

Nº
14
Año
03

CRUZ DEL SUR

MAGAZINE DEPARTAMENTO DE MARKETING
CRUZ DEL SUR

LinkedIn
Cruz del Sur

twitter
@cruzdelsurarg

facebook
cruzdelsurarg



VACA MUERTA

EL GRAN DESAFÍO DE LA PATAGONIA

ANALIZAMOS EL MEGAPROYECTO "VACA MUERTA", LA EXPLOTACIÓN DE YACIMIENTOS NO CONVENCIONALES Y CÓMO NUESTROS SERVICIOS SE INCORPORAN A DICHO DESAFÍO



pg
03
> CDS LA PLATA
NUEVA SUCURSAL



pg
09
> IT HERRAMIENTAS
Y SERVICIOS SRL
NUESTROS CLIENTES

pg. **05** >
NUEVOS PROYECTOS
¿QUE ES EL YACIMIENTO
VACA MUERTA?

CDS MAG ES UNA PUBLICACIÓN DE CRUZ DEL SUR
Diciembre 2014 / Nº 014 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.

Nº

14

Año

03

pg. 03
SUMAMOS UNA NUEVA
SUCURSAL EN LA PLATA
RED DE SUCURSALES

pg. 04
CDS CÓRDOBA AMPLIACIÓN
OFICINAS ADMINISTRATIVAS

CDS SAN JUAN NUEVAS INSTALACIONES
RED DE SUCURSALES

pg. 05
VACA MUERTA: EL GRAN
DESAFÍO DE LA PATAGONIA
NUEVOS PROYECTOS

pg. 13
SIPANEL EN PLENA EXPANSIÓN
NUESTROS CLIENTES

pg. 14
GALERÍA DE IMÁGENES
EVENTOS & ACCIONES

pg. 15
FARMACIA CENTRAL:
COMPROMISO Y DEDICACIÓN
CON CADA UNO DE SUS CLIENTES
NUESTROS CLIENTES

pg. 16
E-COMMERCE: EL GRAN IMPULSO
DE ESTA MODALIDAD DE COMERCIO
MARKETING

pg. 17
RSE EN CRUZ DEL SUR
UN CAMINO LLENO DE SATISFACCIONES
RSE EN CRUZ DEL SUR

V

pg.

09

IT - HERRAMIENTAS
Y SERVICIOS SRL:
CUANDO LAS EMPRESAS
SE PONEN AL SERVICIO
DEL DESARROLLO
NUESTROS CLIENTES

Desde 1995 brindando soluciones
para la industria del petróleo y el gas.

CDS MAGAZINE

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

Diciembre 2014
Edición Nº 014 / Año 03
Tirada 10.000 ejemplares

www.cruzdelsur.com.ar

por **Mariela Menghini**
Directora de Marketing

Para cerrar el 2014, nos pareció importante compartir en esta edición de CDS MAGAZINE, una instantánea que demuestre cómo despedimos un año y recibimos otro en CDS: con grandes proyectos.

Es por eso que decidimos realizar una edición extraordinaria donde el proyecto Vaca Muerta posee un lugar destacado, donde se resume nuestra postura. Dada la relevancia de este proyecto en el país y nuestros primeros pasos con respecto al mismo, lo tomamos como ejemplo de nuestros propósitos. Así, les mostramos de qué se trata este gran emprendimiento, cómo uno de nuestros clientes lo abordó y el aporte de CDS a través de su gestión y atención personalizada.

Además, aprovechamos para presentar otro acción que nos llena de orgullo: la apertura de una nueva sucursal en la ciudad de La Plata. Una evidencia más de nuestra vocación de servicio, desarrollo y liderazgo.

Y como siempre, acercamos nuestra agenda de eventos y acontecimientos corporativos, así como también nuestras participaciones consolidadas de RSE, que se destacan por su compromiso ya sea con la comunidad, con el medio ambiente o con los valores que pregonan.

Como corolario de este 2014, es fundamental aprovechar la ocasión para los reconocimientos. Queremos agradecer a todos nuestros clientes que consolidan su negocio gracias a la tercerización de sus operaciones y la confianza que depositan en nuestro servicio cotidianamente.

Gracias también a todos nuestros colaboradores que se extienden a lo largo y ancho de la geografía nacional y que hacen que esta empresa crezca y se fortalezca en un rubro cada vez más exigente.

Y es así cómo recibiremos los desafíos del nuevo año, entendiendo la complejidad del escenario que nos convoca, asumiendo nuestra responsabilidad y rol activo, y promoviendo un trabajo integral con todos los componentes de la cadena de valor.

Deseamos que en el inminente 2015, todos nuestros negocios se aúnen comprometidamente y que logren lo mejor de sí mismos.

Brindamos junto a todos ustedes por un año pleno de motivaciones personales y valores compartidos.

STAFF

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



PARTICIPACIONES ESPECIALES Jorge Montes (Gerente CDS Neuquén), Jorge Vivas (Responsable Comercial CDS Córdoba), Mario Celli (Gerente CDS San Juan Servicios Mineros), Marcelo Galván (Gerente de Ventas Interior), Horacio Viglione (Gerente de Ventas Exterior), Luis Latour (Gerente Comercial CDS Mendoza), Fabian Sena (Gerente CDS Mendoza), Javier Wehncke (Gerente CDS San Martín de los Andes), Sergio Padrón (Gerente de Nuevos Proyectos), Luis Rivero (Gerente de Control de Gestión), Adrián Ledda (Gerente CDS San Rafael), Marisa Boscaroli (Analista de RRHH), Roberto Lagos (Gerente de CDS General Roca), Enrique Ruiz (Gerente CDS Puerto Madryn), Mariano Borysiuk (Gerente CDS Bariloche), Elena Lobo (CDS Tucumán) y Pablo Deniz (CDS Almacén de Pallets).

AGRADECIMIENTOS Pablo Rozada (SIPANEL), Lucía Attili (Empatía Comunicación S.A.), Nestor David Vilchez (IT - Herramientas y Servicios SRL), Anabella Basílico (Farmacia Central), Pablo Lechuga (Fundación Garrahan), Gabriela Snaidas (Banco de Sangre Hospital Garrahan), Jorge Alberto Rodríguez Correa (Patagonia Sur Libros), Mario Alfredo Pazos (Patagonia Sur Libros), Adriana Miranda (Movimiento Cavihaue) y Grisel Tobalina (Escuela Rural Los Graneros).

SUMAMOS UNA NUEVA SUCURSAL EN LA PLATA

CON CASI 400 M2, CDS LA PLATA TENDRÁ UNA COMUNICACIÓN DIARIA CON EL CENTRO DE OPERACIONES LOGÍSTICAS DEL MERCADO CENTRAL, GARANTIZANDO UNA RÁPIDA CONEXIÓN CON LA RED DE TRANSPORTE TERRESTRE Y AÉREO A NIVEL NACIONAL.

CDS / Red de Sucursales / Apertura de CDS La Plata

Una nueva sucursal en la capital de la provincia de Buenos Aires para vincular todos los destinos del país y acortar todas tus distancias. Con todas las ventajas consolidadas de nuestro servicio, CDS La Plata es la nueva apuesta que se suma a nuestra Red de Sucursales.

¡AHORA TAMBIÉN EN LA CAPITAL DE BUENOS AIRES!

En el mes de diciembre, inauguramos una nueva sucursal en La Plata, capital de la provincia de Buenos Aires. El objetivo consiste en acercar todos sus servicios a la comunidad, acortando las distancias y acercando todos los destinos, en el marco de la estrategia de expansión que impulsa nuestra compañía.

“Además de responder al Plan Estratégico de Desarrollo de CDS, la apertura de la Sucursal CDS La Plata significa vocación de servicio a los clientes, crecimiento y liderazgo”, afirma con convicción Sergio Padrón, Gerente de Nuevos Proyectos CDS. CDS La Plata está ubicada en: Calle 122 N° 414 (en

tre 40 y 41), y sus teléfonos y email de contacto son: info-laplata@cruzdel-sur.com / Teléfonos (0221) 421 5204 / 5208, respectivamente.

“El nuevo almacén ocupa un amplio site de casi 400 m² que permitirá la operación e ingreso de camiones con gran porte. Con una comunicación diaria con el Centro de Operaciones Logísticas del Mercado Central, garantiza una rápida conexión con la red de transporte terrestre y aéreo a nivel nacional. Además, mantiene la rapidez y precisión en las entregas al destino final y una distribución física autónoma, con una amplia cobertura local, entre sus principales atributos”, nos informó Sergio Padrón (Gerente de Nuevos Proyectos CDS).

CDS LA PLATA: MÁS CERCA DE NUESTROS CLIENTES

Desde el punto de vista comercial, consideramos que la necesidad de servicios del segmento de pequeñas cargas (comúnmente denominado “paqueterío”) por parte de particulares y del mercado corporativo platenses, sumado a la cercanía de la nueva sucursal

con el puerto y la zona franca, generarán una gran demanda de los servicios, que serán cubiertos por la eficiencia que identifica a Cruz del Sur. Estamos convencidos de que la alta potencialidad del mercado local, tanto en paqueterío como en cargas mayores, sumado a la proximidad de puntos geográficos claves, son una gran oportunidad de negocios. El servicio CDS, permite la vinculación comercial de La Plata con toda la Red y los clientes de CDS, y también a la inversa. Es una gran ciudad (aproximadamente 700.000 habitantes), con una población muy heterogénea. Además, es la capital administrativa de la provincia más poblada de Argentina y tiene un desarrollo industrial y comercial importante.

“Pensamos que este nuevo integrante del equipo CDS será (en un tiempo no muy lejano) un fuerte eslabón de la cadena, de gran utilidad para entrelazar a clientes y proveedores de todo el país”, nos confirma Luis Rivero (Gerente de Control de Gestión CDS).

De esta manera, CDS continúa su plan de expansión, profundizando su formato de Red de Sucursales, generando puntos de entrega allí donde quienes nos eligen lo requieran.

03



“PENSAMOS QUE ESTE NUEVO INTEGRANTE DEL EQUIPO CDS SERÁ EN UN TIEMPO NO MUY LEJANO UN FUERTE ES LABÓN DE LA CADENA, DE GRAN UTILIDAD PARA ENTRELAZAR A CLIENTES Y PROVEEDORES DE TODO EL PAÍS”

Luis Rivero, Gerente de Control de Gestión CDS

CDS CÓRDOBA

AMPLIACIÓN DE LAS OFICINAS ADMINISTRATIVAS

RED DE SUCURSALES / CDS Córdoba

Nuestras oficinas administrativas de CDS Córdoba mejoraron para recibir a nuestros clientes de una forma cómoda y conveniente. De esta forma, nuestro servicio sigue adaptándose a las necesidades que generan quienes nos eligen. "La impronta de celeridad en el crecimiento comercial y operativo que viene experimentando nuestra Sucursal Córdoba, impulsó hace escasos meses la ampliación de nuestra superficie operativa. Esto significó la creación de nuevos puestos de trabajo y la necesidad de replantearnos la modificación del esquema de distribución de los espacios disponibles,

para albergar la creciente demanda administrativa. La ampliación de las oficinas, con el objeto de adaptar nuestra actividad comercial, cediendo los espacios a la necesidad administrativa, arroja como resultado un ámbito más adecuado tanto para el desarrollo de nuestra labor, como también más apropiado para recibir a los clientes y potenciales que desean conocernos (...). Destacamos y agradecemos el apoyo de nuestra Dirección y del Departamento de Marketing de nuestra empresa, que acompañaron la iniciativa con una inmediata respuesta. Esta se traduce en la construcción y

equipamiento de una amplia oficina con dos nuevos puestos de trabajo y la capacidad para albergar cómodamente un tercero; además del espacio para una pequeña y discreta ambientación para atender de manera más confortable a nuestros clientes", comparte Jorge Vivas, Responsable Comercial de Cruz del Sur Córdoba. De esta forma, las acciones que se llevan a cabo transmiten no sólo el esfuerzo y la dedicación de nuestros equipos de trabajo, sino también la capacidad de ajustar y proponer un servicio a la medida de las exigencias de nuestros clientes.



04

CDS SAN JUAN

NUEVAS INSTALACIONES

RED DE SUCURSALES / CDS San Juan

CDS San Juan es una de las sedes que integra nuestra Red de Sucursales con el objetivo de seguir aportando al crecimiento comercial y económico de la región y de quienes nos eligen. Ahora, desde nuestra nueva casa ubicada en 25 de Mayo Este 1303 (CP 5400), te ofrecemos una locación más amplia que te permitirá más conveniencia y comodidad en cada uno de tus despachos. La terminal conservará sus números telefónicos (0264 420 1572 / 1647).
¡Seguimos forjando un servicio que une al país!



CDS AÉREO

CONOCÉ FRECUENCIAS Y DESTINOS CON NUESTRA NUEVA HERRAMIENTA

CDS AÉREO / Nueva herramienta web

En la web, nuestros clientes podrán consultar acerca de este servicio que asegura el menor tiempo de entrega en el domicilio, ya que, combina las ventajas de nuestro ya afianzado transporte terrestre con la velocidad del modo aéreo, resultando de esta alianza un transporte intermodal que busca reducir las grandes distancias del extenso territorio nacional. Además, también figura un buscador de localidades que permitirá conocer todos nuestros destinos por aire. Alcanzar las 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 ofrecer todos los diferenciales posibles de nuestra operatoria: retiro y entrega a domicilio, asistencia personalizada, seguimiento on line y área clientes, gestión de cobranzas por contrarrembolso, rendición de remitos conformados por el destinatario, entre otros.
¡Todas estas ventajas, las podrán conocer en nuestra web!

www.cruzdelsur.com.ar/servicios-cds-aereo





VACA MUERTA

EL GRAN DESAFÍO DE LA PATAGONIA

ANALIZAMOS EL MEGAPROYECTO "VACA MUERTA",
LA EXPLOTACIÓN DE YACIMIENTOS NO CONVENCIONALES Y CÓMO
NUESTROS SERVICIOS SE INCORPORAN A DICHO DESAFÍO

CDS / Nuevos Proyectos / ¿Qué es el Yacimiento Vaca Muerta?

Vaca Muerta se instaló en las conversaciones de muchos de nosotros. Términos como "shale" o "no convencionales" ya no son desconocidos y se van intercalando en las actividades de muchos y diferentes rubros. El proyecto está repleto de oportunidades pero también de incertidumbres. Por eso, implica adoptar una postura donde la búsqueda de información y el análisis del escenario permitirán desarrollarnos con paso firme y certero. Algunos ya consideran que será el mayor desarrollo industrial de la Argentina en la próxima década.

ACERCA DEL PROYECTO VACA MUERTA

Vaca Muerta es una formación geológica de 30.000

km². Este es el caso de la formación Vaca Muerta. Hay una variación de este tipo de yacimientos denominada Tight Gas ("gas apretado") en las que el gas queda atrapado en un tipo de roca que no se puede considerar reservorio al no tener permeabilidad y que, al igual que el shale, sólo puede ser explotado mediante la fracturación hidráulica. En todas las cuencas conocidas de Argentina, sólo se ha reconocido actividad de hidrocarburos no convencionales de este tipo en la Cuenca Neuquina (Vaca Muerta) y en la cuenca del Golfo de San Jorge, en Chubut y Santa Cruz.

La relevancia de Vaca Muerta es tan significativa que algunos consideran que, con el desarrollo de una pequeña parte de esta formación, podría cubrirse el déficit energético del país. El potencial de

activo, desarrollo de pueblos y economías regionales, entre otros.

UN IMPACTO ECONÓMICO PARA LA REGIÓN

Desde el 2013, tras el desembarco de Chevron (empresa petrolera estadounidense) en la explotación y explotación no convencional de Vaca Muerta, comenzaron a llegar a la región diferentes empresas interesadas en el potencial hidrocarburífero de la roca que se presenta como el "nuevo paradigma energético mundial".

Durante un encuentro acerca de la experiencia de Pensilvania (Estados Unidos) en la explotación del shaleoil y gas, el Instituto Argentino del Petróleo y



30.000 km², de los cuales 12.000 km² son concesionados a YPF. Ubicada principalmente en la provincia de Neuquén, contiene gas y petróleo de esquisto a más de 2.500 metros de profundidad, muy lejos de las napas de agua que, en esta región, se encuentran entre los 300 y 400 metros.

Se denomina petróleo o gas de esquisto (Shale Oil y Shale Gas), a los reservorios en los que los niveles de la roca productora (la roca madre) son ricos en materia orgánica. Esa materia sufrió los procesos fisicoquímicos para convertirse en hidrocarburos, pero no llegó a darse ningún tipo de migración. El hidrocarburo, petróleo o gas, sigue atrapado en forma de gotas microscópicas dentro de la roca

Vaca Muerta es enorme en cuanto a la obtención de gas (802 TCF). Además, cuenta con importantísimos recursos de petróleo que alcanzan los 27 mil millones de barriles, según el último informe del EIA 2013, lo que multiplicaría por diez las actuales reservas de la Argentina.

El abanico de mejoras que lograría el sector petroquímico y la industria argentina en general con el desarrollo de yacimientos no convencionales es exponencial: autoabastecimiento energético, posibilidad de exportar gas en el mediano plazo, más competitividad y disminución de problemas de suministro de la industria petroquímica, generación de empleos con importante poder adquisi-

el Gas (IAPG) presentó la proyección del impacto económico que tendrá Vaca Muerta en Neuquén. Estos son los datos:

>/. Cuando los pozos perforados en la formación geológica sean 1.000, la provincia verá crecer su PBI entre un 75 y un 100 por ciento. Se crearán entre 40 y 60 mil puestos laborales nuevos (sin contar los actuales). La recaudación provincial crecerá entre un 55 y un 80 por ciento.

>/. En la actualidad son 312 los pozos perforados, de los cuales 260 pertenecen al YPF. Para lograr ese nivel de perforación se necesitan 124 rigs (equipos de perforación) que equivalen a la capacidad total actual del parque de perforación argentino. El nivel de inversión



“EL PANORAMA DEL MERCADO DE CLIENTES RELACIONADOS AL DESARROLLO DE YACIMIENTOS DE PETRÓLEO NO CONVENCIONAL ... NOS OBLIGA A SUMAR Y DESARROLLAR MEJORAS EN NUESTROS SERVICIOS DE ATENCIÓN A DICHA ZONA. ESTE ES EL PRINCIPAL OBJETIVO DE CDS NEUQUÉN TRAZADO PARA EL PRESENTE Y LOS PRÓXIMOS AÑOS”

Jorge Montes, Gerente de CDS Neuquén

necesario es de 13 mil millones de dólares.

>/. Una vez que la explotación no convencional de Vaca Muerta llegue a los 1.000 pozos, ya no hará falta importar Gas Natural Licuado (GNL), generando un ahorro anual de 6.000 millones de dólares al país.

>/. El país estaría en condiciones de abastecer a todas las refinerías, lo que terminaría redundando en un aporte a la balanza comercial de la Argentina de entre 15.000 y 19.000 millones de dólares.

>/. El multiplicador de empleo de Vaca Muerta será de 4. Por cada puesto laboral que se genere en ese sector, se crearán otros tres en diferentes sectores económicos vinculados de manera indirecta con la explotación hidrocarburífera.

NEUQUÉN EN ACCIÓN

En la actualidad, Neuquén extrae 31 mil barriles de hidrocarburos no convencionales, y con el nuevo dinamismo económico generado por Vaca Muerta, la provincia representa la segunda reserva de gas del mundo y la cuarta de petróleo. Esto implicará, por un lado, una colosal operatoria logística para movilizar cargas de proyectos e insumos y por el otro, una duplicación de la población en 10 años.

La reactivación petrolera impactó en la dinámica social, económica y de infraestructura de la provincia. Como consecuencia, la realidad sociopolítica de Neuquén se modificó fuertemente en el último año y medio. Hoy se habla del boom de inversiones que vive la provincia, con los efectos colaterales que ese desarrollo trae aparejado. Casi 20 familias por día se radican en Neuquén en busca de oportunidades. Así,

el desafío es apuntalar el incremento de las viviendas disponibles, construir más rutas y escuelas. Desde el año pasado, se crearon 5.000 puestos de trabajo en esa provincia. Neuquén es una de las cuatro provincias que no sufrió una caída de la actividad económica y que, además, contribuyó a que la acción metalmecánica del país no se viese tan afectada.

AÑELO TAMBIÉN SE PROPUSO CRECER

Añelo está ubicado a poco menos de 100 kilómetros de Neuquén capital, allí se encuentra el yacimiento de Vaca Muerta. Se estima que en los próximos años la población pasará de 4.000 personas a 12.000, que luego poblarán las otras localidades limítrofes. En 2013, con la intención de atraer a nuevos trabajadores y especialistas petroleros, se armó un barrio con 2.000 lotes. YPF reveló que, además de Añelo, se levantarán otras tres ciudades más en la zona, sobre 650 hectáreas en la meseta, que habitarán entre 25 y 30 mil habitantes. Tendrán un hospital, escuelas, edificios administrativos, cines, hoteles, restaurantes y barrios a estrenar.

Ante el mal concepto que generalmente tienen los pueblos petroleros, los dirigentes de Añelo se propusieron acompañar el desarrollo de la ciudad. Así, se plantearon trabajar estratégicamente para crear un lugar donde los petroleros puedan vivir con sus familias.

EL PAPEL DE LOS PROVEEDORES DE BIENES Y SERVICIOS

Muchos imaginan a Neuquén como el nuevo polo

de petróleo no convencional del mundo por el desarrollo de Vaca Muerta. Cada vez más, empresas de todos los rubros (desde las petroleras hasta las proveedoras de servicios, pasando por los supermercados y las cadenas hoteleras) focalizan en el mercado neuquino, bajo la premisa de no quedarse fuera de este importante proyecto.

El gran desafío de la mayoría de las empresas del sector es estar preparados para ser productivos y competitivos. En el rubro hotelero, por ejemplo, casi todas las cadenas están buscando terrenos para el desarrollo de hoteles pensados para petroleros en Neuquén y alrededores.

La empresa dueña de la mayoría de los shoppings porteños, por su lado, asegura que el proyecto neuquino es previo al boom de los yacimientos hidrocarburíferos no convencionales, pero reconoce el impacto favorable que tendrá Vaca Muerta en su negocio. “La verdad es que se trata de una bendición parecida a la que tuvimos en Rosario cuando lanzamos el proyecto del shopping y nos encontramos con el boom de la soja”, admitió Eduardo Elsztein, presidente de IRSA.

En cuanto a los proveedores mineros, ante el ciclo de baja con fuertes caídas en el precio internacional de los metales que afronta el sector minero, Vaca Muerta significa una alternativa para las empresas de servicios sanjuaninas que sufrieron una baja sensible de su negocio, como resultado de la desaceleración de Pascua Lama, el megaproyecto binacional de Barrick en la frontera con Chile. Hoy, alrededor del 10% de los 150 los empresarios asociados a la Cámara Argentina de Servicios Mineros (CASEMI) de San Juan, ya participa del desarrollo de Vaca Muerta.



^ **DIVISIÓN MINERÍA.** Con un servicio certificado por normas nacionales e internacionales y sucursales especializadas en los principales polos mineros y en los sitios de producción de insumos, nuestra empresa se posicionó como uno de los proveedores más confiables para el rubro.

07

Si bien tanto en Neuquén como en San Juan, los proveedores mineros proclaman el cumplimiento del comercio local (que las operadoras prefieran a los empresarios locales) hay espacio para otros prestadores, porque la demanda de Vaca Muerta es mayor a lo que pueden ofrecer en las localidades de la zona. Los servicios ofrecidos son variados y van desde transporte de pasajeros o cargas, hasta alquiler de equipos, movimiento de suelos, montajes industriales, metalmecánica, indumentaria, etc.

EL ROL DE CDS

Con sucursales especializadas en los principales polos mineros y en los sitios de producción de insumos para el rubro, nuestra empresa se posicionó como uno de los proveedores más confiables. Contamos con las herramientas necesarias (como know-how, recursos humanos, infraestructura y certificaciones) para abarcar y acompañar de forma satisfactoria, todas las necesidades logísticas que las actividades minera y petrolera exigen. En este proyecto, también decimos presente. Compartimos algunas palabras de Jorge Montes (Gerente CDS Neuquén), quien nos anticipa como estamos trabajando en este desarrollo.

CDS MAGAZINE / . ¿Cuál es la propuesta de CDS para todos aquellos clientes que se relacionan con el proyecto de Vaca Muerta?

Jorge Montes / . El panorama del mercado de clientes relacionados al desarrollo de yacimientos de petróleo no convencionales ubicadas en proximidades de Añelo, Vaca Muerta, Loma Campana,

nos obliga a sumar y desarrollar mejoras en nuestros servicios de atención a dicha zona. Este es el principal objetivo de CDS Neuquén trazado para el presente y los próximos años.

A su vez también vemos significativos desarrollos estructurales en yacimientos de extracción convencional y áreas gasíferas importantes, en las proximidades a Loma La Lata, Lindero Atravesado y otras cercanas, que también aportan actuales demandas en materia de Logística y Transporte.

CDS MAGAZINE / . ¿Qué nuevos servicios (infraestructura, recursos) incorporó CDS para adaptarse a los requerimientos de Vaca Muerta??

Jorge Montes / . En conocimiento de las futuras necesidades de carácter permanentes del sector, en cuanto a la celeridad de insumos y repuestos, válvulas, generadores, bombas, entre otros. Además, rediseñamos algunos servicios de “puerta a puerta” para atender las cargas del sector.

También, realizamos la apertura de canales exclusivos, tanto en nuestro Centro de Operaciones Logísticas (COL) Buenos Aires como en la Sucursal CDS Neuquén.

En dicha segmentación, y ya desde su origen, las cargas pueden ser retiradas en el radio de Buenos Aires, de forma inmediata y trasladadas en los primeros servicios prestos a salir con destino a Neuquén.

A su vez, la distribución local considera particularmente la atención de las urgencias detectadas y solicitadas, para finalizar con el servicio en su destino en tiempo y forma, inclusive reasignando (de ser

necesario) salidas extras puntuales, independientemente de las frecuencias semanales de atención programadas de rutina.

CDS MAGAZINE / . ¿Cómo está trabajando CDS para satisfacer las exigencias que demanda este proyecto?

Jorge Montes / . La comunicación y conexión de los recursos humanos, es el principal motor que impulsa los servicios, logrando satisfacer plenamente a los usuarios.

Los actuales medios de información y monitoreo de cargas, disponibles en nuestra web para uso de los clientes, cuentan con el aval y la valoración positiva de quienes nos eligen.

En cuanto a acciones comerciales que realizamos en forma diaria, gestionamos visitas a potenciales clientes de transporte, en la misión de difundir las modernas herramientas y servicios para cubrir sus necesidades en la materia.

No olvidamos las iniciativas realizadas en forma de mantenimiento y fidelización de la cartera de clientes pertenecientes a esta sucursal.

En síntesis, tenemos muy claro y marcado el objetivo de nuestra empresa para los próximos tiempos. Por lo tanto, redoblamos esfuerzos, costos, ideas, visitas, con la intención de ampliar nuestra participación en el mercado petrolero de la región.

Desde CDS MAGAZINE, agradecemos el aporte de Jorge Montes y esperamos que este proyecto siga fortaleciendo las relaciones comerciales con nuestros clientes, alimentando las expectativas de crecimiento y desarrollo que se plantea el país.



CDS CÓRDOBA CONSOLIDANDO VÍNCULOS CON NUESTROS CLIENTES

CDS CÓRDOBA / Cena con Clientes

La sucursal mediterránea agasajó a sus clientes con una cena en los salones del Hotel Orfeo Suites. A la misma asistieron: Fernando Vidoni, Responsable Logística de Anavi S.A.; Javier Bollatti, Responsable Compras de Dicon SRL; Lic. Diego Karabitian, Titular de Carlos Karabitian; Cr. Marcos Gaido, Gerente Administración de Ayassa Fombella S.A.; Ing. Miguel A. Juárez Santos, Responsable Comercio Exterior de Efavec Argentina S.A.; Carlos Giaccone Titular de Lived SRL; Lic. Fernan Badino, Gerente Operaciones de Lived SRL; Lic. Diego Freiberg, Titular de Jose Freiberg Saci; Lic. Hector Giusto, Titular de Cis Group Latinoa.SA; Luis Roggio,

Titular de Luis Roggio S.A.; Gabriel Buffa, Gerente de Logística de La Lacteo S.A.; Gustavo Mandrile, Responsable de Compras de Tortone S.A.; Marcelo Castillo, Responsable de Logística de Jose Guma S.A.; Ing. Osvaldo R. Durante Gerente Operaciones de Tecnomyl y Lic. Santiago Vega, Gerente Logística de Tecnomyl. Todos ellos compartieron una cálida velada junto a Jorge Vivas, Responsable Comercial de CDS Córdoba; Gustavo De Lucca, Responsable Operativo de CDS Córdoba; Lucas Piconi, Ejecutivo Comercial de CDS Córdoba y Horacio Viglione, Gerente de Ventas de Cruz del Sur, quien viajó para la ocasión.



CDS MENDOZA PRESENTE EN EL FORO SECTORIAL QUE ORGANIZÓ LA AEHG

CDS MENDOZA / Eventos / Foro sectorial de la AEHG

El 23 de octubre, la Asociación de Empresarios Hoteleros Gastronómicos y Afines de Mendoza, organizó en el Hotel Diplomático de la ciudad mendocina, el Foro de Hotelería y Gastronomía "Perspectiva del sector e impacto en la economía de Mendoza". Dentro de los festejos del 76º aniversario de su creación, AEHGA (Asociación Empresaria Hotelero, Gastronomía y Afines de Mendoza) preparó un importante foro para la actualización y el análisis de las perspectivas y claves para el fortalecimiento, y crecimiento del turismo de Mendoza. El evento contó con el apoyo de la Federación Empresarial Hotelera Gastronómica de la República Argentina (FEHGRA) y tuvo importantes dis-

tantes, como el Dr. Julián de Diego, especialista asesor de la entidad, quien habló sobre las novedades en materia laboral y sindical. En la segunda parte del evento, referentes del arco político expusieron sus puntos de vista sobre temas centrales de la realidad, y las perspectivas del turismo de la provincia. En el Hotel Diplomático también se desarrolló una ronda de negocios con proveedores nacionales y locales. Los empresarios pudieron encontrarse con diferentes proveedores de equipamiento, indumentaria, y servicios, para conocer en detalle la oferta. Cruz del Sur participó de la jornada a través de representantes comerciales de CDS Mendoza.

08



CDS NEUQUÉN Y UNA NUEVA CENA CON CLIENTES

CDS NEUQUÉN / Cena con Clientes

Integrantes de CDS Neuquén y representantes del COL agasajaron a un grupo de clientes neuquinos dedicados al rubro petrolero. Con el acento en los recientes cambios que la sucursal realizó sobre el servicio que brinda en la zona del Parque Industrial Neuquén y Añelo, el grupo compartió sus experiencias, comentando también la gran expectativa que existe en la plaza respecto a Vaca Muerta. Participaron de la cena: Dante y Marcos Lohrenge, Titular e hijo de Antipan, dedicada a los repuestos para la industria petrolera; Oscar Bizani, Gerente Regional de Cameron Servicios Petroleros; Mauro Gutiérrez Jefe de Compras de Codam, empresa constructora con varias obras importantes en la región; Alejandro Petri, Socio Gerente de

Dynamo, empresa proveedora de productos eléctricos para el rubro petrolero; Lucas Roa, Gerente Financiero de EDVSA productora de proyectos industriales para petróleo, energía y gas; Néstor Vilchez y Eduardo Reinoso, Manager Operativo y Gerente de Logística de I.T. especializada en Servicios Petroleros; Cristian Rojas Gerente de Logística de O.P.S. especializada en Servicios Petroleros; Marcelo Aramayo, Jefe de Logística de Pason, especializada en Servicios Petroleros; Enrique Sales, Socio Gerente de Senderos, dedicada a la venta de indumentaria y elementos de seguridad; Raúl Imai, Supply chain regional de Tesco especializada en servicios petroleros y Daniel Pacheco, Gerente de Compras de Weatherford especializada en servicios petroleros.



IT CUANDO LAS EMPRESAS SE PONEN AL SERVICIO DEL DESARROLLO

CDS Neuquén / Nuestros Clientes / IT

IT Herramientas y Servicios SRL llegó al país y a Bolivia en el año 2011. Si bien es una entidad legal independiente, IT originalmente se fundó en Perú en el año 1995.

IT reúne en su estructura un grupo de trabajo que en conjunto acumula más de 120 años de experiencia en la industria del petróleo y el gas. El objetivo de la empresa está enfocado en las innovaciones tecnológicas aplicadas a esta industria. "Nuestro grupo de investigación y desarrollo busca soluciones para requerimientos especiales. Para ello, recurrimos a la aplicación de herramientas que demandan nuevas formas de trabajar, como así también nuevos materiales y nuevas tecnologías" explica Néstor David Vilchez, titular de la firma en Argentina.

Entre los principales logros de IT, se pueden citar la generación de herramientas en aceros especiales para diferentes condiciones de presión, temperatura y ambientes corrosivos. Cuentan además con una amplia gama de diseños de sellos no elastoméricos para las condiciones de trabajo más exigentes (tanto para herramientas de superficie como de fondo de pozo). El principal segmento de mercado al que IT se dedica es la reparación y

"completación" de pozos. "Buscamos brindar respuesta inmediata para los más exigentes requerimientos. En general, trabajamos con empresas pequeñas y grandes, dedicadas a proyectos de mediana envergadura, que presentan una importante demanda de tecnología y calidad de respuesta. IT entiende que cuando un cliente nos llama es porque necesita una respuesta técnica o un producto de forma inmediata. Por eso, una respuesta rápida es nuestro horizonte de trabajo" asegura Vilchez.

Actualmente, IT es proveedor de las principales compañías que están enfocadas al desarrollo de la reserva Vaca Muerta. Uno de sus atributos diferenciales es que la empresa posee las condiciones necesarias para reemplazar con producción local, una gran variedad de herramientas que actualmente son de origen extranjero. IT cree y confía que en Argentina tenemos el talento y la tecnología capaz de resolver los más altos requerimientos. En cuanto a sus expectativas en relación al desarrollo de Vaca Muerta, el titular de la firma considera: "Por ser Vaca Muerta un repertorio no convencional entendemos que el desarrollo de estas reservas demandará soluciones y

herramientas no convencionales también. Estas soluciones estarán enfocadas a requerimientos de herramientas certificadas para aplicaciones en HP / HT (Alta Presión y Alta Temperatura) las que nuestra empresa ya está desarrollando con muy buen éxito en Argentina. La opción de alianzas estratégicas con otras compañías internacionales es también una alternativa. IT en este momento se encuentra en negociación con dos importantes empresas internacionales (una de origen inglés y otra canadiense) con las que planeamos la integración de su experiencia con nuestras capacidades de fabricación local."

Entre sus próximos desafíos, IT tiene previsto la incorporación de servicios de pruebas de alta presión para los equipos de superficie: "Recientemente ingresamos al país dos sets de equipos para pruebas hidráulicas de hasta 17,000 PSI para la certificación in situ de los diferentes equipos a utilizar, tanto para fractura como para back flow de los pozos de la cuenca neuquina. Además, se están fabricando tres unidades más que estimamos lleguen al país a mediados de febrero de 2015." La relación con CDS comenzó cuando IT se instaló en el país. Con respecto

a esta alianza Néstor comparte: "Con una larga experiencia en el mercado de Argentina, los gerentes de IT reconocieron las capacidades y la calidad de servicios que Cruz del Sur posee desde hace muchos años. Por ello, a la hora de contar con un servicio logístico los elegimos por su cobertura nacional y por su amplia experiencia en el sector de O&G (Oil and Gas)."

Sin lugar a dudas, el trabajo que realizan IT y CDS se consolida en una alianza estratégica que logra muy buenos resultados, porque ambas empresas comparten una visión del negocio que busca constantemente adaptarse a las nuevas demandas del mercado. CDS apoya con su trayectoria y know how para que IT siga cosechando logros con valores como los que expresa Néstor Vilchez: "Los ingenieros y técnicos argentinos tenemos un importante desafío en el logro del desarrollo de reservas hidrocarbúricas (como lo son Vaca Muerta y otras). Debemos asumir el compromiso y adaptar nuestras empresas para que juntos podamos asegurar a las generaciones futuras, fuentes de energías que les permitan vivir y desarrollarse en este planeta en forma segura y saludable".

09

"CON UNA LARGA EXPERIENCIA EN EL MERCADO DE ARGENTINA, LOS GERENTES DE IT RECONOCIERON LAS CAPACIDADES Y LA CALIDAD DE SERVICIOS QUE CRUZ DEL SUR POSEE DESDE HACE MUCHOS AÑOS. POR ELLO, A LA HORA DE CONTAR CON UN SERVICIO LOGÍSTICO LOS ELEGIMOS POR SU COBERTURA NACIONAL Y POR SU AMPLIA EXPERIENCIA EN EL SECTOR DE O&G (OIL AND GAS)"

Néstor David Vilchez, Titular de IT - Herramientas y Servicios SRL



CDS DIJO EL PRESENTE EN EL XXIII ENCUENTRO NACIONAL DE ARLOG

CDS BUENOS AIRES / Eventos / XXIII Encuentro Nacional de ARLOG

El destacado acontecimiento tuvo como eje debatir la innovación en la cadena de abastecimiento. El XXIII Encuentro Nacional de Logística Empresarial, organizado por la Asociación Argentina de Logística Empresarial (ARLOG), se llevó a cabo el 11 de noviembre último, en el Sofitel Cardales. El Encuentro Nacional ARLOG representa la actividad más relevante del año en el ámbito logístico de nuestro país, donde los profesionales intercambian opiniones y discuten tendencias. Además se anticipan a los principales desafíos y actualizan la agenda del sector. En esta edición el eje fue: "Innovación en la cadena de Abastecimiento. La contribución de la tecnología y los recursos humanos".

En el encuentro se produjeron cinco módulos:

- ▶ Situación Económica Mundial y Argentina. Disertó el economista Carlos Melconian.
- ▶ La Producción del campo hacia 2020 y sus necesidades logísticas. Por Ricardo Negri, Responsable del Área de Investigación y Desarrollo de Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA).
- ▶ Infraestructura. Visión de Largo Plazo. Sergio Borrelli. Interventor de Administración General de Puertos.

- ▶ Casos de Éxito. Gabriel Becker, Gerente de Cuentas de Knapp Sudamericana con el tema "Innovación tecnológica en Centros de Distribución".
- ▶ Los enigmas del cerebro: toma de decisiones, creatividad e inteligencia colectiva. Por Facundo Manes. Neurocientífico argentino.

Creó y dirige actualmente INECO (Instituto de Neurología Cognitiva) y el Instituto de Neurociencias de la Fundación Favaloro en la Ciudad de Buenos Aires.

Cruz del Sur participó del acontecimiento mediante la presencia de representantes del área Comercial y Logística de Buenos Aires.



10

LA MATANZA EXPONE 2014 UN EVENTO LLENO DE PUJANTES PROYECTOS

CDS BUENOS AIRES / Eventos / La Matanza Expone 2014

Organizada por la Municipalidad de La Matanza, la muestra se llevó a cabo del 28 al 31 de octubre en la Universidad Nacional del partido. En los 15.000 m² de superficie de la Universidad de La Matanza destinados a la muestra, los sectores público y privado, juntos nuevamente, divulgaron su actividad a todo el público interesado durante cuatro días, con entrada libre y gratuita. La muestra reunió a pequeñas, medianas, grandes empresas, cámaras y asociaciones profesionales de

los sectores industrial, comercial, de servicios y finanzas. Contó con el respaldo de las siguientes instituciones: Cámara de Comercio e Industria de La Matanza, Federación Empresaria de La Matanza y la Unión Industrial del Partido de La Matanza. Además, se organizaron rondas de negocios, capacitaciones, seminarios, charlas y cursos (a cargo de funcionarios públicos nacionales, provinciales y locales, especialistas del sector privado en distintas áreas, docentes e investigadores de universidades),

testeos de productos y servicios, rondas de presentación local; es decir, toda aquella información útil para que los expositores puedan fidelizar a los actuales clientes, captar representantes, agentes y distribuidores e investigar y recabar las necesidades reales y actuales del mercado, para descubrir con qué satisfacer y atraer al cliente. CDS presenció el evento a través de representantes del Departamento Comercial de Buenos Aires visitando stands y reforzando vínculos con los expositores.



2014 2015

TIEMPOS DE BALANCE CERCA DEL 2015

CDS / Un recorrido por los hitos del 2014

Sin lugar a dudas, el 2014 fue un año intenso que nos permitió poner en práctica cada uno de los valores que nos guían, además de confirmar nuestro profesionalismo y nuestra trayectoria para encarar con propuestas innovadoras cada uno de los desafíos.

Así a comienzos del año, ampliamos nuestro servicio y lanzamos un nuevo producto Premium: CDS Express Aéreo. Durante los días 14 y 15 de marzo, consolidamos nuestra sinergia con la emotiva 6° Convención Cruz del Sur. El encuentro, contó con la participación de la Dirección, autoridades del COL y los gerentes de todas las sucursales del interior.

En el mes de abril, participamos del 6° Encuentro de Intercambio Profesional "Desarrollo Logístico y Oportunidades de Negocios" organizado por CEDOL. Se presentó el libro con casos exitosos, que incluye el nuestro titulado "Limando Asperezas", que hace referencia a la alianza entre CDS y Abrasivos Argentinos (AA).

Demostramos que nos ocupamos y atendemos las consecuencias de nuestro desarrollo, ampliando y mejorando nuestra nave de Logística, la sucursal CDS Córdoba y mudando la sede de CDS San Juan.

En Logística, la nueva acción incrementó en un 75% el área de preparación y despacho, como así también se construyó una cámara con 392 posiciones para frío (temperatura de 2° a 8°C) con sensores de medición y monitoreo de temperatura de última tecnología, e instalaciones sanitarias para el personal que opera dentro del circuito de pharma de LI.

CDS Córdoba, a partir del mes de junio, duplicó sus metros cuadrados cubiertos originales, pasando de 600 a 1.200 entre depósitos, oficinas y dependencias. Luego, en octubre, incorporamos más espacio destinado a la atención y los nuevos puestos de trabajo.

CDS San Juan, a su vez, estrenó nuestra nueva casa que ofrece una locación más amplia que permite más conveniencia y comodidad para nuestros clientes. Obtuvimos el reconocimiento de importantes entidades certificadoras. Logramos el certificado de "Buenas Prácticas de Almacenamiento, Distribución y Transporte de Medicamentos" de la ANMAT; la recertificación del Sello de Calidad de CEDOL y la recertificación del RENPRE. Buscamos aportar valor a nuestra tarea, manteniendo una clara comunicación

con nuestros clientes. Por eso, con el fin de resolver consultas y de concientizar, incorporamos en nuestra web nuevos instrumentos para el servicio CDS Aéreo, actualizamos Área Clientes, incluimos nuestro Kit de Prensa y el detalle mensual de las acciones sustentables que llevamos adelante.

En cuanto a nuestras acciones de RSE, sabemos que estamos insertos en la

EL 2014 FUE UN AÑO INTENSO QUE NOS PERMITIÓ PONER EN PRÁCTICA CADA UNO DE LOS VALORES QUE NOS GUÍAN, ADEMÁS DE CONFIRMAR NUESTRO PROFESIONALISMO Y NUESTRA TRAYECTORIA PARA ENCARAR CON PROPUESTAS INNOVADORAS CADA UNO DE LOS NUEVOS DESAFÍOS.

sociedad y por lo tanto, involucrados con su problemática. Consolidamos nuestro compromiso solidario acompañando y apoyando entidades y acciones que apuestan al futuro y a los nuevos desafíos.

Así, seguimos trabajando codo a codo con la Fundación Garrahan, transportando y donando grandes cantidades de papel y tapitas, y participando hace unos días del gran evento junto a la Fundación Sanar para lograr un nuevo récord Guinness.

Adquirimos el agua "Tomá Conciencia", un producto que dona el 50 % de sus dividendos a ONGs, entre ellas, a la Fundación Garrahan.

Destacamos el nuevo desafío que se convirtió en uno de los grandes éxitos en materia de RSE: las Campañas de Donación junto al Banco de Sangre Garrahan. En las dos oportunidades que la unidad de hemoterapia se instaló en el COL, los resultados de las colectas superaron las expectativas. En total, en las dos campañas, sumamos más de 80 voluntarios.

La promoción de la cultura a través de nuestra experiencia y know how también se destacó durante el 2014. Apoyamos la creación de la Tecnicatura Superior en Logística que se dictará en el Instituto Superior Técnico N° 206, junto a la CICM. Además, estuvimos presentes en las Ferias del Libro de Viedma, San Martín de los Andes, Neuquén y Bariloche a través de nuestra colaboración con Patagonia Sur Libros; una autóctona editorial que donó varios ejemplares para que el Movimiento Juntos xCavihauey+ comience la elaboración de su biblioteca propia.

Continuamos acortando la brecha digital, realizando la donación de nuestro material electrónico en desuso a la Fundación Equidad. Esta ONG, recolecta lo que para muchas empresas es basura electrónica y a través de un equipo de jóvenes en capacitación, se reparan y se ubican en escuelas públicas de todo el país.

Resaltamos la participación de los integrantes de las distintas sucursales de CDS en eventos que promocionan el desarrollo regional. Además, mencionamos el fortalecimiento de vínculos con nuestros clientes a través del acompañamiento en sus desafíos y el reconocimiento de sus esfuerzos.

Cerca del final del 2014, nuestra participación en el proyecto patagónico Vaca Muerta y la apertura de una nueva sucursal en la ciudad de La Plata, son las últimas muestras de nuestra vocación de servicio hacia los clientes, el desarrollo y el liderazgo.

Por todos estos motivos, queremos un 2015 que nos impulse a dar lo mejor de nosotros mismos. Que nos encuentre plenos de proyectos, como en cada hito de nuestra trayectoria. Bienvenido 2015.

▼ Las campañas de Donación junto al Banco de Sangre son, sin dudas, uno de los grandes logros en materia de RSE de este 2014.

▼ Las ampliaciones de Logística y de nuestras sucursales en Córdoba y San Juan son evidencia de la continua evolución de nuestros servicios.



OIL & GAS PATAGONIA 2014

VANGUARDIA E INNOVACIÓN EN EL RUBRO

CDS NEUQUÉN / Eventos / Exposición Oil & Gas Energía Patagonia 2014.

La Exposición, llevada a cabo entre el 01 y 04 de octubre, contó con novedosas actividades. Presenciamos la expo, donde expertos del sector, responsables políticos, profesionales del medio ambiente y académicos, disertaron sobre las tecnologías, mejores prácticas, productos y servicios disponibles en el mundo del shale gas y shale oil. Representantes de las principales firmas de la industria hidrocarburífera, interesadas en ser parte de desafío energético Vaca Muerta, presenciaron y participaron en la Exposición Oil & Gas Energía Patagonia 2014.

Fue notoria la fuerte presencia de compañías de servicios con trayectoria en la región, lo que puso de manifiesto una vez más la enorme cadena productiva y de valor que genera la actividad.

YPF, PAE, Petrobras, GyP son sólo algunas empresas que ya operan con éxito en Vaca Muerta y que expusieron sus proyectos en el evento.

El objetivo principal de la muestra fue fortalecer los lazos entre compañías de distintas áreas relacionadas en la industria que trabajan juntas en el desafío energético argentino.

Oil & Gas Energía Patagonia se desarrolló en conjunto con la realización de las jornadas de perforación, terminación, reparación y servicio de pozos organizadas por el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG). La directora ejecutiva de BA Uniline, Mercedes Lanzani (organizadora del evento) destacó la presencia del gobernador Jorge Sapag en la apertura y consideró que "Neuquén hoy está en

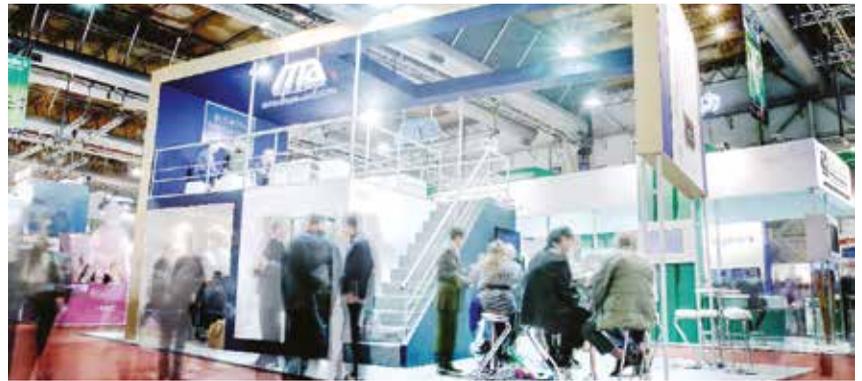
una importante línea de crecimiento en el sector hidrocarburífero, potenciando además, otros sectores de la economía provincial". Cerca de 7000 personas visitaron la expo.

Lanzani señaló que desde 2010 se duplicó el número de empresas involucradas en la muestra, pasando de 72 a las 150 que hoy están participando y resaltó "la expectativa de crecimiento que existe en la provincia, lo que genera gran entusiasmo en las empresas del rubro, impactando en la proyección de futuros negocios entre las mismas".

Consideró que "esta actividad ha generado un derrame económico importantísimo, a tal punto que en esos días se agotó la capacidad hotelera de la capital neuquina y alrededores, incluso hubo gente que se tuvo que hospedar en General Roca".

Indicó que hasta "los aviones llegaron colmados y no hubo disponibilidad, lo que generó inconvenientes para conseguir vuelos de regreso a los diferentes destinos".

Por último, Lanzani comentó "durante la muestra propusimos una agenda comercial como modalidad de trabajo de relación entre empresas, donde los representantes de las firmas se encontraron cara a cara con el objetivo de concretar negocios afines. Desarrollamos un sistema online para que cada compañía pueda vincularse, coordinar y agendar reuniones comerciales preacordadas con clientes y proveedores, lo que permitió organizar mejor el tiempo y obtener el mayor rédito durante los 4 días de exposición". Representantes de Cruz del Sur también presenciaron estas importantes jornadas.



12

CDS CÓRDOBA Y 120 EMPRESAS MÁS PARTICIPARON DE LA EXPO PRODUCTIVA Y DE SERVICIOS ZONA NORTE

CDS CÓRDOBA / Eventos / Expo Productiva y de Servicios Zona Norte

Con la presencia de unas 120 empresas, los días 15 y 16 de octubre se llevó a cabo la primera edición de la Expo Productiva y de Servicios Zona Norte. El evento fue organizado por el Foro Productivo de la Zona Norte (FPZN) y contó con el apoyo de Casa Pyme.

La expo se concretó en los salones del Centro de Convenciones del Quorum Hotel de la ciudad de

Córdoba. Durante las jornadas, talleres, empresas e instituciones radicadas en la zona presentaron sus productos y servicios, permitiendo el intercambio y el conocimiento entre aquellos que conforman la comunidad productiva, promoviendo la posibilidad de crecimiento en conjunto.

"Lo que buscamos es un espacio donde podamos conocernos y donde mostremos todo el potencial

de las empresas de la zona (...) El primer objetivo es conocernos y generar contactos de negocios", contó Roberto Barbieri, presidente del FPZN. Asimismo, la expo buscó posicionarse como un lugar para concretar negocios entre pymes de la zona y de otros puntos de la provincia. Representantes comerciales de nuestra sucursal en la ciudad de Córdoba presenciaron la importante jornada.



Fotografías Gentileza de www.fpzn.com.ar



SIPANEL EN PLENA EXPANSIÓN

CDS San Martín de los Andes / Nuestros Clientes / Sipanel

SIPANEL® brinda una solución integral a la construcción de viviendas, edificios y locales, basada en la sustentabilidad, ya que utiliza materiales no contaminantes, permite un altísimo ahorro energético y una increíble reducción de los tiempos de obra.

SIPANEL® es un sistema constructivo de paneles en seco que cuenta con la tecnología SIP's (Structural Insulated Panel), la más utilizada en los últimos años en Europa y Estados Unidos. Está compuesto por dos placas de OSB (Orientated Strand Board), unidas por un núcleo de espuma rígida de poliuretano (PUR) de alta densidad, que se completan hacia el exterior con una capa de terminación, que varía según si es un revestimiento interior o exterior, y que puede tener distintos tipos de acabados, lo que hace de

SIPANEL® un material adaptable a cualquier tipo de obra y diseño.

El producto, que se comercializa desde hace más de 10 años, surgió en San Martín de Los Andes (Neuquén), donde se emplea con gran éxito para el desarrollo de viviendas unifamiliares sustentables. El uso de SIPANEL® permite a los constructores ahorrar tiempo y dinero, a los arquitectos aumentar la flexibilidad para el diseño, y a los propietarios alcanzar ahorros energéticos altamente significativos, además de un confort y un bienestar jamás imaginados. El sistema también cuenta con ensayos bajo normas IRAM, y con Certificaciones de Aptitud Técnica (CAT), que lo habilitan para todas las zonas bioambientales del país.

La empresa tiene una gran variedad de productos, entre los que se destacan

el Panel para Techos (ROOFPANEL®), Panel para Muros (SIPANEL® o GYPSIP®) y el revestimiento de paredes para aislamiento térmico (THERMO SKIN®). Los kits del producto SIPANEL® incluyen anclajes, espuma PUR de acción retardada y fajas de vinculación además de las soleras de base y de todos los muros exteriores con membrana hidrófuga (TYVEK®) y tornillería para armado y fijación.

En el caso del "kit" es necesario que el arquitecto trabaje en conjunto con el Departamento Técnico de SIPANEL®, dónde se evalúa la documentación técnica de la obra, se elabora un presupuesto y luego se realiza un modelo en 3D del proyecto. Cuando todo está aprobado, el Departamento Técnico realiza la modulación de los muros del proyecto y computa las estructuras. Luego realiza un pre corte digital de los

paneles para alcanzar la máxima precisión y el aprovechamiento de todos los materiales sin desperdicio. Finalmente, se le entregan al profesional los paneles con un manual de instalación. Para el resto de los productos, este procedimiento no es necesario ya que su aplicación es libre.

SIPANEL® cuenta con el apoyo logístico de Cruz del Sur, que provee el servicio de transporte para el envío de nuestros Kits SIPANEL® a todo el país con excelente atención y servicio tanto en la parte administrativa como operativa.

SIPANEL®, es cliente de nuestra sucursal de CDS San Martín de los Andes, y juntos emprendieron importantes operaciones. Esperamos que este desarrollo exponencial siga consolidándose, basándonos en la eficacia y la experiencia mutuas.



EVENTOS & ACCIONES

DUATLÓN LOS GALLEGOS UN CLÁSICO DE LA CIUDAD DE SAN RAFAEL

01 / 02 / 03 / 04

Participamos a través de la gestión de CDS San Rafael, de este importante acontecimiento deportivo de la región. El 5 de octubre pasado, se realizó la 8ª edición del Duatlón Los Gallegos, la competencia por tiempo corrido que por quinto año consecutivo, se lleva a cabo en la zona de Villa 25 de Mayo, en San Rafael, Mendoza. El evento es organizado por nuestro cliente Calzado Los Gallegos. Nuevamente, tuvimos el honor de acompañarlos también en este desafío.

>

CDS GENERAL ROCA PRESENTE EN EL RETO A LAS CANTERAS 2014 MTB

05 / 06 / 07 / 08

Acompañamos el desarrollo de la competencia de ciclismo del mountainbike, a través de la gestión del equipo CDS General Roca. La misma, se corrió el 24 de agosto en la localidad rionegrina de General Roca y convocó a más de 300 ciclistas que recorrieron el excelente circuito emplazado en la barda norte de la ciudad, convirtiéndola en una de las carreras más presenciadas de la zona.

>

JUNTO AL BANCO DE SAGRE EN LA 2DA. CAMPAÑA DE DONACIÓN CRUZ DEL SUR

09 / 10

La segunda campaña donación de sangre que se llevó a cabo en el mes de septiembre en las instalaciones del COL, permitió cumplir con el tratamiento transfusional de aproximadamente 120 niños. Hubo un total de 52 donantes. Se obtuvo un total de 41 bolsas de sangre, de las cuales se obtuvieron 41 unidades de glóbulos rojos, 41 unidades de plaquetas y plasma. De esta forma, en CDS seguimos promoviendo participaciones activas referidas al compromiso, la toma de conciencia y la solidaridad.

>



01



02



03



04



05



06



07



08



09



10

FARMACIA CENTRAL COMPROMISO Y DEDICACIÓN CON CADA UNO DE SUS CLIENTES

CDS Puerto Madryn / Nuestros Clientes / Farmacia Central

El 3 de diciembre de 1940, en la ciudad de Puerto Madryn, abrió sus puertas "Farmacia Patané", bajo la Dirección Técnica de Juan Patané Deleo. Inicialmente, la farmacia estuvo ubicada en las calles 25 de Mayo y Belgrano, local que ocupó hasta el 26 de agosto de 1972. Luego, inauguró su propio y moderno espacio en 25 de Mayo 272. Allí, desarrolló sus actividades hasta el 28 de noviembre de 1978, fecha del cierre de la primera etapa de este prestigioso comercio.

El 5 de febrero del año siguiente, con mucho coraje y plena confianza en Don Juan, la farmacia reabrió sus puertas para continuar cumpliendo su objetivo: "Brindar al paciente todas las posibles soluciones a sus inconvenientes de salud."

La botica, que fue una de las primeras en instalarse en la ciudad, siempre se caracterizó por la vocación de servicio de sus dueños y de su equipo de trabajo. Por eso, poseen innumerables anécdotas sobre cómo debían transportar mercadería en las condiciones más increíbles, a fin de resolver favorablemente distintas situaciones, en una época donde las distancias y las comunicaciones se hacían sentir. Actualmente, esa misma vocación se hace presente en Farmacia Central, hoy apoyada en la tecnología que hace que todo sea mucho más simple.

Distintos hitos fueron demostrando el desarrollo de este prestigioso comercio. En 1990, se llevó a cabo una importante remodelación de su salón de venta. De esta forma, la tradicional botica se convirtió en una moderna farmacia que brindó la posibilidad de venta por impulso en góndolas. No obstante, nunca perdió la posibilidad de brindar la atención profesional, la recomendación y el conocimiento que permiten entablar una relación especial con cada cliente.

Siempre atentos a los adelantos tecnológicos, la farmacia generó su página web, incorporando una forma más de comunicación con sus clientes. Así, se convirtió en una de las primeras en su rubro con esta herramienta, que hasta le permitió enviar medicación a países europeos. Hoy por hoy, además de la actualización permanente de su página, la empresa se dedicó a preparar sus sistemas para cumplir con el seguimiento de la medicación desde su producción hasta la venta, según las disposiciones nacionales de trazabilidad.

En 1997 incorporó el servicio vacunatorio, un ejemplo más de su compromiso comunitario a través del seguimiento de cada paciente, facilitando el cumplimiento de los tiempos de vacunación.

Participaron de campañas provinciales de vacunación para la Hepatitis B con los afiliados de la Obra Social Seros; con Pami en las Campañas Nacionales de Vacunación Antigripal y en la de Rubeola, oportunamente. Siempre brindando consejos a quienes viajan al exterior sobre la vacunación adecuada para cada destino.

En cuanto al área de cosmética, Farmacia Central hace hincapié en la capacitación constante de sus expertas. Ellas ofrecen un excelente asesoramiento, proponiendo las líneas nacionales e importadas más reconocidas.

La legendaria farmacia es además la única en la ciudad que realiza preparaciones magistrales, medicamentos a medida de cada paciente.

Con una clientela que los sigue desde sus inicios, Farmacia Central busca reconocer esa elección con beneficios mediante nuevos desafíos que incluyen la búsqueda de la eficiencia y la

comodidad, pero además consoliden su compromiso solidario colaborando con su comunidad. Tarea que encara con los mismos valores que la identifican en su tarea diaria.

EL APOORTE SOLIDARIO DE FARMACIA CENTRAL A SU COMUNIDAD

Después de más de 70 años de actividad, Farmacia Central se destaca no sólo por la responsabilidad, el profesionalismo y el compromiso por encontrar la solución para cada cliente-paciente, sino también por su solidaridad.

La empresa participa de distintas campañas solidarias y de concientización junto con Caritas, Los Boy Scouts y con la Municipalidad de Puerto Madryn bajo el lema "espacio libre de humo".

Cada año, Farmacia Central también realiza una barrileteada solidaria para festejar el Día del Niño. Allí, entrega barriletes y comparte una tarde única con los niños en la playa, donde se reúnen cientos de personas.

CDS acompaña el desarrollo de Farmacia Central desde que se instaló en la ciudad chubutense y a través de la gestión

del equipo de CDS Puerto Madryn, participa además de este evento encargándose del transporte de los barriletes con los que festejan esta fecha. Además, en dos oportunidades pudimos enviar a Vicam, el camioncito pelotero que tanto les gusta a los chicos.

Anabella Basilio, titular de la farmacia comentó: "Siempre el Día del Niño fue motivo de alguna acción desde la farmacia. Este año, colaborando con Caritas quisimos llegar al merendero del Pujol II a los que ya les entregábamos leche habitualmente. Para este evento recibimos mercadería no percedera en la farmacia los días previos al evento (...) Fuimos con los miembros de nuestro equipo y sus familias a jugar y compartir la tarde. Como diría mi hija: "Como ya no somos niños, inventamos la manera de festejar ese día plenamente" y así fue!".

Agradecemos el testimonio y la participación de Farmacia Central, fomentando la alianza que establecimos desde hace muchos años como aliados estratégicos de sus operaciones, logrando no sólo acortar sus distancias sino también posibilitando un gran abanico de destinos nacionales.

"LA BOTICA, QUE FUE UNA DE LAS PRIMERAS EN INSTALARSE EN LA CIUDAD, SIEMPRE SE CARACTERIZÓ POR LA VOCACIÓN DE SERVICIO DE SUS DUEÑOS Y DE SU EQUIPO DE TRABAJO (...) ACTUALMENTE, ESA MISMA VOCACIÓN SE HACE PRESENTE EN FARMACIA CENTRAL, HOY APOYADA EN LA TECNOLOGÍA QUE HACE QUE TODO SEA MUCHO MÁS SIMPLE."



E-COMMERCE

EL GRAN IMPULSO DE ESTA MODALIDAD DE COMERCIO

CDS / Marketing / El auge del E-commerce

El e-commerce se encuentra en pleno desarrollo en Argentina y aunque aún no se alcanzan los niveles de venta del primer mundo, es considerado por los principales jugadores de este negocio. Se ubica así en una buena posición dentro de la región, no sólo por una cuestión de volumen sino también por una diversificación de oferta.

PISANDO FUERTE

Incluso en momentos en que el nivel de consumo presenta serias dificultades, las ventas a través de canal online siguen creciendo a un ritmo superior al 40% anual y su potencial de evolución es inmenso, ya que anualmente se suman cerca de 2 millones de nuevos compradores on line. De esta manera, el 20% de los usuarios realiza una o más operaciones al mes, por lo que los no frecuentes presentan una gran oportunidad de crecimiento.

Con el objetivo de darle al usuario una mayor cantidad de opciones a la hora de comprar un producto, la venta on line no es una sucursal más sino un canal alternativo de ventas donde particularmente el cliente quiere comodidad e inmediatez. Por eso la necesidad de adaptarse por parte de las empresas hoy es un tema fundamental. Estas deben ajustarse a este nuevo tipo de consumidor, que está "en movimiento" y deben garantizarle una buena experiencia de compra para convertir a la venta on line en un canal "estable". Entre las cuestiones que pueden intervenir en la generación de esta buena experiencia de compra, se encuentran aquellos temas vinculados con mejo-

rar las infraestructuras web, la seguridad, los medios de pago (lograr que se implemente el one click buying, es decir comprar en un solo paso), y la logística para la distribución.

EL ROL DE LA LOGÍSTICA

La logística es uno de los puntos cruciales para el crecimiento y sustento del comercio electrónico. Como sabemos nada puede demorar más la expansión que un cliente insatisfecho a quien lo comprado no le llegó en tiempo y forma. Según el Instituto Latinoamericano de Comercio electrónico (ILCE), Argen-

tina tiene un porcentaje de cumplimiento en las entregas superior al promedio de la región que es del 85%. En el escenario actual, se encuentran las empresas nacidas y criadas en internet que, por su propia naturaleza, no entienden que el proceso de envío de paquetes puede tener más de un contratamiento y también las cadenas inmigrantes digitales, los supermercados (por ejemplo) que apuestan al mercado en línea sin conocer las características del cliente a distancia. También se encuentran las marcas que quizá son las que mejor comprenden las implican-

cias de la logística en esta modalidad de compra, ya que ven que una falla logística puede afectar su imagen.

UNA OPORTUNIDAD DE EXPANSIÓN EN DIFERENTES RUBROS

Las cadenas del interior, marcas y productos regionales encuentran en el e-commerce una herramienta que les permite competir con los grandes vendedores de productos y servicios con sede en la Ciudad de Buenos Aires, según sostienen integrantes de la Cámara Argentina de Comercio Elec-

INCLUSO EN MOMENTOS EN QUE EL NIVEL DE CONSUMO PRESENTA SERIAS DIFICULTADES, LAS VENTAS A TRAVÉS DE CANAL ONLINE SIGUEN CRECIENDO A UN RITMO SUPERIOR AL 40% ANUAL Y SU POTENCIAL DE EVOLUCIÓN ES INMENSO, YA QUE ANUALMENTE SE SUMAN CERCA DE 2 MILLONES DE NUEVOS COMPRADORES ON LINE.

trónico (CACE), quienes consideran que "aún el 80% de los productos de las cadenas del interior, marcas y productos regionales encontraron en el comercio electrónico la herramienta que les permite competir con los grandes vendedores de productos y servicios radicados en Buenos Aires".

A su vez, desde el ILCE, señalan que para los vendedores del interior "sumarse al comercio electrónico es una cuestión de supervivencia".

El mercado vitivinícola por ejemplo, también comienza a ver las ventajas de las nuevas tecnologías y modelos

2.0. Destacan que tanto las ventas directas a través de club de vinos como el e-commerce han sido fundamentales para el crecimiento de las empresas de todo el mundo.

Un reciente estudio elaborado por Nielsen para el Observatorio Español del Mercado del Vino, concluye que las bodegas podrían elevar su facturación hasta en un 20% si mejoraran los aspectos de gestión y comercialización por canales online. El estudio, afirma que los cambios en el modelo de comercialización se están produciendo de una manera lenta, pero inexorable. El 83% de los productores vitivinícolas consideran que el consumidor en el futuro comprará más vino de manera online, haciendo que la contratación del enoturismo mejore, un 76%.

Asimismo, según el estudio Direct to Consumer (Wine Shipping Report) el volumen de envíos a través de este canal en Estados Unidos creció un 9,3% en 2013, pasando a 3,47 millones de cajas. Por este motivo, las bodegas argentinas ya comenzaron a dar este paso hacia un modelo profesional, organizado y estudiado, entendiendo que la clave para hacer crecer el negocio radica en esta forma de comercialización.

Las bodegas advierten que es de suma importancia comprender los procesos

necesarios para construir relaciones a largo plazo con los clientes a través de incentivos y beneficios, y así lograr la fidelización de los mismos.

LOS DESAFÍOS CONTINÚAN

Para el e-commerce, el primer cuestionamiento fue la tienda. ¿Qué es una tienda on line?, ¿Cómo se diseña?, ¿Cómo se usa?, ¿Cómo se muestran los productos? Todavía hay cosas por hacer. El siguiente tema casi inmediato, parecen ser los medios de pago: adecuar su lógica y su tecnología, superar los problemas de seguridad y validación de identidad y vencer la desconfianza del usuario. Es una gran propuesta por trabajar. Y el próximo desafío es lograr que el 'tsunami' de paquetes que está provocando la venta on line, se encauce de forma ordenada, eficiente y sostenible hacia los domicilios de la creciente comunidad de compradores "virtuales".

Muchas son las empresas que asumieron el desafío de salir del depósito con el producto vendido y llegar a una entrega exitosa en el domicilio del cliente. Una tarea conceptualmente sencilla, pero operativamente mucho más compleja, en la cual el know how y el compromiso de empresas como CDS se convierten, indudablemente, en los aliados estratégicos que conducirán al éxito.



RSE EN CRUZ DEL SUR UN CAMINO LLENO DE SATISFACCIONES

CDS / RSE / Resumen del cuarto trimestre del 2014

En CDS, concebimos el éxito como una combinación que nos permite mantener valores y objetivos de largo plazo, con la actualización permanente que nos propone la sociedad actual. Son tiempos complejos y de alta volatilidad macro y micro-económica, que exigen lo mejor de nosotros mismos. Hoy es necesario involucrarse y una idónea política de RSE es un referente de esa demanda.

Desempeñar un rol solidario en las comunidades en las que nos desenvolvemos e incorporar esos valores al interior de la compañía, es el desafío que proponen los tiempos actuales. Conjugar nuestro trabajo con un rol que reconozca su entorno, lo valore, lo incorpore. Si bien comprendemos que el propósito de cada empresa es la rentabilidad de su negocio, hoy resulta fundamental impulsar acciones comprometidas... Estamos insertos en la sociedad y por lo tanto, involucrados con su problemática y sus necesidades.

Evidentemente, es preciso alinear las acciones de RSE con los objetivos del negocio en el cual nos desenvolvemos. La contribución en este tipo de iniciativas alimenta un proceso de retroalimentación para con la sociedad: las actividades de RSE generan valor para la empresa, aportando a su sostenibilidad y dotando a la marca de un nuevo significado (que debe ser en el mejor de los casos social y ecológico), a la vez que estas acciones contribuyen a la sociedad e impulsan el desarrollo de sus comunidades.

Estamos convencidos que, si logramos que estas prácticas sean parte de nuestra estrategia empresarial, de nuestra forma de hacer negocios los 365 días del año y que todos nuestros colaboradores vivan esta cultura empresarial, tendremos personas que contribuyan conscientemente con sus acciones al éxito de las empresas, convirtiéndolas en firmas líderes y ejemplos dignos de seguir, empujando el contagio de estas iniciativas.

Sólo con acción, dedicación, pasión, talento y compromiso hacia nuestro trabajo, desarrollaremos instancias de éxito... Trasladar ese entusiasmo a iniciativas que constituyan en sí mismas un ejemplo y una voluntad de aporte para con el futuro es el desafío. Elegir una estrategia de RSE que contagie. Que in-

terpele al otro, que hable de nosotros mismos y de nuestra tarea, acompañando y apoyando entidades y acciones que apuesten al futuro y a los nuevos desafíos. Por eso, nos resulta fundamental compartir con ustedes estas iniciativas.

Unimos personas, unimos pueblos, unimos ciudades... Y también unimos valores, transportando conciencia y aunando destinos solidarios.

2° CAMPAÑA DE DONACIÓN DE SANGRE EN CDS

Las campañas de Donación de Sangre sin dudas fueron unos de los grandes éxitos de este año en materia de RSE. Una iniciativa que nos sigue llenando de orgullo y satisfacción.

El jueves 11 de septiembre, una vez más, la unidad de hemoterapia del Banco de Sangre de la Fundación Garrahan se instaló en el COL, para recolectar las donaciones de sangre de los integrantes de CDS y así, seguir impulsando y moldeando esta causa que ayuda a los niños de diferentes instituciones públicas de la salud y nos concientiza.

El hospital se acerca a la comunidad y en este caso, a nuestra empresa. Durante esa mañana, redoblamos la convocatoria. Duplicamos esfuerzos y coordinamos la jornada para que todo salga tal cual las expectativas. Y lo logramos. Hubo un total de 52 donantes de los cuales se obtuvieron un total de 41 bolsas de sangre, que significaron 41 unidades de glóbulos rojos, 41 unidades de plaquetas y plasma.

“Con la campaña de donación de sangre realizada por Cruz del Sur se ayudará a cumplir con el tratamiento transfusional de aproximadamente 120 niños”, compartieron representantes del Banco de Sangre. **¡Gracias a todos los donantes voluntarios por involucrarse y participar!**

EN CDS TOMAMOS CONCIENCIA: EL AGUA QUE NACIÓ PARA AYUDAR

Tomá Conciencia es el agua que nació para ayudar, porque además de hacerte bien a vos, le hace bien a los demás. El 50 % de los dividendos son donados a la

Fundación Garrahan y Fundación SI. Desde el mes de octubre, las máquinas expendedoras del COL, tienen esta alternativa solidaria entre sus productos.

Su impulsor, Julián Weich (conductor televisivo y Embajador de UNICEF desde 1992) decidió darle una vuelta de tuerca a su trabajo solidario.

La idea del producto es sencilla: de los dividendos que se obtengan, la mitad va para dos ONGs y el resto queda en la empresa.

El famoso compartió: “Es un proyecto que como idea lleva muchos años y tiene que ver con el hecho de trabajar con las ONGs y juntar dinero. Así, surgió desarrollar un producto que sea de consumo masivo y pensamos en el agua, porque es de fácil elaboración”. Además, la idea es que las tapitas vayan para el Garrahan. De esta manera, CDS se suma a esta importante iniciativa para generar conciencia y seguir colaborando con los objetivos de la Fundación Garrahan.

WEB SUSTENTABLE ¡SEGUÍ NUESTRO COMPROMISO!

¡Ahora podés conocer los números de nuestros programas de reciclaje! En el home de nuestra web, encontrarás un contador que brinda las cantidades actualizadas de material donado y reciclado de las valiosas acciones de sustentabilidad, conciencia y compromiso que llevamos a cabo.

Esta aplicación reúne todo el material donado a la Fundación Garrahan y la cantidad de film y cartón reciclado por la firma Recimpex.

UNIENDO BUENAS INTENCIONES: CDS JUNTO A LA CULTURA Y APOYANDO A MOVIMIENTO CAVIHAUE

Acompañamos las Ferias del Libro de Viedma, San Martín de los Andes y Bariloche junto a Patagonia Sur Libros. A su vez, esta autóctona editorial donó varios ejemplares para que el Movimiento Juntos xCavihaue+ comience la elaboración de su biblioteca propia.

Patagonia Sur Libros es una editorial de capitales íntegramente argentinos que comenzó con su tarea

√ 2da. Campaña de Donación de Sangre junto al Banco de Sangre del Hospital Garrahan.



√ CDS Bariloche, CDS Neuquén & CDS San Martín de los Andes presentes en las ferias del libro patagónicas junto a Patagonia Libros Sur.



de difusión allá por el año 1994. Es una empresa familiar compuesta por Mario Alfredo Pazos, y por Susana Lemos, sus titulares y responsables.

Dispone de dos locaciones operativas en el norte del conurbano bonaerense, en los partidos de Vicente López y San Isidro, que cumplen funciones de casas, oficinas y también depósitos.

Además de las funciones editoriales, Patagonia Sur Libros desempeña un importante rol como distribuidora y representante de varias pequeñas editoriales que publican material autóctono, histórico, geográfico y de interés general. Básicamente con el foco en la Patagonia y los territorios que la componen. Suceso que convierte a Patagonia Sur Libros en una importante proveedora de publicaciones, tanto para las más grandes librerías o bibliotecas populares como para particulares de todo el país.

“Nos sentimos muy orgullosos que Cruz del Sur apoye nuestra labor para que podamos llegar a la mayoría de las ferias del libro que se realizan en las provincias de nuestra Argentina y es un honor, que nuestros libros puedan ser donados para que puedan ser disfrutados en las bibliotecas de escuelas y otras entidades que ayudan a la comunidad. Que Cruz del Sur pueda aliviarnos el transporte de nuestros libros, significa que podremos participar de muchos más eventos, porque algunos cronogramas de estas ferias se interponen en uno o dos días. Y lo más importante, que una vez más, tras 16 años de pregonar la lectura desde nuestra pymes familiar, una empresa argentina tan importante como lo es Cruz del Sur, nos hace sentir que hicimos un buen trabajo en todo este tiempo, brindándonos el suficiente cobijo para continuar en este camino”, compartieron los titulares de la firma.

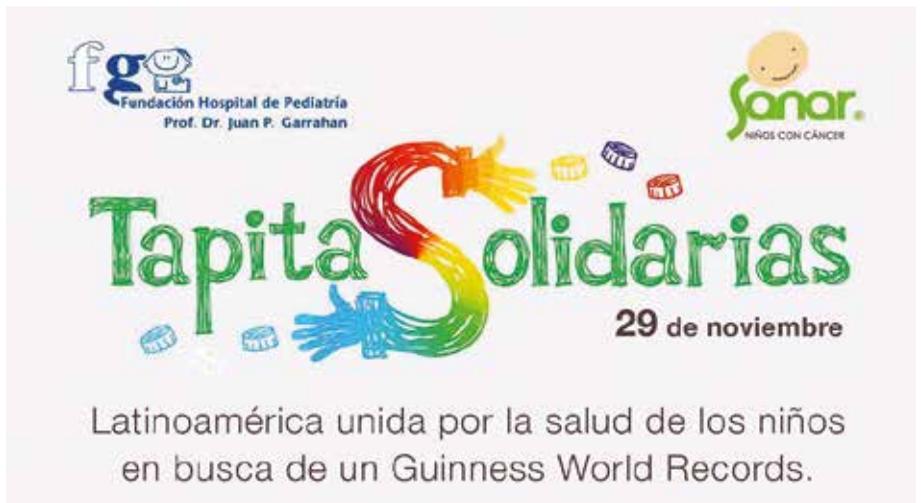
¡En Cruz del Sur, elegimos la cultura y apostamos al desarrollo de nuestra comunidad!

VARIAS INSTITUCIONES RECIBIERON EL APOYO DE CDS

Estas son algunas de las entidades que en el último tiempo recibieron diferentes aportes de CDS. Centro Educativo Complementario 805 (miel, zapaticos, un colchón, un corralito y ropa); Hospital Garrahan (pañales y leche); Tiempo de Compartir (ropa, artículos de bazar, leche); el Club Cuadro Nacional (Pelotas para los chicos) y el Refugio de María (aceitunas, aceites, latas de tomates, arvejas, organizadores para cubiertos y lavavajillas).

CDS TUCUMÁN APOYA A LA ESCUELITA RURAL LOS GRANEROS

A partir del mes de octubre, se realizará el envío sin cargo de material de urgencia a la Escuelita Rural Los Graneros, ubicada en la provincia de Tucumán. El establecimiento, con grandes necesidades, recibió ventiladores y ropa que se enviaron gratuitamente a través de nuestro servicio. Grisel Tobalina, la refe-



^ CDS junto al Garrahan por un récord mundial.

rente de este gran gesto solidario compartió: “La colaboración que ustedes me brindan es sumamente necesaria e importante para poder seguir construyendo este puente solidario. Dado que los costos de envío que venía cubriendo para hacer llegar las donaciones a Tucumán eran cada vez más elevados... Ahora puedo usar el dinero que gastaba en el transporte para sumar donaciones, mercadería, regalos, y necesidades que van surgiendo (...) Estoy y estaré eternamente agradecida por su solidaridad y excelente servicio... Gracias a ello, puedo seguir cumpliendo el legado de mi hijo: su sueño, pedido y deseo de **ayudar a quien más lo necesita**”.

CDS PUERTO MADRYN: MÁS ACCIONES SOLIDARIAS JUNTO A NUESTROS CLIENTES

La legendaria Farmacia Central de la ciudad de Puerto Madryn, es un importante cliente de nuestra sucursal de la localidad de la provincia de Chubut. En actividad casi ininterrumpida desde diciembre de 1940, este comercio se destaca por la responsabilidad, el profesionalismo, el compromiso por encontrar la solución para cada cliente / paciente y también por su actitud solidaria.

Farmacia Central participa de distintas campañas solidarias y de concientización junto con Caritas, Los Boy Scouts y con la Municipalidad de Puerto Madryn, portando el lema “espacio libre de humo”. Durante los últimos tres años consecutivos, Farmacia Central, realizó una barrileteada solidaria para festejar el Día del Niño, en la cual entrega barriletes y comparte una tarde única con los niños en la playa, donde se reúnen cientos de personas.

Nuestra empresa, a través de la gestión del equipo de CDS Puerto Madryn, participa de este evento encargándose del transporte de los barriletes con los que festejan esta fecha. Además, en dos oportu-

nidades pudimos enviar a Vicam, el camioncito pelotero que tanto les gusta a los chicos.

CDS APOYA A TAPITAS SOLIDARIAS EN BUSCA DE UN NUEVO RÉCORD *

Latinoamérica unida por la salud de los niños en busca de un Guinness World Records. El sábado 29 de noviembre Fundación Garrahan y Fundación Sanar intentarán batir el récord mundial de recolección de tapitas de plástico.

En Argentina, la comunidad podrá acercar tapitas, entre las 10 y las 18, en las ciudades de Buenos Aires, Cipolletti (Río Negro), Formosa (Formosa), Paso de los Libres (Corrientes) y Ushuaia (Tierra del Fuego). De esta manera, se contabilizarán tapitas para el récord en el centro del país, en el norte y en el sur hasta “el fin del mundo”. En Colombia, se realizará en las ciudades de Bogotá, Bucaramanga y Pereira. En cada uno de los países habrá un juez de Guinness World Records, para que el compromiso y todos los gestos de amor queden registrados.

Fundación Garrahan consiguió el primer récord mundial de tapitas en 2011, al recolectar 91 toneladas, y el año pasado Fundación Sanar alcanzó las 156 toneladas. Ésta es la cifra que se debe superar el 29 de noviembre para lograr una nueva marca. Por primera vez en Latinoamérica, dos entidades que consiguieron un mismo Guinness World Records, en lugar de competir entre ellas, suman sus esfuerzos.

Los recursos que se logren, en esta jornada solidaria en Argentina, se destinarán a la construcción del nuevo Centro de Atención Integral del Paciente Oncológico del Hospital Garrahan.

Apoyaremos una vez más a la Fundación Garrahan en esta noble causa, trasladando el material de la colecta masiva desde diversos puntos del país.

RESUMEN RSE DONACIONES 2014 **



Como parte de nuestra política de RSE y sustentabilidad, seguimos apoyando al reciclaje como una acción clave tanto en el cuidado del medio ambiente como en la generación de valores. Por eso, compartimos con ustedes las cantidades de material donado para reciclaje en lo que va del año en las campañas desarrolladas junto a la Fundación Garrahan y la empresa Recimpex.



363.340 KG DE PAPEL & CARTÓN

DONADOS A LA FUNDACIÓN GARRAHAN



48.414 KG DE TAPITAS PLÁSTICAS

DONADOS A LA FUNDACIÓN GARRAHAN



81.107 KG DE FILM & CARTÓN

RECICLADOS POR RECIMPEX EN EL COL

* /. Esta edición fue impresa antes del evento Tapitas Solidarias // **/. Cantidades hasta Noviembre 2014 (inclusive)

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

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 / 0533

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

25 de Mayo Este 1303

CP (5400)

T/F (0264) 427 3053 directo

(0264) 422 6240 / 44 / 55

info045-sanjuan@cruzdelsur.com

MENDOZA

Mendoza

Acceso Norte Lateral Este

Km.7,5 / CP (5539)

T/F (0261) 430 1675 / 437 4735

info-mendoza@cruzdelsur.com

San Rafael

Avenida Bme. Mitre 2095

CP (5600)

T/F (0260) 444 6624 / 25

info-sanrafael@cruzdelsur.com

LA PAMPA

General Pico *

Calle 32 N° 35

CP (6360)

T (02302) 43 1684

Santa Rosa *

Juan D. Perón 1935 / 45

CP (6300)

T (02954) 42 0543 / 45 9077

BUENOS AIRES

Avellaneda (Receptoría)

Hipólito Yrigoyen 49/51

CP (1870)

T/F (011) 4222 1097 / 1183

receptoríaavellaneda

@cruzdelsur.com

C.A.B.A (Receptoría)

Cochabamba 3240

CP (1252)

T/F (011) 4931 3617

reception-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-bahia blanca

@cruzdelsur.com

Junín *

Circ. e/Firpo y Rojo Vesgas

CP (6000)

T (0236) 442 1130 /

444 6653 / 0569

La Plata

Calle 122 N° 414 (entre 40 y 41)

CP (1900)

T/F (02221) 421 5204 / 5208

info-laplata@cruzdelsur.com

Mar del Plata *

Av. Presidente Perón Km. 2,5

(F. Camaró 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 / 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 (0229) 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 (0297) 447 3365

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 /

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**