir la sucursal y sostener las actividades.

### CONTRA VIENTO Y MAREA

Durante el pasado mes de Abril, la región patagónica nuevamente fue azotada sufriendo un intenso temporal de lluvia que generó importantes inundaciones y muchos inconvenientes. Tal fue la fuerza de la naturaleza, que nuestras sucursales de Puerto Madryn, Neuquén y Trelew se vieron imposibilitadas de operar con normalidad durante varios días porque calles y depósitos quedaron bajo el agua. Fue una situación inusual que no nos permitió cumplir con descargas y entregas normalmente, pero que, gracias a la organización y al poder de respuesta de los equipos intervinientes se regularizó rápidamente.

Debido a la crecida del río, se cortó la Ruta Nacional N°3 ya que el puente ubicado en el KM 1307 se vio afectado considerablemente y tuvo que ser reemplazado. Por este motivo, debimos buscar prontamente una alternativa y se resolvió enviar los camiones por la cordillera, agregando al recorrido 1200 km más. Por suerte, el puente fue reemplazado a la brevedad pero la situación permitió demostrar, una vez más, nuestra capacidad de respuesta.

### ASÍ ES CRUZ DEL SUR

Sin lugar a dudas, en cada uno de estos ejemplos quedan expuestos varios de los valores y atributos que nos posibilitaron, a lo largo de toda nuestra trayectoria, convertirnos en una empresa referente en el rubro con una marca reconocida, que forma parte de la idiosincrasia de la Patagonia y de todo el país.

Estas situaciones revelan que es parte de nuestra esencia estar siempre en constante movimiento: escuchando, analizando y actuando. Adaptándonos a las exigencias de los tiempos actuales con dedicación y trabajo en equipo, brindando respuestas integrales. Nuestra trayectoria se construyó sobre bases muy sólidas y objetivos muy claros. También sobre un arduo trabajo recorriendo muchísimos kilómetros sobre rutas de ripio, con nieve, lluvia y viento. Y siempre con las mismas metas: estar cerca de quienes nos eligen. Acortando distancias, uniendo ciudades, pueblos y personas. Así somos en Cruz del Sur.

# “LIMANDO ASPEREZAS” JUNTO ABRASIVOS ARGENTINOS Y CEDOL

CDS / Comercial & Marketing / Un caso exitoso de tercerización logística

Mediante la publicación de nuestro caso titulado “Limando asperezas”, evidenciamos las ventajas de la alianza estratégica que supone la tercerización de las operaciones logísticas. El “6° Encuentro de Intercambio profesional; desarrollo logístico y Oportunidades de Negocios” fue todo un éxito entre colegas y el ente organizador.

El miércoles 23 de Abril, en la Universidad Católica Argentina, Puerto Madero, Buenos Aires, se llevó a cabo el encuentro organizado por CEDOL. Durante la exposición del Módulo 1 “Logística por Especialistas: Tercerizaciones Exitosas” se presentó un libro con casos exitosos de los grandes operadores logísticos del país que evidencian las ventajas de tercerizar y Cruz del Sur no dudó en prestar su participación.

Durante la primera parte del encuentro, Carlos Musante, Director Técnico de CEDOL, indicó: “En la publicación que lanzamos hoy, lo que buscamos es

el resultado obtenido mediante experiencias exitosas detectadas en el mercado, en las relaciones entre generador de carga y operadores logísticos”. Además, Musante coordinó el panel donde se presentaron cuatro de las experiencias exitosas.

Por ello, representantes de los departamentos de Marketing y Comercial, encararon esta labor y generaron la presentación del caso denominado “Limando asperezas”, el cual mostraba el recorrido cronológico que realizó el cliente Abrasivos Argentinos conjuntamente con Cruz del Sur, cuyo resultado fue la maximización de sus operaciones, y consecuentemente su crecimiento empresarial.

Más tarde, Jorge López presidente de la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (CEDOL), fue el encargado de otorgar una placa conmemorativa a la personalidad logística del año, en esta oportunidad, a Claudio Álvarez Canale,

ex protesorero de CEDOL y presidente de Zarcam, fallecido el año pasado. La placa la recibió su hijo Matías Álvarez Canale. En su nombre, la entidad entregó una donación a la organización no gubernamental “El Arranque”, dedicada a la atención de adolescentes en situación de riesgo.

La segunda parte del encuentro consistió en el módulo “La logística, clave para mejorar la competitividad en la globalización”, a cargo de Ricardo Ernst, profesor de operaciones y logística global y ex vicedecano de la Universidad de Georgetown. Quién se refirió a cómo la logística puede contribuir a mejorar la competitividad en un contexto de globalización, en la que América Latina todavía se encuentra ausente, teniendo en cuenta que apenas representa el 4 por ciento de las exportaciones globales.

En ese sentido, según el experto, la característica central de la globali-

zación es que no subsidia ineficiencias. En consecuencia, la única alternativa posible es ser competitivos, para lo cual es preciso pasar a una economía de eficiencia e incluso a una de innovación, etapa por la que transita nuestro país.

Al respecto, el catedrático planteó durante la jornada, una serie de desafíos y de posibles soluciones con intervención de la logística. En el primer caso, propuso que los operadores se transformen en socios de sus clientes en pos de agregar valor. “La transacción no puede ser el centro de medición de lo que hace el operador. Ésa es una visión equivocada, porque la competencia ya no es más de mi compañía contra la tuya sino de mi cadena de abastecimiento contra la tuya”.

Otro de los desafíos que mencionó es el de “producir donde sea para vender en todas partes”. Al respecto, puso como ejemplo que Apple rota el





**“LA CARACTERÍSTICA CENTRAL DE LA GLOBALIZACIÓN ES QUE NO SUBSIDIA INEFICIENCIAS. EN CONSECUENCIA, LA ÚNICA ALTERNATIVA POSIBLE ES SER COMPETITIVOS, PARA LO CUAL ES PRECISO PASAR A UNA ECONOMÍA DE EFICIENCIA E INCLUSO A UNA DE INNOVACIÓN, ETAPA POR LA QUE TRANSITA NUESTRO PAÍS (...) EL DESAFÍO CONSISTE EN QUE LOS PROVEEDORES LOGÍSTICOS SE TRANSFORMEN EN SOCIOS DE SUS CLIENTES EN POS DE AGREGAR VALOR A SUS OPERACIONES”**

*Ricardo Ernst*

*Profesor de Operaciones y Logística Global  
/ ex Vicedecano de la Universidad de Georgetown*

18

inventario un promedio de 80 veces y cuenta con stocks promedio inferiores a la semana. También mencionó, como no podría ser de otra manera, a la infraestructura como uno de los principales desafíos. En ese sentido, observó que la Argentina regala un hándicap no menor al 18 por ciento de los costos logísticos a raíz de su pobre desempeño al respecto.

Como eventuales soluciones, mencionó la necesidad de abordar la cuestión desde la perspectiva de la gestión de la cadena de abastecimiento, capaz de diferenciar a los líderes, con entregas costo / eficientes y flexibles, tecnología de vanguardia y asociada a entender qué quiere cada cliente, para brindarle rendimientos hasta 70% mayores. Para completar, sostuvo que es preciso “desarrollar una estrategia efectiva, definir claramente las expectativas, establecer un buen contrato con cláusulas de salida, medir el desempeño y comunicar los resultados, y finalmente ser buen socio de los clientes, en la medida que se agrega valor”.

El evento se llevó a cabo de forma distendida y cordial, con la participación de

los diferentes proveedores logísticos, sus clientes y la cámara. Fue una gran oportunidad para afianzar los procesos, evidenciar las ventajas de la tercerización y continuar promoviendo acciones que permitan el crecimiento recíproco de los actores involucrados en las operaciones. Y seguir aprendiendo.

**CDS & ABRASIVOS ARGENTINOS:  
RESEÑA CRONOLÓGICA DEL ÉXITO**

A continuación, un breve informe sobre el caso que presentó CDS denominado “Limando asperezas” para la publicación del libro. Agradecemos especialmente a Daniel Reinaldo (Ejecutivo de Cuentas de CDS), Martín Aguirre (Supervisor de Logística CDS), Juan Fratangelo (Encargado de Receptoría CABA), quienes aportaron su testimonio y experiencia para la confección del caso, a cargo de María de los Angeles Kruk (Departamento de Marketing).

“En Mayo de 1998, Abrasivos Argentinos (AA), a partir de la necesidad de mejorar el reparto de su mercadería,

sobre todo en Capital y Gran Buenos Aires, decidió tercerizar este servicio a todo el país. Teniendo en cuenta que el operador logístico sería la cara visible de la empresa ante sus clientes y debía garantizar un adecuado y óptimo servicio al consumidor, AA eligió a CDS por considerar que podía estar a la altura sus exigencias.

CDS comenzó encargándose sólo de los repartos y la distribución, mientras AA armaba los pedidos y los remitos. “Al principio no fue fácil. Nunca antes se había trabajado con un proveedor logístico, se tuvo que ceder en algunas instancias que, finalmente favorecieron el progreso en un nivel global”, aseguraron los representantes de AA. Comenzó así, una alianza de estrategia y calidad que potenció el valor agregado de ambas compañías marcando un diferencial en su operatoria. A medida que el feedback entre ambas empresas aumentaba y las asperezas se limaban, AA fue delegando más tareas y luego de tercerizar el reparto, se sumaron el almacenamiento y la preparación, en este caso por falta de espacio. La

empresa pasó a tener una frecuencia diaria en Capital y G.B.A. y una mejora sustancial en el interior: de los 30 remitos diarios que se despachaban por día en el comienzo de la relación comercial, hoy son 150 los que avalan este movimiento ascendente.

Cuando CDS se mudó al Mercado Central en el año 2001, AA fue uno de los primeros clientes que se trasladó con su proveedor ya que necesitaba más espacio porque la producción y la mercadería excedían lo contemplado hasta entonces. De esta manera, CDS comenzó a realizar no sólo un trabajo logístico, sino también una labor administrativa con respecto a los remitos. También, CDS acompañó a AA en su transición de empresa nacional familiar a integrar una multinacional, adecuándose a normas internacionales, cambios en el sistema de facturación, entre otros.

Hoy por hoy, es así como AA junto a CDS siguen recorriendo un camino donde ambos van evolucionando apoyándose en el entendimiento, la flexibilidad y el compromiso mutuo.”

# 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

##### 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

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-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-choecheoel

@cruzdelsur.com

##### El Bolsón

Ruta 40 Acceso Norte

Km. 1917,7 / CP (8430)

T/F (0294) 449 1749

info-elbolson@cruzdelsur.com

##### General Roca

Chula Vista 1646

(esq. San Juan)

CP (8332)

T/F (0298) 443 3727 / 32

info-generalroca

@cruzdelsur.com

##### Ingeniero Jacobacci

12 de Octubre 669

CP (8418)

T/F (02940) 43 3067

info-jacobacci

twitter  
@cruzdelsurarg

LinkedIn  
Cruz del Sur

facebook  
cruzdelsurarg



www.cruzdelsur.com.ar



## LA CONFIANZA DE NUESTROS CLIENTES ES NUESTRO MEJOR RESULTADO.

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

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

 **CRUZ DEL SUR**