

Nº
17
Año
04

CRUZ DEL SUR

MAGAZINE

DEPARTAMENTO DE MARKETING
CRUZ DEL SUR

Linked 
Cruz del Sur

twitter 
@cruzdelsurarg

facebook
cruzdelsurarg

CTC

NUEVO CENTRO DE TRANSFERENCIA DE CARGA

UN GRAN PROYECTO QUE REUNIRÁ
A LOS PRINCIPALES OPERADORES
LOGÍSTICOS DEL AMBA.

pg. **09**

CDS MAG ES UNA PUBLICACIÓN DE CRUZ DEL SUR
Diciembre 2015 / Nº 017 AÑO 004

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.



pg
03
> **CDS SAN MARTÍN
Y UNA NUEVA SEDE**



pg
05
> **LANCIANO S.A.
NUESTROS CLIENTES**

Nº

17

Año

04

pg. 03

**NUOVA SEDE: CDS SAN MARTÍN
CRECE HACIA NUEVOS HORIZONTES
RED DE SUCURSALES**

pg. 05

**LANCIANO S.A.
NUESTROS CLIENTES**

pg. 06

CDS BREVES

pg. 07

**¿CÓMO ABORDAMOS LA PROBLEMÁTICA
DE LOS PIRATAS DEL ASFALTO?
CSD PROTECCIÓN PATRIMONIAL**

pg. 09

**CTC
NOTA DE TAPA**

pg. 11

**EVENTOS & ACCIONES
GALERÍA DE IMÁGENES**

pg. 15

**UNA INICIATIVA MACANUDA
RSE**

pg. 16

**JC CONFORT
NUESTROS CLIENTES**

pg. 17

CDS BREVES

pg. 18

**BARILOCHE Y CRUZ DEL SUR
VIVEN LA NAVIDAD COMO
NUNCA ANTES**

V

pg.

13

**ABRIENDO
NUESTRAS PUERTAS**

_ VISITAS EN NUESTRO COL

En nuestra sede central,
el último trimestre de 2016
fuimos anfitriones de visitas
de compañeros, colegas
y clientes.

CDS MAGAZINE

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

Diciembre 2015

Edición Nº 017 / Año 04

Tirada 10.000 ejemplares

www.cruzdel-sur.com.ar

por **Mariela Menghini**
Directora de Marketing

Cerrar un año supone siempre una mirada introspectiva. Al formar parte de una empresa, esa mirada corporativa es compleja de construir: muchos son los factores que intervienen para que una actividad sea llevada con transparencia, dedicación y compromiso. Y siempre hay fallas. Reconocerlas e identificarlas es el primer paso para trabajar sobre esas vulnerabilidades. Estudiar ese margen de error nos posibilita nuevos horizontes desde donde pensar nuestra compañía.

*Sabemos que a una empresa (cualquiera sea) la hacen las personas: quienes la conforman y quienes la eligen. Esa elección por parte de nuestros **recursos humanos** y **nuestros clientes** cuando es sostenida en el tiempo, es parámetro de que algo funciona bien, es indicio de que nuestros procesos están bien encaminados.*

Nuevamente renovamos los desafíos, apuntando a la mejora, a la acción en conjunto y a una visión estratégica consolidada, siempre abierta a nuevos proyectos, siempre latente de expectativas y nuevos objetivos.

De eso se trata la logística, de estar en permanente movimiento, de comunicar, de acortar las brechas que distancian negocios, impulsando iniciativas que permitan estar más cerca.

Esta nueva edición refleja ese dinamismo que nos caracteriza hace poco menos de 6 décadas: la perseverancia y la convicción que definen cualquier gran emprendimiento.

Nuestra trayectoria no es una casualidad, es el resultado de miles de logros mancomunados, miles de personas que día a día "se ponen la camiseta" y hacen que esta empresa sea lo que hoy en día es.

El desarrollo del Centro de Transferencia de Carga (CTC) y nuestra participación en el mismo, los clientes de nuestra Red de Sucursales, las mudanzas, las acciones de RSE, las iniciativas comerciales serán algunos de los tópicos que desarrollaremos en las siguientes páginas.

Una empresa es más que una estructura física y una actividad determinada, es la gente que la compone, los valores que la identifican, las comunidades que involucra y los clientes que la fidelizan.

Gracias a todos. Sigamos creciendo. Continuemos la apuesta por el presente reafirmado por todos con entusiasmo. ¡Felices Fiestas para todos!

STAFF

Dirección Mariela Menghini / Coordinación, Diseño & Diagramación Alberto Viani
Redacción & Corrección de contenidos María de los Ángeles Kruk



PARTICIPACIONES ESPECIALES

Sergio Padrón (Gerente de Nuevos Proyectos), Jorge Abadía (Comercial), Cristian Goljevscek (Gerente de Ventas del Interior), Roberto Lagos (Gerente CDS General Roca), Álvaro Gonçalves (Gerente de Recursos Humanos), Gerardo Hugues (Gerente de Protección Patrimonial), Carlos Cáfora (Gerente de Gestión de Procesos), Norberto Pennella (Director), Adrián Ledda (Gerente CDS San Rafael), Pedro Rey (Gerente Puerto San Julián), Pablo Duarte (Gerente de Logística), Viviana Paz Montelpare (Sucursal CDS Choele Choe) y Mariano Borysiuk (Gerente CDS Bariloche).

AGRADECIMIENTOS

Mauricio Lo Presti (Director Comercial Lanciano SA), Vanina Lo Presti (Lanciano SA), Matías Cernudas (Pfizer), Bety Schanz (Secretaría Ejecutiva de FADEEAC), Carlos Musante (Director Técnico CEDOL), Fede Sordo (Cascode, un perro macanudo), Jaime Conde (Titular de JC Confort), Viviana Remy (Coordinadora de los Programas de Reciclaje de la FG en Ushuaia) y Valeria Cuello (Grupo Marsh).

NUEVA SEDE CDS SAN MARTÍN CRECE HACIA NUEVOS HORIZONTES

NUEVAS MEJORAS SE LLEVARON A CABO PARA SEGUIR AFIANZANDO
PROYECTOS Y CONSOLIDANDO NUESTRO SERVICIO, RESPONDIENDO A LA CONTINUA
DEMANDA DE QUIENES ELIGEN AGILIDAD, COMODIDAD Y CERCANÍA.

CDS / Red de Sucursales / Mudanza de CDS San Martín (Buenos Aires)

De acuerdo con nuestro Plan Estratégico de Desarrollo de Red Externa (PEDRE), el 05 de octubre inauguramos nuevas instalaciones en este punto clave del conurbano bonaerense. Desde hace casi 3 años, comenzamos a desarrollarnos en esta localidad, afianzando nuestra posición y facilitando los negocios para la diversa cartera de clientes que eligen el servicio que ofrecemos (particulares, industria y comercio en general), mediante nuestra gran infraestructura que dispersa en toda la geografía nacional. Más capacidad, mejor acceso y mayor comodidad a la hora de descargar cada envío, son los rasgos que propone esta nueva sede seleccionada de casi 400 m2 cubiertos. A pocas cuadras de la Avenida General Paz, en un contexto particularmente seguro (sobre avenida), la nueva terminal posee acceso

para camiones de gran porte y autoelevador (permitiendo a nuestros clientes despachar casi cualquier tipo de carga sin ingresar a CABA, ganando tiempo para dedicarlo a su actividad). Además, cuenta con dos estacionamientos -uno interno y otro en puerta de la sucursal- para garantizar la tranquilidad al momento de la operación.

“Estar cerca de quienes nos eligen y de sus proveedores, brindando una amplia gama de servicios terrestres y aéreos desarrollados durante nuestra trayectoria, sin necesidad de acercarse al Centro de Operaciones Logísticas del Mercado Central. De eso se trata esta nueva apertura: afianzar nuestro compromiso de seguir acortando distancias, uniendo negocios y personas”, comparte Sergio Padrón, Gerente de Nuevos Proyectos de CDS.

La mejora y expansión de nuestra red de sucursales es una premisa de nuestra visión estratégica.

Pretendemos aplicar reformas que nos permitan ampliar nuestro alcance para ofrecer un servicio integral acorde a las expectativas de quienes nos eligen. Crecer para constituir e incorporar destinos y negocios, que permitan potencialmente impactar en la operación de nuestros clientes. Esta mudanza es una evidencia de dicho desarrollo sostenido.

¡Seguimos comprometidos con nuestros proyectos!

CDS SAN MARTÍN

Av. República de El Líbano 4079
Villa Lynch, San Martín, Buenos Aires
T (011) 2058 0334 / 2050 0992
receptoriasanmartin@cruzdelsur.com

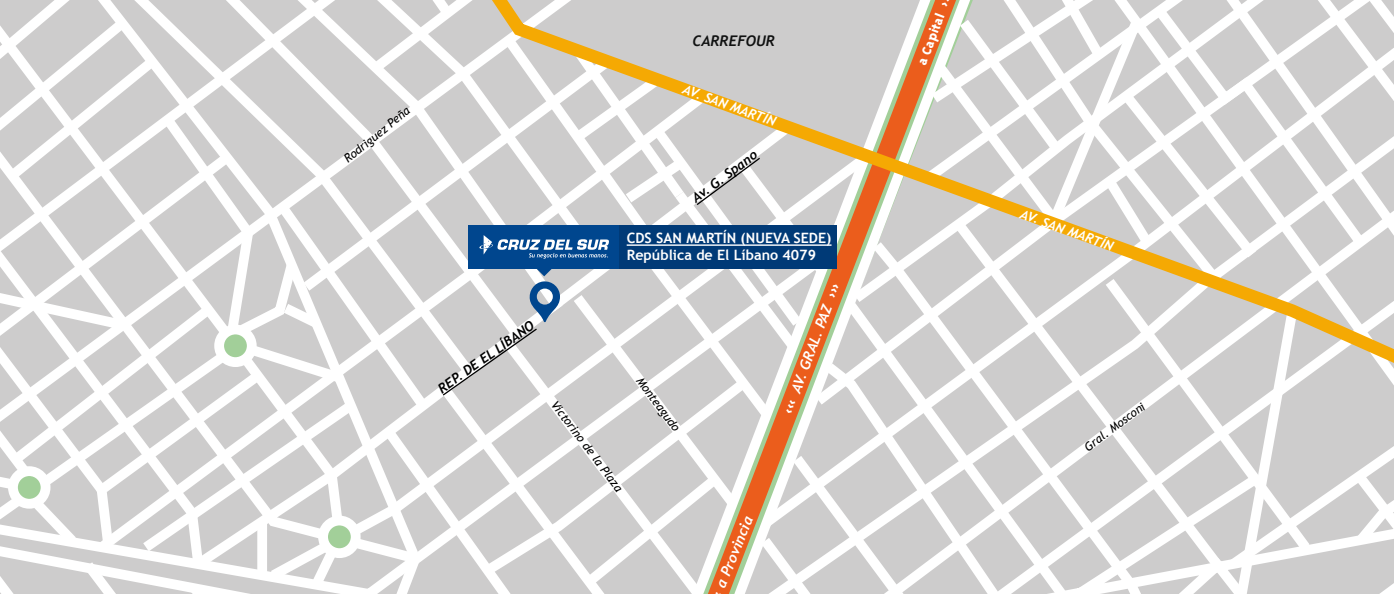
HORARIO DE ATENCIÓN

Lunes / Viernes 08:00 hs. a 18:00 hs.
Sábados 9:00 a 13:00 hs.

✓ Más capacidad, mejor acceso y mayor comodidad a la hora de descargar cada envío, son los rasgos que propone esta nueva sede de casi 400 m².



fotografías Yamil Azaro



04

^ Una ubicación estratégica dentro de la periferia de la Capital Federal es uno de los diferenciales de la nueva sede.

“ESTAR CERCA DE QUIENES NOS ELIJEN Y DE SUS PROVEEDORES, BRINDANDO UNA AMPLIA GAMA DE SERVICIOS TERRESTRES Y AÉREOS DESARROLLADOS DURANTE NUESTRA TRAYECTORIA, SIN NECESIDAD DE ACERCARSE AL CENTRO DE OPERACIONES LOGÍSTICAS DEL MERCADO CENTRAL. **DE ESO SE TRATA ESTA NUEVA APERTURA: AFIANZAR NUESTRO COMPROMISO DE SEGUIR ACORTANDO DISTANCIAS, UNIENDO NEGOCIOS Y PERSONAS**”

Sergio Padrón, Gerente de Nuevos Proyectos Cruz del Sur



LANCIANO S.A. TRAYECTORIA, FLEXIBILIDAD Y SERIEDAD

CDS Mendoza / Nuestros Clientes / Lanciano S.A.

Mediante la gestión de CDS Mendoza, conocemos a nuestros clientes. En esta oportunidad presentamos a Lanciano S.A., distribuidora del Grupo Bettanin en Argentina. Su director comercial, Mauricio Lo Presti, nos brinda una visión sobre los desafíos que asumen junto a su operador logístico, nos muestra la empresa desde sus orígenes y nos comenta cuáles serán los próximos proyectos para el inminente 2016.

CDS Magazine / ¿Cómo y cuándo comenzó Lanciano SA? ¿Cuáles son sus principales productos y sus principales clientes?

Mauricio Lo Presti / Lanciano SA toma su mayor vuelo en 2007, cuando comienza a trabajar con Grupo Bettanin en la distribución de una de sus marcas y con Vizla (Vajilla Plástica), llegando a más de 400 clientes de regalería y bazar, tiendas departamentales, supermercados y supermercados a nivel nacional y homecenters.

Hoy sus principales productos radican en limpieza doméstica marcas de Bettanin; Novica en cepillería, mopas, escobas y escobillones; Esfre Bom en esponjas y paños; productos de gran puericultura, marca Sanremo Baby; productos de organización marca Ordene; seguridad infantil Joy; bolsas para almacenar ropa al vacío Vac Bag; esponjas de cuidado personal SPA; Ganchos, cintas doble faz, topepinas, APLIK y una línea muy amplia de limpieza profesional, SuperPro. La compañía trabaja con más de 10 marcas, 380 SKU diferentes y múltiples canales de distribución. Estas van desde tiendas especializadas de limpieza, comercios polirubros, pequeños supermercados o tiendas de cercanía, grandes hipermercados de cadenas nacionales, ferreterías, homecenters a nivel nacional, farmacias y mayoristas.

CDS Magazine / ¿Cuáles son los hitos más importantes que marcaron el desarrollo de Lanciano SA?

Mauricio Lo Presti / No me animo a atribuir una variable o pocas variables "al secreto del progreso" de la compañía. Sí, creo que la concepción es pensar el negocio desde el consumidor y armar toda la cadena de valor en base a que ese vínculo producto / comprador, agrega mayor valor percibido y real en la experiencia de compra. El haber interpretado o querer interpretarlo, fue lo que nos obligó a trabajar

profesionalmente para dar a nuestros clientes (mayoristas o minoristas) una solución integral de oferta de producto, concepto, espacio de góndola, disposición de los productos en la góndola, selección del surtido, ubicación en la tienda, tipo de tienda, lanzamientos de productos, desarrollos de productos, etcétera. Eso sumado a mucho esfuerzo, horas de trabajo, más trabajo, más pensamiento a largo plazo dividido en objetivos, metas y gestión constante con indicadores. Nuevamente un vínculo entre sistema / planificación / escritorio y la tienda del cliente.

Hoy, que nuestros productos superen las expectativas del consumidor es tan importante para nosotros como que nuestros proveedores y clientes superen sus expectativas con el negocio que nos une.

CDS Magazine / ¿Cuándo y por qué comienza el vínculo con Cruz del Sur? ¿Qué aporta el operador logístico a sus operaciones?

Mauricio Lo Presti / La relación con Cruz del Sur tiene su sustento justamente en esto que venimos hablando de generar valor, eficiencia en la gestión e intentar enfocar en lo que realmente el consumidor está dispuesto a pagar: ni un centavo más o ni un centavo menos. Para ser concreto, cuando uno compra vía internet (por ejemplo) paga un delivery por tener el producto lo más rápido posible, "door to door", o

bien paga menos, en caso de poder esperar unos días más en que le llegue su compra. Pero está "comprando logística", le da un valor concreto. Ahora bien, cuando un comprador/consumidor en una tienda elige un producto, la logística es un "intangible" el comprador no ve que está pagando logística, y de hecho no está dispuesto a pagar logística. Justamente no le da "valor" consciente a eso ni lo llama "logística". Es tan importante la eficiencia absoluta de las empresas en este campo. Es como el aceite para un auto. Y yo al auto le cambio el aceite como corresponde, y le pongo el mejor.

Si somos eficientes en logística, nuestros productos están en el momento justo, en el lugar indicado, con sus atributos visibles, en las manos del consumidor. Todo "ese mundo" te deja afuera o adentro de mercado. Si lo gestionas mal, te gana la competencia porque llega mejor, a tiempo, y con menor costo. Desde esta concepción, para nosotros Cruz del Sur se transformó en un socio estratégico con quien tenemos un vínculo de trabajo que va más allá de cliente / proveedor, ya que vamos juntos uniendo eslabones de la cadena, en un circuito de colaboración mutua.

CDS Magazine / ¿Cuáles son sus próximos desafíos? ¿Y cuáles son los atributos que poseen para encararlos?

Mauricio Lo Presti / Para 2016 hay 2 o 3 cosas dando vueltas, vinculada a generar un vínculo más cercano (aún con la experiencia del consumidor con el uso de los productos) para poder ofrecer un mejor feedback a nuestros clientes en punto de venta. Otro proyecto tiene que ver con e-commerce, pero sin dudas algo que ya comenzamos sobre finales de 2015 y vamos intensificar en 2016 como una nueva UEN (Unidades Estratégicas de Negocios) de la empresa, es la distribución y la provisión de productos de limpieza profesional e institucional para empresas. Somos expertos en productos de limpieza con un respaldo muy importante de Bettanin (más de 65 años en el rubro y presencia en 28 países) y junto con el desarrollo de la marca SuperPro, pretendemos poder aumentar nuestra cartera de clientes de empresas de limpieza, de establecimientos de grandes superficies e incluso una solución para pequeñas empresas que usan y necesitan a diario utensilios para limpiar, la idea es que lo hagan con mayor asesoramiento, productos más duraderos, específicos para su negocio, a menor costo y también poder brindar una solución de orden (desde algo tan básico, que es empezar por mantener los espacios limpios, con una política de limpieza y tratamiento de residuos).

Seguiremos con nuestra principal actividad en retail y mayoristas, pero sin dudas ser un referente como proveedor de utensilios de limpieza para empresas e instituciones, es nuestro desafío 2016.

Agradecemos la opinión y el testimonio de Mauricio Lo Presti, Director Comercial de Lanciano SA. Este negocio es una evidencia de los nuevos desafíos de cara al 2016, del posicionamiento de una marca para enfrentarlos y de la colaboración mutua con el operador logístico, para generar ventajas y espacios de aprendizaje mutuos.



CENA CLIENTES CDS CÓRDOBA & CDS GRAL. ROCA

CDS / Cena con Clientes

En puntos estratégicos de nuestra red de sucursales, se llevaron a cabo diferentes cenas para continuar aportando a nuestras relaciones con quienes eligen nuestro servicio, confiando en nuestra experiencia. Así, este tipo de encuentros es siempre una oportunidad para afianzar vínculos comerciales, conocernos y acercar propuestas e iniciativas en conjunto. Por ello, en puntos estratégicos de nuestra red de sucursales, se llevaron a cabo diferentes cenas para continuar aportando a nuestras relaciones con quienes eligen nuestro servicio, confiando en nuestra experiencia.

Es así como en el 16 de octubre, nos reunimos con algunos clientes de nuestra sucursal CDS General Roca. También, bajo esos mismos lineamientos, el 19 de noviembre realizamos en Córdoba una cena con clientes de la sucursal. Se abordaron diferentes tópicos relacionados con problemáticas específicas: el contexto sociopolítico, el marco económico, la situación del transporte a nivel nacional, las estrategias comerciales que podemos llevar en conjunto, etcétera. La idea base es seguir afianzando nuestros vínculos, fortaleciendo nuestras ventajas y prestando atención a partir de la escucha activa de nuestros puntos a mejorar. ¡Conocerlos también es parte de una gestión sostenida!

Para más información de los encuentros visitá la galería de imágenes en la página 12.

06

CDS PACHECO NUEVO MEDIO DE COMUNICACIÓN

RED DE SUCURSALES
CDS Pacheco

La sucursal más joven de nuestra red pone a disposición una nueva vía de comunicación. Con el afán de acercarse al cliente tanto interno como externo y de mejorar su operatoria, CDS Pacheco suma un nuevo número telefónico. Al (011) 4589 5488 se le suma el (011) 2071 5852. Siempre trabajando en la mejora, esperamos que esa novedad sea un puente que una más a nuestra red.



Colectora Panamericana
Este N° 30.605 Km. 30,5 (Bajada 197)
CP [1617] / Talar de Pacheco, Buenos Aires
T (011) 4589 5488 / 2071 5852
info-pacheco@cruzdelsur.com

RECURSOS HUMANOS MEJORANDO LOS PROCESOS Y LA FORMACIÓN

CDS / RRHH / Capacitaciones

La importancia de la formación o capacitación de personal radica en su objetivo: mejorar los conocimientos y competencias de quienes integran una empresa. En Cruz del Sur sabemos que es a través de las personas, de sus ideas, de sus proyectos, de sus capacidades y de su trabajo, como se desarrollan las organizaciones. Entendemos que, cuanto mayor sea el grado de formación y preparación del personal de la compañía, mayor será su nivel de productividad, cualitativa y cuantitativamente. Por definición, las capacitaciones son conocimientos teóricos y prácticos que incrementan el desempeño de las actividades de un colaborador dentro de una organización. ¿Cuál es la finalidad de la formación de nuestros colaboradores?

1/. Mejorar aptitudes.

Preparar a los recursos humanos para la ejecución inmediata de las diversas tareas específicas de la organización.

2/. Facilitar oportunidades.

Proporcionar oportunidades para el continuo desarrollo de los empleados tanto en sus puestos de trabajo actuales como para otros de superior nivel.

3/. Cambiar actitudes.

Modificar la actitud y los comportamientos de las personas. Esto incidirá en el clima laboral, incentivará la motivación y formará mentalidades más receptivas hacia los nuevos métodos, tecnologías y cambios organizativos.

4/. Incrementar la polivalencia.

Aumentar la polivalencia de las personas y la facilitación de la movilidad tanto horizontal como la vertical.

Considerando las ventajas y la importancia de fomentar estos espacios, nuestro Departamento de Recursos Humanos, en aras de intensificar el Plan de Capacitación anual, llevé a cabo diversas capacitaciones:

» Área Comercial

Consultora Nielsen y Asociados

Duración 3 meses

Tema Ventas consultivas

Integrantes 19 comerciales

(Equipo Comercial Buenos Aires,

Equipo Ventas Interior, Receptorías)

» Área Supervisores

Consultora ARLOG

Duración 6 meses

Tema Plan de mejoras a través de la elaboración de un trabajo (Programa de Entrenamiento para Jefes y Supervisores Operativos)

Integrantes Coordinadores, Supervisores y Jefes de Distribución Local, Logística y Tráfico de Larga Distancia

» Área Personal

Consultora Payrol

Duración 1 jornada

Tema Liquidación de Impuesto a las Ganancias / Módulos articulados

» Área Personal

Consultora Estudio Jurídico Arismendi

Duración 1 jornada

Tema Liquidación de Sueldos y Jornales

» Área Personal y Recursos Humanos

Consultora Hay Group

Duración 1 jornada

Tema Evaluación de cargo

» Gestión de Procesos

Consultora NIDRA

Duración 1 mes

Tema Validación de Sistemas Informáticos

» Marketing

Consultora FOCO

Duración 1 jornada

Tema Comunicación Interna

» Áreas Logística, Personal,

Facturación & Seguridad e Higiene.

Consultora Sólo Excel

Duración 1 mes

Tema Capacitación Excel (Distintos niveles)

“El mayor reto que enfrentamos está en aprender más rápido que la competencia”, dijo al respecto Álvaro Gonçalves, nuestro gerente de Recursos Humanos, y admitió que ciertamente “resulta complejo encontrar talento para las áreas operativas”, por lo que “pretendemos desarrollar habilidades que luego repercutan positivamente en la prestación del servicio”. Nuestra firma invirtió en el último año cerca de \$500 mil en un ambicioso plan de capacitación, lo que significó un incremento del 35% respecto del monto desembolsado en recursos humanos en 2014. De esta forma, la compañía desarrolló una serie de iniciativas en las áreas de Comercial, Operaciones, Recursos Humanos, Gestión de Procesos, Marketing, Logística, Facturación y Seguridad e Higiene. Por el momento, se capacitaron aproximadamente 100 colaboradores de Buenos Aires.

“Las sectores a fortalecer se eligieron teniendo en cuenta el ‘core’ del negocio, destinado a Comercial y Operaciones en primera medida, y luego a áreas de soporte”, confirmó Gonçalves. Para ello, la empresa sumó “partners” académicos especializados en las distintas áreas de interés, como la consultora Nielsen y Asociados, ADP Payroll, Hay Group, FOCO, Solo EXCEL, entre otras.

“Para el año 2016 vamos a continuar con la formación de nuestros recursos aumentando la cantidad de horas, la de colaboradores y el presupuesto anual asignado”, adelantó el ejecutivo de Cruz del Sur.

¡Seguimos apoyando la gestión y la formación de nuestro empleados!

¿CÓMO ABORDAMOS LA PROBLEMÁTICA DE LOS PIRATAS DEL ASFALTO?

CDS / Protección Patrimonial / Acerca de uno de los delitos más preocupantes

La piratería del asfalto es uno de los delitos que más dinero les deja a los ladrones. En la mayoría de los casos, cometen los robos por encargo y los compradores de la mercadería pagan en efectivo y en el día. De esta manera, los delincuentes se desprenden rápido del botín y ya están disponibles para un nuevo golpe. Si bien en el último año la cantidad de ataques no aumentó, sí hubo un cambio de modalidad: el 80 por ciento de los robos fueron a camionetas y utilitarios y sólo el 20 a camiones.

El 64 por ciento de los robos ocurre en la provincia de Buenos Aires, el 20 en Capital y el 16 restante en el interior del país. El mayor índice de asaltos se da entre las 6 y las 12 del mediodía. El martes fue el día con más golpes en el último año.

En Capital, la zona con más denuncias de robo fue Nueva Pompeya, seguida por Parque Patricios, Villa Soldati y Barracas. “En esos barrios hay más robos porque están los principales centros de logística”, afirman en la Fadeaac.

Según las denuncias, muchos utilitarios son asaltados a metros del lugar donde cargaron la mercadería. Fundamentalmente estos casos se dan en Capital. Los delincuentes eligen esos puntos porque saben que el GPS (o rastreador satelital) del vehículo asaltado no alcanza a marcarles a las empresas de monitoreo que ya salieron del centro de logística. También se reconoce que hay mucho golpe al voleo. Los especialistas aseguran que quienes aún apuntan

a los camiones son bandas más profesionales, que pueden llegar a sumar hasta 40 ladrones. Por eso buscan botines grandes. Usan tecnología de última generación, como inhibidores de GPS que cortan el rastreo satelital y las comunicaciones.

PROTEGIENDO A NUESTROS EMPLEADOS, A NUESTROS CLIENTES, PROTEGIENDO A CDS

por **Gerardo Hughes**
(Protección Patrimonial CDS)

En un ambiente caracterizado por situaciones delictuales de diferente magnitud que afectan a todos, seguimos trabajando en la prevención y en la mejora de sus subsistemas de seguridad, para evitar daños en la operatoria, mantener el prestigio y continuar posicionándonos en el mercado como una empresa confiable. La política de protección es clara: nuestros empleados, las cargas de nuestros clientes, la flota y las sucursales, son el valor fundamental para proteger.

Un equipo pequeño y dinámico, integrado por especialistas que trabajan desde el COL, conduce los subsistemas de seguridad físicos, técnicos, de dis-

tribución local y del transporte de larga distancia, desde Tucumán a Ushuaia.

¿Qué hacemos? Una premisa fundamental es la prevención, es decir, adelantarse y evitar ser vulnerables. Otra máxima esencial es la inducción de los colaboradores (sean estos propios, de las sucursales, o bien choferes de corta y/o larga distancia). Por supuesto, no menor es la interacción permanente con nuestra prestataria de seguimiento satelital -Logística DCN- empresa de seguimiento del rubro, que opera como aliada estratégica de CDS.

Llevamos a cabo un monitoreo permanente de sucursales, eventos, y flota que, además de la capacidad que otorga el seguimiento satelital, se complementa con sistemas de CCTV (Circuito cerrado de televisión, es decir, tecnología de videovigilancia) de excelente calidad y con un sistema moderno, ágil y de desarrollo propio, para la localización de hallazgos no tipificados que ha conformedo en sí mismo toda una innovación apropiada en el área de seguridad.

Trabajamos diariamente supervisando los procesos y potenciando la confiabilidad de CDS; explotamos las experiencias, sacamos conclusiones y extraemos lecciones aprendidas. De esta manera, toda situación que nos afecta, es una exigencia para no ser repetida. Porque sabemos que detrás de cada envío, hay una empresa, hay una familia, hay un cliente y (por esa razón) en Protección Patrimonial velamos para que esa ecuación se mantenga exitosa.

07

“LLEVAMOS A CABO UN MONITOREO PERMANENTE DE SUCURSALES, EVENTOS, Y FLOTA QUE (ADEMÁS DE LA CAPACIDAD QUE OTORGA EL SEGUIMIENTO SATELITAL) SE COMPLEMENTA CON SISTEMAS DE CCTV DE EXCELENTE CALIDAD Y CON UN SISTEMA MODERNO, ÁGIL Y DE DESARROLLO PROPIO, PARA LA LOCALIZACIÓN DE HALLAZGOS NO TIPIFICADOS QUE HA CONFORMADO EN SÍ MISMO TODA UNA INNOVACIÓN APROPIADA EN EL ÁREA DE SEGURIDAD”

Gerardo Hughes, Gerente de Protección Patrimonial Cruz del Sur



LA CALIDAD PROTAGONISTA DE NUESTRAS MEJORAS

ACERCAMOS LOS ÚLTIMOS LOGROS VINCULADOS CON LA CALIDAD,
UN CONCEPTO QUE “TRABAJAMOS DESDE ADENTRO”

CDS / Gestión de Procesos / Trabajando por la calidad de nuestro servicio / Acciones e Iniciativas

En esta nota, presentamos tres grandes logros de nuestro Departamento de Gestión de Procesos, que aportan tanto a nuestro cliente interno como externo.

NUEVA RECERTIFICACIÓN ISO 9001:2008

El 14 de agosto recibimos, por parte de la consultora RINA SAP, la auditoría de recertificación de la Norma ISO 9001:2008. Esta instancia que fue nuevamente aprobada, nos permitió sostener la certificación que ya cuenta con nueve años de trayectoria en nuestra empresa. Durante este período, transitamos auditorías anuales de mantenimiento y (en tres oportunidades) de recertificación.

Dado que ISO pasará a una nueva versión de la Norma 9001 el próximo año, que contará con cambios profundos en su desarrollo, esta ha sido la última con la versión 2008.

En Cruz del Sur, entendemos que este camino de mejora en nuestro Sistema de Gestión de la Calidad genera un importante valor agregado para nuestros clientes, así como para la organización y la comunidad en la cual desarrollamos nuestros servicios.

JORNADA DE DIVULGACIÓN CEAC JUNTO A NUESTRO CLIENTE CHEMOURS (DU PONT)

Junto a nuestro cliente Chemours (Du Pont), el día

8 de julio llevamos a cabo una jornada de divulgación sobre transporte y seguridad en ruta para la comunidad de la ciudad de Buenos Aires.

“TRABAJAMOS SOBRE
TODOS LOS PROCESOS (...)
TODOS LOS AÑOS, REALIZAMOS UN ANÁLISIS DE MANTENIMIENTO, PARA VER LAS MEJORAS QUE SE PUEDEN REALIZAR, ESPECÍFICAMENTE RELACIONADAS CON LOS 13 PRINCIPIOS SOBRE LOS QUE SE SUSTENTA EL SELLO DE CALIDAD CEDOL. DESDE ESE PUNTO DE VISTA, EL ANÁLISIS OFRECE UNA VISIÓN INTEGRADORA”,

.....
Carlos Cafora,
Gerente de Gestión de Procesos CDS

Participaron miembros de las áreas de salud, seguridad pública (Policía, Gendarmería y Prefectura), así como así también de defensa civil. En

el evento, profesionales internacionales de nuestro cliente y funcionarios propios, compartieron con los diferentes grupos de interés información sobre los productos químicos transportados: sus características, servicios de gestión aplicables y manejo de emergencias relacionadas, entre otros. El evento se llevó a cabo en las instalaciones de CEAC, donde unos cincuenta participantes cómodamente instalados pudieron disfrutar de dos exposiciones visuales completas del tema en cuestión, separado por un coffee break.

Tanto Chemours como nosotros, compartimos certificaciones internacionales (Code – ICMI) que nos habilitan como productores y transportes calificados en la atención particular de la industria minera y por tanto, comprometidos en desarrollar este tipo de intercambios con las comunidades.

Nuestra empresa se encuentra certificada desde el año 2009 y fue recertificada en el año 2014, siendo actualmente la única empresa de transportes de Argentina que cuenta con esta calificación.

DISTRIBUCIÓN DE CESTOS DE RESIDUOS EN NUESTRA DIVISIÓN LOGÍSTICA / APOSTANDO AL MÉTODO 5S

Como resultado del programa 5 S realizado en el Área de Logística, se ha definido la codificación de recipientes de residuos, para evitar el movimiento o pérdida en los lugares definidos para la planificación de tareas de limpieza.

La letra y número identifican la nave de Logística, el dígito siguiente refiere a la zona dentro de la nave y los dos últimos, indican la unidad. La distribución de los cestos permitirá aportar al método, mejorando la prolijidad y el orden de las instalaciones. Como explicamos en otras oportunidades, el método de las 5S (así denominado por la primera letra del nombre que en japonés designa cada una de sus cinco etapas) es una técnica de gestión oriental basada en cinco principios simples.

Se inició en Toyota con el objetivo de lograr lugares de trabajo mejor organizados, más ordenados y limpios de forma permanente para lograr una mayor productividad y un mejor entorno laboral.

Las 5S han tenido una amplia difusión y son numerosas las organizaciones de diversa índole que las utilizan, tales como: empresas industriales, empresas de servicios, hospitales, centros educativos o asociaciones.

De esta manera, el Departamento de Gestión de Procesos sigue trabajando con diversas áreas del COL para lograr lugares de trabajo más apropiados y adecuados para llevar a cabo las diferentes tareas. ¡Felicitamos al equipo por esta iniciativa! Una vez más se demuestra que sencillas acciones pueden marcar la diferencia.

¡Más evidencias que la calidad se vive también puertas adentro!



CTC

NUEVO CENTRO DE TRANSFERENCIA DE CARGA

CDS / CTC / Una iniciativa que reunirá a los principales operadores logísticos de zona sur del AMBA

La imponente terminal, cuya obra avanza en el predio situado entre las avenidas Coronel Roca, 27 de Febrero, Pergamino y la autopista Cámpora, recibirá más de 900 camiones pesados que suelen transitar por la zona sur. Al predio, se mudarán 60 empresas del rubro que hoy trabajan en Parque Patricios, La Boca, Barracas, Nueva Pompeya, Villa Soldati y Villa Lugano, dejando libres 100.000 m2 de depósitos en esos barrios.

El objetivo de la nueva infraestructura es reducir la cantidad de camiones de gran porte que circulan por los barrios para redistribuir su mercadería en vehículos de menor tamaño. Además, dispone un lugar exclusivo para la carga y descarga de productos, sin que esta actividad impacte en el tránsito.

La obra comenzó el año pasado y estaría durante el 2016. Se espera que para comienzos de marzo empiece a operar. La creación de estos nuevos espacios destinados al reordenamiento, fue aprobada por la Legislatura porteña con la creación de la ley 4348, en 2012.

LAS VENTAJAS QUE INCLUYE EL POLO LOGÍSTICO

Los CTC son predios que permiten realizar maniobras de carga y descarga de mercadería. Contempla la redistribución, el almacenamiento y otros servicios vinculados con la logística del transporte.

El proyecto impulsado por FADEEAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias de Autotransporte de

Cargas), se desarrolló a partir de una iniciativa privada de la firma Centro de Transferencia de Cargas (CTC) SA, que tendrá la concesión del lugar por 30 años. Con una inversión aproximada de \$ 900 millones, el predio tendrá un total de 220 módulos, anexos de comerciales y deservicios. Cada sector tendrá 910 m², que incluyen depósitos, áreas semicubiertas y espacio de maniobras.

Unas 60 pequeñas y medianas empresas provenientes, sobre todo, de los barrios del sur porteño, se trasladarán al CTC, liberando los barrios del movimiento de camiones.

Se prevé que el polo logístico generará 300 nuevos puestos de trabajo, revalorizando la Comuna 8. El CTC impulsará el desarrollo de Soldati y sus alrededores, porque, aunque el predio cuenta con servicios propios, sin duda habrá incentivos para que en el barrio aparezcan quioscos, restaurantes, farmacias y demás servicios para abastecer a toda la gente que trabajará en el predio.

De esta manera, esta iniciativa tiene un doble beneficio: mejorar la calidad de vida en los barrios residenciales ante una problemática histórica de los vecinos y concentrar el trabajo de la

industria para optimizar el transporte de cargas en la Ciudad. Una tercera ventaja será para el tránsito. Los camiones accederán al CCT desde la Cámpora o la 27 de Febrero (la avenida que bordea al Riachuelo), con lo cual casi no circularán a nivel de calle. Esto es más seguro, agiliza el tránsito y hará que el asfalto dure más.

Consecuentemente, los galpones que quedarán vacíos podrían aprovecharse para hacer viviendas, comercios u oficinas.

UN PROYECTO INTEGRAL Y NECESARIO

El objetivo principal es mudar allí a más de 350 depósitos que hoy funcionan en Barracas, La Boca, Parque Patricios, Pompeya y Soldati. Hoy, los camiones circulan por las calles barriales, donde estacionan, hacen la carga y descarga de las mercaderías, generando demasiado ruido y contaminación; además de que las unidades destruyen el pavimento. De hecho, los vecinos de la comuna siempre se quejaron de tener que convivir con el tránsito pesado.

En el CTC se construirán ocho dársenas con 220 módulos, cada uno de 910 metros cuadrados cubiertos, más un espacio abierto para las maniobras de los vehículos. En el predio se hará lo que en la jerga se conoce como "cross-docking": llegarán los camiones de gran porte con las mercaderías desde las fábricas, y allí se repartirán las cajas hacia camiones más chicos, aquellos que hoy hacen los servicios hacia el Interior, conocidos como "expresos".

Por ende, en el CTC prácticamente no habrá mercaderías depositadas sino un movimiento constante de vehículos, el mismo que hoy se hace en las calles.

Carlos Salaverri, el arquitecto a cargo, explicó que "el concepto arquitectónico se basa fundamentalmente en un desarrollo funcional del predio (...) el éxito estará dado por el funcionamiento de redes vehiculares, de camiones medianos y pesados".

Subrayó como idea fuerte la iden-

▼ En el CTC se construirán 8 dársenas con 220 módulos, cada uno de 910 m² cubiertos y un espacio abierto para las maniobras de los vehículos.





^ Cada módulo posee un entrepiso con el espacio necesario para construir las oficinas administrativas del mismo.

^ El objetivo principal es mudar allí a más de 350 depósitos que hoy funcionan en Barracas, La Boca, Parque Patricios, Pompeya y Soldati.

10

tificación de accesos independientes. “Es una arquitectura absolutamente simple, de bajo costo, pero de buena calidad y que, fundamentalmente, responderá a la idea general que se tiene en un proyecto de estas características”. Además de que está alejado de zonas muy pobladas, el predio tiene una gran ventaja: como está pegado a la autopista Cámpora, los camiones tendrán una vía rápida de acceso y salida, prácticamente no tendrán que usar las avenidas y calles comunes.

La idea es también que los camioneros y empleados de las empresas de transporte puedan trabajar con más comodidades. Por eso, en el CTC se planea la construcción de una estación de servicio, dos sucursales bancarias, comedores, un supermercado, oficinas, talleres mecánicos y hasta un hotel para los choferes. Además, a medida que Fadeac construya la segunda etapa también se tendrá que edificar una escuela y un centro de salud, tal como le exige la ley por la cual le cedieron el predio, y cuya ubicación será decidida por el Gobierno porteño.

La obra se completará con otros aportes. Las empresas de transporte se encargarán de la seguridad en el interior del predio, y la Ciudad vigilará los alrededores con la Policía Metropolitana y cámaras. Además, la empresa AUSA está construyendo un nuevo distribuidor de tránsito a la altura del peaje Dellepiane, con lo cual habrá más capacidad para que los camiones puedan circular.

El predio será el primero de los centros de logística que la Ciudad

quiere impulsar para ordenar la circulación de camiones. Hoy por la Ciudad circulan unos 30.000 camiones por día, de los cuales el 60% pasa por la zona sur. Así, en 2012 la Legislatura porteña votó una ley para darles incentivos impositivos a quienes construyan este tipo de espacios para logística. Entonces, la Ciudad le cedió al sector transportista el predio que tenía en desuso.

Esa norma también permitió la construcción de nuevos playones logísticos privados, que deberán estar a no más de 500 metros de la red de tránsito pesado y que deben tener al menos

una hectárea de superficie. Con estos lugares se espera, a largo plazo, ordenar el tránsito de la ciudad.

LA OBRA EN NÚMEROS

>> Infraestructura.

Es un predio de 37,5 hectáreas en la zona sur de la ciudad. Posee espacios comunes y áreas comerciales.

>> Distribución del espacio.

Tendrá un total de 220 módulos junto con el resto de la infraestructura, anexos comerciales y de servicios.

Cada módulo tendrá 910 m² (incluye depósitos, áreas semicubiertas y espacio de maniobras).

>> Revalorización de la Comuna 8.

Concentrará un total de 1.500 puestos de trabajo fijos, generando aproximadamente 300 puestos nuevos de trabajo para los vecinos de la Comuna 8.

>> Ordenamiento.

Representa la solución a uno de los principales problemas para los vecinos de la zona, ya que concentrará el trabajo de más de 900 camiones pesados por día. Esto evitará que las unidades cir-



UBICACIÓN

2,2

KM. DE LA
AV. GRAL. PAZ



PREDIO

37,5

HECTÁREAS
EN LA ZONA SUR

CAPACIDAD

220*
MÓDULOS DE
910
MT. C/U

900

CAMIONES
POR DÍA

* Cifras del proyecto final.



✓ Concentrará un total de 1500 puestos de trabajo fijos, generando 300 puestos de trabajo para los vecinos de la Comuna 8.



culen por las calles de los barrios generando ruido y contaminación, además de obstaculizar la vida cotidiana.

>> **Mudanza.**

Implica el traslado de aproximadamente 60 empresas pequeñas y medianas que actualmente operan en barrios de la ciudad, hacia un predio con excelente localización y accesibilidad (está pegado a la autopista Cámpora, por lo que los camiones tendrán una vía rápida de acceso y salida, prácticamente no tendrán que usar las avenidas y calles comunes).

>> **Descompresión.**

Libera un total aproximado de 100.000 m² en los barrios de Parque Patricios, La Boca, Barracas, Nueva Pompeya, Villa Soldati y Lugano, ocupado actualmente por las empresas que se trasladan al predio.

CRUZ DEL SUR SE SUMA AL CTC

“Participar de este proyecto implicó un gran desafío para nosotros. Al ser empresa promotora del mismo, nuestro rol desde lo económico como desde la planificación fue esencial”, señala Norberto Pennella, Director de Cruz del Sur. Así como nos indica el ejecutivo, nuestra empresa tuvo un rol activo dentro de la planificación del proyecto siendo difusor del mismo y miembro del Directorio que lleva adelante la iniciativa (integrado únicamente por las denominadas empresas “promotoras”). Si bien el proyecto final contempla 220 módulos, la primer etapa del mismo está culminada con la construcción de 112 módulos distribuidos en 4 naves de 28 segmentos cada una. Así, en marzo de 2016 se inaugurará la obra con la mencionada estructura hasta entonces realizada. En cuanto a las características del complejo, Norberto expone: “La infraestructura es ambiciosa y contempla todas las necesidades logísticas: el CTC tendrá el espacio armoniosamente dividido para la administración, la operación, demás requerimientos (como comedor y vestuarios) para la gente que se desenvuelva laboralmente allí. Particularmente, nosotros como operador logístico nos instalaremos en 5 módulos cada uno con 910 m² (lo que significa un total de 4550 m² de capacidad) ubicados estratégicamente sobre el lateral de la obra que limita con la Av. Cámpora. Asimismo, dispondremos de un equipo operativo, comercial y administrativo experimentado para abordar las exigencias exclusivas. Además, se desarrollarán en el espacio asignado, oficinas comerciales, una sala de reuniones y un comedor para que nuestros empleados se desempeñen cómodamente. Seguramente esta apuesta será un logro más conquistado”.

Conscientes de los beneficios y ventajas (tanto para la comunidad como para nuestra actividad) nos preparamos desde hace meses para instalarnos en el nuevo predio y seguir uniendo destinos.

EVENTOS & ACCIONES

PRESENTES EN UNA NUEVA EDICIÓN DEL DUATLÓN LOS GALLEGOS

01 / 02 / 03 / 04

Con una convocatoria impresionante de corredores, el 4 de octubre 2015 se disputó una nueva edición del Duatlón Los Gallegos, en la Villa 25 de mayo en San Rafael, con la presencia de corredores de todo el país que visitaron y engalanaron esta novena edición consecutiva. Cruz del Sur estuvo presente en la importante jornada deportiva mediante auspicio que coordinó nuestra sucursal local.



EXPO PATAGONIA MINERA 2015

05

Del 7 al 9 de noviembre se realizó en la localidad costera de Puerto San Julián una nueva edición de la Expo Patagonia Minera, la muestra de la industria más importante de la región patagónica y uno de los principales hitos anuales de la actividad en el país. Allí estuvimos presenciando el reconocido evento y participando con publicidad.



CDS CÓRDOBA CENA CON CLIENTES

06 / 07 / 08

El 19 de noviembre realizamos en Córdoba una cena con clientes de la sucursal de la talla de Guma, Grupo Dulcor, Karabitian, Freiberg, Anavi, Roggio, Cis Group, Tecme, Productos Plin, Saltanovich, Papelera Cumbre, entre otros. Juan Carlos Cavina, Lucas Piconi y Malvina López (gerente, comercial de nuestra sucursal e integrante de atención al cliente respectivamente) nos representaron en el evento.



CDS GRAL. ROCA CENA CON CLIENTES

09 / 10

El 16 de octubre aprovechando la visita a la sucursal de Cristian Goljevsek, uno de los Gerentes Comerciales del Interior, nos reunimos con algunos clientes de nuestra sucursal CDS General Roca. Algunos de los presentes fueron Osvaldo Yezzi, Cerámico Cummalleu, Juan Etchepare, Riquelme Omar y Grom SRL, Frical, Villanova, Decibelza, Estación H. Canale, Roca Libros, Refrigeración Pico, AFP Service y Surstore.





VISITAS EN NUESTRO COL ABRIENDO NUESTRAS PUERTAS

CDS / Encuentros con clientes, socios y referentes

En el último trimestre fuimos anfitriones de visitas de compañeros, colegas y clientes. Con el objetivo de seguir afianzando relaciones te comentamos los detalles de las visitas que recibimos en nuestro Centro de Operaciones Logísticas (COL) en Buenos Aires.

VISITAS DE REFERENTES OPERATIVOS A NUESTRAS INSTALACIONES EN EL MERCADO CENTRAL

Coherentes con nuestra política de seguir relacionándonos, considerando la experiencia y el compromiso de todas las partes que integran la cadena de valor de nuestro servicio, durante el mes de octubre recibimos las visitas de referentes operativos de diferentes sucursales. En esta ocasión, se acercaron al Mercado Central: Julio Sanabria (CDS Rosario), Diego Peretti (CDS Córdoba), Luis Utrera (Tucumán) y Sebastián Teruel (San Juan Servicios Mineros). La idea base de estos encuentros es producir instancias que enriquezcan las habilidades vincula-

das a la operación. Ya que somos una empresa en permanente crecimiento, muchas veces es difícil conocer las particularidades y especificidades de cada tarea. Por eso, y bajo el objetivo de participar en la mejora, (ser activamente protagonistas de las mismas) convocamos a nuestros colaboradores del interior para que ellos estén cerca de la operación cotidiana que se realiza en Buenos Aires. Fortalecer vínculos también es acortar distancias.

FADEEAC EN EL COL

El día miércoles 18 de noviembre recibimos en nuestro Centro de Operaciones Logísticas la visita de 40 jóvenes empresarios de diferentes lugares del país a través de la Federación Argentina de Entidades Empresarias de Transporte de Carga (FADEEAC). El encuentro consistió en un recorrido por la nave de Logística 1, apoyado en la orientación de miembros de la Dirección y gerentes de las áreas involucradas. En esta oportunidad, se recorrieron principalmente las naves logísticas de la empresa (sobre

todo la L3 y L1), dando detalles de los procesos y disipando dudas de los concurrentes. También los visitantes tuvieron la oportunidad de interactuar con Emilio "Lito" Aguirre (Vicepresidente) y Mariela Menghini (Directora de MKT), quienes charlaron de diversos temas y transmitieron un poco la historia y los valores de la empresa. Betty Schanz, la secretaria ejecutiva de la entidad, se contactó con miembros de nuestro equipo comercial para llevar a cabo la iniciativa, al respecto afirmó: "Agradecemos a todos los que se pusieron a disposición el miércoles 18, para que jóvenes empresarios pudieran ver una empresa organizada. La impresión que se llevaron fue muy buena, los comentarios totalmente positivos." ¡Sociabilizar el caso de nuestro operador logístico sigue siendo parte de nuestras acciones!

CEDOL Y ALGUNOS DE SUS SOCIOS NOS VISITAN

El martes 27 de octubre, la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos (CEDOL) y algunos de sus grandes socios (Andreani Logística, Double Star Log SA, OCA SRL, Diaog, Transfarmaco SA, Andesmar Cargas, Tradelog SA y Zarcam SA), visitaron las instalaciones del COL y compartieron su perspectiva respecto a la actualidad y el rubro logístico. Además, integrantes de las áreas Comercial, Logística, Tráfico, Protección Patrimonial y también de Marketing, proyectaron el video institu-

▼ Recibimos la visita de 40 jóvenes empresarios a través de FADEEAC, este encuentro permitió a los emprendedores acercarse a nuestro COL y conocerlo a través de la orientación de Directores y Gerentes de CDS.





^ Representantes de nuestro cliente Pfizer visitaron nuestras instalaciones e inaugurarán sus nuevas oficinas dentro de nuestro COL.

“GRACIAS AL TRABAJO COLECTIVO QUE REALIZAMOS, LA VISITA CONCLUYÓ CON UNA IMPRESIÓN MÁS QUE SATISFACTORIA. LA PRESENTACIÓN DE CDS Y LA RECORRIDA POR EL DEPÓSITO FUERON MUY PROVECHOSAS. TODOS COMENTARON DE MANERA POSITIVA LOS CAMBIOS EFECTUADOS Y EL ESFUERZO CON EL QUE CONSTRUIMOS UNO DE LOS MEJORES DEPÓSITOS QUE TENEMOS EN LA REGIÓN.”

Matías Cernudas, Pfizer

14

PFIZER VISITA AL COL

Crecemos junto a nuestros clientes. Un gran ejemplo de ello es el de Pfizer, laboratorio de la industria farmacéutica. La compañía con más de 150 años de trayectoria está presente en 180 naciones y cuenta con más de 110.000 empleados en el mundo.

Dada la relevancia de nuestro actual cliente en cuanto a la adquisición de nuestro servicio logístico, el 07 de octubre recibimos una grata visita de integrantes del laboratorio.

Entre ellos se encontraban dos Vice Presidente de la organización, como Mike McDermont y Phil Rose; quienes estaban acompañados por los Directores de la Región, la Sra. María Machado, Sr. José Campos y el Director General de Argentina Edgardo Vázquez. Junto a ellos, como siempre, tam-

bién estaba el equipo de Logística de Pfizer local, comandado por Diego Dagotto, Matías Cernuda, Juan Podgornik, Paola Álvarez y Gastón De Paola. El motivo de la visita, era conocernos a nosotros, su LSP (así lo llaman ellos por las siglas en inglés de “Logistics Service Provider”) y revisar nuestras instalaciones y procesos.

Nos encontraron con una operación sólida, con las obras de infraestructura realizadas con inversiones; las cuales compensaron la demanda de este mercado tan exigente y regulado. Incluso el mismo Vicepresidente de Pfizer Mike McDermont dijo que nuestra nueva cámara de frío reunía condiciones a nivel “Gold Standard” o estándar dorado, mencionando también que se encuentra entre la mejores cámaras que ha visto en la región. Como dato adicional, les impactó mucho que les facilitásemos EPP’s (Elementos de Protección Personal), en esta caso, fueron camperas para protegerse contra la baja temperatura de la cámara, la cual se encuentra configurada entre 2 y 8 grados centígrados.

También nos manifestaron su contento por con-

tinuar evolucionando en los programas de “Market Excellence”, los cuales nos llevan a trabajar día a día para poder alcanzar los niveles más altos y exigentes del mercado farmacéutico respecto de la calidad, seguridad, regulaciones, procesos, buenas prácticas, entre otros.

“La visita, si bien fue breve, realmente fue harto extensa en el valor logrado por las comunicaciones realizadas durante las presentaciones y por el reconocimiento de los visitantes, quienes nos agradecieron la cálida recepción que les dimos. Claramente este resultado habla de un fuerte trabajo en equipo. Debo agradecer a todo el equipo de CDS que se compromete con los procedimientos y resultados de nuestros clientes”, afirma Pablo Duarte, Gerente de Logística.

Al respecto el Sr. Matías Cernuda de Pfizer sostiene: “Gracias al trabajo colectivo que realizamos, la visita concluyó con una impresión más que satisfactoria. La presentación de CDS y la recorrida por el depósito fueron muy provechosas. Todos comentaron de manera positiva los cambios efectuados y el esfuerzo con el que construimos uno de los mejores depósitos que tenemos en la región. Gracias a todos los que participaron para alcanzar estos logros en apenas un año y algo más. Si seguimos de esta manera, estoy seguro que tendremos muchos años más para trabajar juntos y seguir aprendiendo un poco más uno del otro. Me siento muy orgullo de decir que trabajo con CDS como si estuviera desenvolviéndome en Pfizer: con plena convicción de contar con un socio estratégico para la logística de nuestros productos. Nuevamente, muchas gracias a todos ¡Sigamos por este camino que estamos construyendo con tanto compromiso!”

Agradecemos a todos los que hicieron posible esta gran jornada, prueba de la sinergia entre el operador logístico y su cliente.

Tal como compartimos, estos encuentros constituyen en sí mismos valiosas ocasiones para aprender, sociabilizar conceptos, trabajar en conjunto y afianzar vínculos. Continuemos integrando estas instancias para fortalecer las relaciones y seguir creciendo juntos.

v CEDOL y algunos de sus prestigiosos socios compartieron perspectivas respecto a la Logística y los diferentes escenarios que atraviesan la actividad.



UNA INICIATIVA MACANUDA

CDS / RSE / Nos sumamos a "Un viaje de pelos"



En esta edición, les presentamos a Federico Sordo y "Un viaje de pelos": una gran acción que busca hermanar a las personas en el amor por los animales, el respeto y la concientización. Veamos de qué se trata.

CDS Magazine / ¿Cómo surge la idea de "Cascote, un perro macanudo"?

Fede Sordo / La página de Cascote nace sin querer queriendo, pero queriendo hacer algo por alguien. El 24 de noviembre de 2011 bajé a abrirle la puerta a una amiga que venía a cenar, cuando del otro lado del vidrio vi un perro grandote y bastante cascoteado. Al verlo, supe que no podía dejarlo así. En ese entonces, hacía 6 meses que vivía solo, por lo que no tenía que pedirle permiso a nadie, todo era más simple (si bien cuando vivía con mis viejos nunca tuve un NO antes situaciones parecidas).

Una vez dentro de mi casa lo bauticé "Cascote" y le sumé una bajada "un perro macanudo". No tenía ninguna estrategia, no tenía ningún plan en mente, pero sabía que en algún momento tendría que buscarle una casa, tendría que comunicar su adopción... Por eso apliqué el laburo de la agencia y así fue como Cascote se volvió un perro con concepto propio.

Al día siguiente, lo llevé a la vete de la Dra. Eva Aczel y el Dr. Hernán Porfirio, los vetes de Kuno, mi gata. Luego de atenderlo y darme todas las indicaciones de su tratamiento (tenía sarna, dermatitis, otitis y estaba 10 kilos debajo de su peso) llegó el momento de pagar por todo, pero las palabras de ellos fueron "vos lo ayudás a él, nosotros te ayudamos a vos". En ese mismo momento, y sin saberlo ninguno de nosotros, se consolidó un equipo increíble.

A Cascote lo encontré llegando a fin de mes, y si bien los vetes me ayudaron había gastos que sí o sí había que cubrir. Como dice una canción de Sabina "nunca supe llegar a fin de mes". Tras haber gastado lo que tenía en las cosas para tratar a Cascote, deje de lado los calores y le pedí ayuda a mis amigos, para comprar lo que hacía falta.

Mis compañeros de trabajo, amigos y familiares me ayudaron con los gastos. Entonces se me ocurrió que, en lugar de mandar un mail contando cómo iba todo, podía abrir una fan page en Facebook. Por aquellas épocas, todo era muy nuevo, pero me parecía una buena herramienta para contar todo. Así fue que el 27 de noviembre de 2011 nació "Cascote, un perro macanudo".

De allí a la fecha, pudimos ayudar a perros, gatos, aves, caballos e incluso a otras personas que necesitaban una mano. El objetivo de "Cascote, un perro macanudo" es generar conciencia sobre los derechos de los animales, de todos ellos. La idea es hermanar a las personas con los animales y mismo con nosotros mismos. Dejando de lado el ego y trabajando en equipo para ir por esos objetivos. La idea es trabajar para que la empatía que la gente tiene por un perro o un gato se extienda por sobre todos los animales.

CDS Magazine / ¿Cómo te fuiste organizando para conjugar tu pasión, tu laburo y el amor a los animales?

FS / Fue un proceso que comenzó a partir del en-

cuentro con Cascote. Cuando nos conocimos, yo trabajaba en una agencia de publicidad como Director de Arte Publicitario y llevaba una alimentación ovo-lacteavegetariana. Encontrar empatía con Cascote, hizo que me preguntara porqué seguía comiendo derivados de animales, si (después de todo) mi elección de no comer carne era por los animales. Entonces sentí la necesidad imperiosa de ser coherente entre mis acciones, mis palabras y mis pensamientos.

Casi dos años más tarde de aquel cambio, necesité dar un paso más: me resultaba imposible seguir trabajando para marcas que testeaban sus productos en animales (empresas de artículos de limpieza, de cigarrillos y otras más). De esta manera, luego de hablar con mi dupla y mi jefe, renuncié a esos 7 años que viví en el mundillo publicitario. Al toque, me puse a trabajar de paseador de perros, había cuentas que pagar. Luego, encontré diferentes trabajos free lance de comunicación que se acomodaban con mis principios. Así, entre muchas olas y tormentas, aprendí a surfear los vientos entre lo que quiero hacer y el proyecto de Cascote que es lo que amo hacer. Eso es otra cosa que aprendí: se puede vivir de lo que a uno le gusta si uno se mueve en función de eso. Pero no tiene que ser el propósito, de ser así todo se reduce a la nada misma. Las cosas van llegando por consecuencia.

CDS Magazine / ¿Quiénes colaboran con vos para que esto sea posible?

FS / Hay diferentes personas que forman parte de Cascote. Martina Victoria Zamudio fue el ojo mágico de Cascote con sus fotos. Cada tanto seguimos ayudando juntos a diferentes animales. Fedelentezza también forma parte de Cascote, juntos desarrollamos varios conceptos, titulares y también armamos la guía de pasos para ayudar a un perro

que te encontrás en la calle. Nico Millano es otro amigo con el que preparamos videos (los del viaje por ejemplo). Él editó y le puso toda la pospro. También está el Buda, un amigo de Tucumán que armó la web del viaje. Además de todas las personas que se copan siendo hogar de tránsito, ellos son grandes héroes anónimos.

CDS Magazine / ¿Por qué es importante tomar conciencia de este tema, teniendo en cuenta el maltrato animal o la falta de difusión respecto a las campañas de castración (entre otros)?

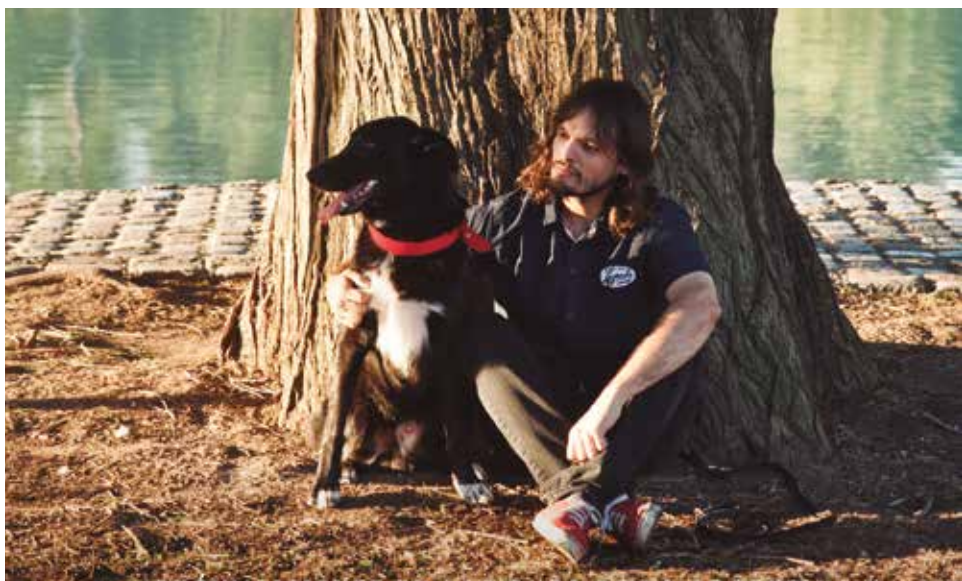
Federico Sordo / Creo que el punto más importante es que es necesario tomar conciencia de que no podemos seguir siendo indiferentes a todo lo que sucede y a todas las consecuencias que hay detrás de nuestras acciones cotidianas. No digo que hay que dar un giro de 180°, pero si vamos moviendo de a 1° grado por día, semana o mes, sin dudas el mundo mejorará. El maltrato animal existe, pero el buen trato tampoco es la solución. Estoy convencido que la solución es el respeto al prójimo, sin importar la especie. Todo lo que sucede es consecuencia de creernos inmortales (aunque sea de manera inconsciente), de creernos dueños de todo, incluso de un ser vivo.

Por suerte, nos encontramos en un momento muy especial para la comunicación. Internet es una gran herramienta y uno de los inventos más hermosos que ha creado nuestra especie. Es como una enzima para las ideas, los proyectos. Innegablemente, suma mucho a la hora de difundir un mensaje para generar un cambio.

CDS Magazine / Respecto a "Un viaje de pelos", contáanos un poco cómo te organizaste, cuánto estimas que durará, cuál es el trayecto y a quiénes vas a visitar.

FS / Detrás del viaje hay mucha gente. Mi hermana Mariana que se copó en armar los cuadernos, uno por uno y a mano; el Buda con la web; Nico con la edición; Martina y el hermano de Nico filmando; Romi que se copó con el audio; mi viejo que nos llevó para todos lados con Barón. Laburo en equipo 100%. La Comu de Cascote también tuvo un papel fundamental, ya que ayudó a recaudar lo que se necesitaba (más allá de que el presu me quedó desfaso por la inflación).

EL viaje va a durar más o menos 18 meses, los cuales van a ser muy flexibles porque en el medio hay como 5 proyectos más de Cascote que se están gestando y seguramente haga visitas relámpago a



▲ Barón y Fede, dos verdaderos compañeros de ruta.

Buenos Aires a lo largo del viaje. El recorrido es desde Ushuaia a La Quiaca, luego el Noroeste y el Litoral. En todo el viaje, visitaremos escuelas, centros culturales para dar las charlas que tenemos preparadas para adultos y chicos. Todas son gratuitas.

CDS Magazine / ¿Cómo preparaste a Barón para esta odisea?

FS / Barón es bien simple. Él mientras estemos juntos siempre se queda re tranca. Al carro lo fui adaptando día a día, pero realmente es un rope re tranca.

CDS Magazine / ¿Qué esperas de este viaje con Barón? ¿Cuáles son tus expectativas?

Federico Sordo / Hace poco más de 4 años que vivo solo, o mejor dicho que soy el único humano de la casa. En todo este tiempo aprendí muchas cosas y creo que el viaje es como un master en autoconocimiento. Si a eso le sumamos compartirlo con Barón, es algo así como hacer zapping y encontrarte siempre con volver al futuro: una fiesta. Las expectativas son muchas. Tengo muchas ganas de poder compartir las charlas con los chicos, de expandir el mensaje de la liberación animal y de la hermandad que en verdad tenemos con ellos, si buscamos a ese

niño interior que supo tener empatía tanto con un perro como con una vaca.

CDS Magazine / ¿Cómo llegaste a Cruz del Sur? ¿Qué significa para ustedes este aporte?

FS / A Cruz del Sur llegué un martes a las 4 de la mañana. Estaba por irme a dormir y me acordé de una frase de mi hermana Mariana: "Tratá de no dejar todo para último momento siempre". Por lo que me puse a googlear traslado al sur, al toque llegué a ustedes y cuando leí que tenían RSE algo me latió bien. Así fue que les escribí y para mi sorpresa al otro día tenía una respuesta más que mancanuda. En menos de 12 hs lo que me parecía más complejo de resolver se encontraba solucionado. La buena predisposición realmente es una ayuda enorme, pero enorme de verdad eh. No lo digo para quedar bien, lo digo de corazón. Mismo cuando recibí ese "Sí, te ayudamos" hizo que se me nuble la vista de emoción (puede que ande un tanto sensible por el viaje), es muy lindo cuando las cosas fluyen de manera tan natural y es muy lindo cuando la cadena de buena onda se va extendiendo por estas acciones, como la de Cruz del Sur: ayudarnos a llevar la bici y el carro de Barón hasta Ushuaia.

CDS Magazine / Algún comentario más que quieras compartir.

FS / En cada cumpleaños, hace un par de años, siempre pido este deseo en voz alta porque estoy convencido que al verbalizarlo y compartirlo con otras personas el mismo toma fuerza. Así que acá voy, mi deseo es que los seres humanos nos hermanemos con los animales, sin importar la especie, para generar así un mundo con más amor y más justo para todos. Están todos invitados a seguir el viaje desde www.unviajedepelos.com

Nos gratifica enormemente aportar para esta gran iniciativa: por su originalidad, compromiso e inmediatez solidaria. Le deseamos a Fede un viaje de éxitos, colmado de gente y novedades "macanudas". ¡Sigamos uniendo distancias y causas!



UN VIAJE DE PELOS
IGUALDAD ANIMAL
www.unviajedepelos.com

JC CONFORT DE JAIME CONDE LA MUEBLERIA DEL VALLE MEDIO

16

CDS CHOELÉ CHOEL / Nuestros Clientes / JC Confort

A través de la gestión de nuestra sucursal de Choele Choel, conocemos el trabajo que realiza uno de nuestros clientes de nuestra región: presentamos a JC Confort, una tienda de muebles, electrodomésticos y artículos de cocina. En esta nota compartimos el testimonio de Jaime Conde, titular del negocio.

"Es complejo describir la historia de nuestro negocio, trataré de hacer una descripción simple al respecto. Nuestra empresa comienza en la década de los 80, en un local de aproximadamente 150 m², casi que nacimos con la

democracia" comparte Jaime. Es relevante destacar como el crecimiento de nuestros clientes es exponencial, un recorrido cronológico nos permite ver su consolidación y su evolución sostenida.

"A partir de allí, año a año, fuimos haciendo nuestro local actual. Primero, contó con 300 m². Conforme se resolvieron desafíos y superamos etapas, alcanzamos 900 m² para la exposición de muebles (nuestro rubro principal), artículos para el hogar, bicicletas, motos, indumentaria de montaña, sábanas, frazadas, elementos para camping

e instrumentos musicales. Poseemos una gran variedad."

Jaime destaca que su emprendimiento atravesó momentos difíciles. Como consecuencia de ello, entre los años 1998 / 2004 tuvieron una sucursal ben Choele Choel, pero los avatares del 2001, los llevaron a constituir la empresa en la localidad de Lamarque, capital del tomate y la producción.

Entre sus clientes, se encuentran Expofrut y Cotravame. Además de municipios y empresas del estado, así como también particulares de la zona. Entre sus principales logros, resalta

"tener la mueblería más importante del valle medio" y que la misma esté identificada con valores como "la responsabilidad y la atención que ofrecemos a nuestros clientes y la variedad en los rubros que trabajamos", afirma el titular del negocio.

"La verdad que la atención de su representante en la zona es muy buena. Cruz del Sur es el único transporte que tenemos y elegimos, por su compromiso y agilidad en el manejo de la zona." Nos enorgullece seguir siendo parte de los negocios de nuestros clientes y de su trayectoria.





3ER JUNTADA DE TAPITAS 2015 DESDE EL FIN DEL MUNDO

CDS / RSE / Evento solidario para recaudar fondos para la Fundación Garrahan (FG)

Finalizamos octubre con un gran evento en el que una de nuestras unidades fue cargada "de solidaridad". La coordinadora de los Programas de Reciclaje en la ciudad más austral, Viviana Remy, se contactó nuevamente con representantes de nuestra sucursal en Ushuaia para encarar esta gran acción, característica de la zona dado que se lleva a cabo año a año.

Todos se suman a esta causa que identifica y une a la comunidad: familiares, amigos, vecinos, chicos, grandes. Una vez más, nos subimos a esta cruzada, transportando el material sin cargo que administrará la FG para recaudar fondos para el Hospital y para seguir intensificando su importante tarea en función de la salud de los más chicos. Recordemos que la entidad pública es reconocida en Latinoamérica y es demandada por miles de niños tanto de Argentina como así también de países limítrofes.

Ayudar es un camino que permite que todos podamos crecer, fortaleciendo vínculos con la comunidad, consolidando aquellos pilares que

deben ser sostenidos y promulgados en toda la sociedad: la salud pública de calidad y la solidaridad entre diferentes sectores.

Así, vinculándonos, seguimos manifestando nuestro compromiso y nuestra ética a través de la acción y la empatía por el otro. Porque creemos que crecer es involucrarnos.

"Felices de haber logrado entre todos llenar 90 metros cúbicos con papel y tapitas. La felicidad es completa. Cada uno de los colaboradores y de los vecinos que se acercaron a donar las llaves, las tapitas y el papel; clasificar, llenar cajas acomodar el camión... ¡Todo esto es el resultado de un verdadero trabajo en equipo! ¡Muchas gracias a Cruz del Sur, a Eduardo Aguirre y a los transportistas, ya que nos brindaron el espacio del camión para trasladar todo hasta Buenos Aires! ¡¡¡Muchas gracias a todos por tanto!!!", comparte Viviana orgullosa.

¡Seguimos apostando a la solidaridad, el compromiso y el desarrollo sustentable!

UN COMPROMISO CADA VEZ MÁS FIRME JUNTO A GRANDES INICIATIVAS

CDS / RSE / Acciones junto a la Fundación Sí y la Fundación Equidad

Como siempre, desde nuestro rol seleccionamos y consideramos aquellas diversas necesidades que contemplan diferentes iniciativas que, en general, aportan al desarrollo sustentable y al compromiso con las comunidades en las cuales estamos insertas mediante nuestra actividad.

COLABORAMOS CON FUNDACIÓN SÍ NUESTRA GESTIÓN COMO EJEMPLO

El martes 25 de agosto integrantes del Departamento de Marketing de CDS participaron del desayuno que organizó la aseguradora internacional Marsh para intercambiar ideas e iniciati-

vás de Responsabilidad Social Empresarial.

Pioneros en esta materia y con el reciente lanzamiento de nuestro primer reporte, estuvimos presente en la dinámica jornada que nos permitió profundizar en la temática junto a otras empresas. Una de las iniciativas que pudimos llevar adelante a raíz de este encuentro fue la colaboración para Fundación SÍ.

SÍ es una fundación que tiene como principal objetivo promover la inclusión social de los sectores más vulnerables de Argentina.

El trabajo es llevado adelante por un gran número de voluntarios mediante un abordaje integral que trabaja la asistencia, la contención, la capacitación, la educación y la cultura del trabajo.

El 11 de septiembre realizamos una donación a la entidad que consistió en: 1 pallet de libros, 1 pallet de carpetas, 2 pizarras, botiquines (15 aproximadamente) y artículos de limpieza. ¡Una evidencia del eco de nuestra gestión sustentable!

CONTINUAMOS CON NUESTRO APOYO CON NOBLES CRUZADAS

Seguimos apoyando la labor de la Fundación Equid y su cruzada en pos del reciclaje electrónico. En el mes de Noviembre, Fundación Equidad recibió material electrónico para reciclar: 20 CPU, teclados y monitores CRT, una impresora y teclados varios.

Por su parte, Diego Pati, uno de nuestros colaboradores, recibió pallets con donaciones de material diverso que fue distribuido entre el merendero "Maldonado" y el comedor "La Ilusión", de Bahía Blanca. De esta manera, seguimos fortaleciendo el compromiso que asumimos como empresa sólida en la consolidación de valores e iniciativas de RSE.



FUNDACIÓN EQUIDAD
RECICLADO ELECTRÓNICO
www.equidad.org



FUNDACIÓN SÍ
CRUZADAS SOLIDARIAS
www.equidad.org



VIVIANA REMY
COLECTAS PARA LA FUNDACIÓN GARRAHAN
www.facebook.com/viviremy

RESUMEN RSE DONACIONES 2015 *



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.



**339.464 KG
DE PAPEL &
CARTÓN**

DONADOS A LA
FUNDACIÓN GARRAHAN



**40.071 KG
DE TAPITAS
PLÁSTICAS**

DONADAS A LA
FUNDACIÓN GARRAHAN



**96.131 KG
DE FILM &
CARTÓN**

RECICLADOS POR
RECIMPEX EN EL COL

*/. Cantidades hasta Noviembre 2015 (inclusive)



BARILOCHE Y CRUZ DEL SUR VIVEN LA NAVIDAD COMO NUNCA ANTES

CDS Bariloche / Una original iniciativa en la que participa toda la comunidad de la ciudad

En esta oportunidad, les presentamos una gran acción junto a toda la comunidad de Bariloche. La misma busca promover lazos de pertenencia, impulsar la actividad comercial y unir a todos los participantes en los beneficios y ventajas que supone esta original iniciativa vinculada con las fiestas de cierre de año. Aquí les contamos de qué se trata.

¿Qué es Navidad en Bariloche?

“Navidad en Bariloche” es la primera edición de un evento anual que propone posicionar la ciudad de Bariloche como el destino de Navidad en la región. Tiene como objetivo poner a Bariloche como referente a la hora de pensar en un lugar para pasar la Navidad, por esto diseñamos un conjunto de acciones que vinculan a nuestra ciudad con los valores intrínsecos que tiene la Navidad. Así cuando pensamos en Bariloche queremos que la gente asocie las diferentes marcas participantes con valores como el respeto, el amor, el compromiso, la paz etcétera. Se busca también incrementar la cantidad de visitantes al destino y a los comercios de la ciudad, ofreciendo herramientas de promoción, beneficio y con-

tacto con clientes y también con futuros clientes.

¿Quiénes participan?

De Navidad en Bariloche, participa toda la comunidad. Toda la ciudad, los comercios, los hoteles, todos los habitantes de Bariloche, debemos estar comprometidos con este proyecto para alcanzar las expectativas y resultados pretendidos.

¿Cuál es la dinámica del evento?

En esta primera edición, el evento consistirá en un conjunto de acciones coordinadas por una agenda única de actividades que se promocionará en toda la ciudad:

1/. DECORACIÓN DE LA CIUDAD DECORACIÓN DE LAS VIDRIERAS.

Los comercios podrán acceder a 2 kits de decoración para decorar sus vidrieras (diferenciados según el tamaño de la vidriera) y estandarizar así la ambientación general de la ciudad, logrando un clima festivo general y demostrando que se suman

a la iniciativa de Navidad en Bariloche.

2/. ACCIONES EN EL CENTRO CÍVICO

Con una agenda establecida, turistas y residentes se podrá llevar a los niños para sacarse una foto con Papa Noel, realizar actividades plásticas y ser testigos cada día de la prendida del árbol de la ciudad.

3/. OTRAS ACTIVIDADES

Se sumarán al evento en toda la ciudad descentralizando las acciones del centro cívico y participando a turistas y residentes desde otros espacios: coros, carreras, caminata de la paz, misa, pesebre, entre otros.

4/. “COMPRÁ TUS REGALOS EN BARILOCHE Y VOLVETE A TU CASA EN AUTO”.

Se invitará a todos los comerciantes a sumarse a esta iniciativa para beneficiar a sus clientes con la posibilidad de ganarse un auto. El sorteo se realizará el 20 de diciembre en el centro cívico de la ciudad.

A través de una gran campaña de comunicación, se invitará a todos los turistas y residentes a buscar los comercios adheridos al evento y comprar sus regalos de navidad allí para participar del sorteo.

Se facilitará material promocional y elementos distintivos para el sorteo del auto a todos los comercios: vinilo identificatorio, urna, bases de participación, cupones, urna. Los comercios, según su política individual entregarán a sus clientes los cupones para que los clientes completen y dejen en una urna, participando así del sorteo que se realizará el martes 22 de diciembre.

¿Quiénes organizan el evento?

La Cámara de Comercio y la Asociación Empresarial Hotelera Gastronómica de Bariloche tenemos un fuerte protagonismo en este evento. Mediante sus acciones y sus asociados se pretende lograr en la ciudad un primer impacto, utilizando todas las vidrieras de los locales como promoción de este evento y beneficiando a cada cliente que elija Bariloche para comprar sus regalos (público local o turista).

Colaboran la Secretaría de Turismo de San Carlos de Bariloche, Emprotur, Secretaría de Turismo, Cultura y Deportes de la Provincia de Río Negro y sponsors privados.

¿Cuáles son los beneficios de participar?

Ser parte de un evento que será pensado con beneficios para turistas y residentes. Tener la posibilidad de decorar las vidrieras aportando al clima festivo de la ciudad. Tener la posibilidad de beneficiar a sus clientes, con la posibilidad de ganarse un auto y grandes premios.

Agradecemos la gestión de la gerencia de CDS Bariloche, que nos representan en la mencionada Cámara de Comercio, posibilitando nuestra incursión en este tipo de actividades comerciales que posicionan a la ciudad en diferentes y diversos aspectos importantes para su desarrollo y la vinculación de negocios.



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 2590 (Constitución)
CP (4000)
T/F (0381) 423 6720
/ 423 9196
infocds-tucuman
@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
/ 450 0533
info-cordoba@cruzdelsur.com

San Francisco *

Entre Ríos 2930
CP (2400)
T (03564) 44 3121 / 43 0554

Rio Cuarto *

Ruta 5 Km 1
CP (5802)
T (0358) 462 7116
/ 464 7116

Villa María *

Av. Pte. Perón 1285
CP (5220)
T (0353) 453 5476

SAN LUIS

San Luis *

Caídos en Malvinas 75
CP (5702)
T (0266) 443 9980

SANTA FÉ

Casilda *

Bv. Colón 2690
CP (2170)
T (03464) 42 2129

Rosario

Venezuela 1291 Bis
(Esquina Schweitzer)
CP (2000)
T (0341) 452 0111
/ 452 0200
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
info45-sanjuan@cruzdelsur.com

MENDOZA

Mendoza

Acceso Sur Km. 14 Lateral Este
CP (5507)
T/F (0261) 405 3870
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
receptoriaavellaneda
@cruzdelsur.com

C.A.B.A. (Receptoría)

Cochabamba 3240
CP (1252)
T/F (011) 4931 3617
repcion-loria@cruzdelsur.com

San Martín (Receptoría)

Rep. de El Líbano 4079
CP (1650)
T (011) 2058 0334 / 2050 0992
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

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. Camaro y E. Arolas)
CP (7600)
T/F (0223) 465 6272
info-mardelplata
@cruzdelsur.com

Pacheco

Colectora Panamericana Este
N° 30.605 Km. 30,5 (Bajada 197)
CP (1617)
T (011) 4589 5488 / 2071 5852
info-pacheco@cruzdelsur.com

Pehuajo *

Av. Pte. Néstor Kirchner 453
(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 (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 Choe

Doña Rosa Maldonado 150
(Frente a Ruta 22)
CP (8360)
T/F (02946) 44 2175
info-choelechoel
@cruzdelsur.com

El Bolsón

Ruta 40 Acceso Norte
Km. 1917,7 / CP (8430)
T/F (0294) 449 1749
info-elbolson@cruzdelsur.com

General Roca

Chula Vista 1646
(esq. San Juan)
CP (8332)
T/F (0298) 443 3727 / 32
info-generalroca
@cruzdelsur.com

Ingeniero Jacobacci

12 de Octubre 669
CP (8418)
T/F (02940) 43 3067
info-jacobacci
@cruzdelsur.com

Río Colorado

Leonardo Alzueta 120
CP (8138)
T/F (02931) 43 1487
info-riocolorado
@cruzdelsur.com

San Antonio Oeste

San Martín (esq. Mozotegui)
CP (8520)
T/F (02934) 42 2452
info-sanantoniooeste
@cruzdelsur.com

Sierra Grande

Calle 102 N° 225
CP (8532)
T/F (02934) 48 1373
info-sierragrande
@cruzdelsur.com

Viedma

Av. Caseros 1647
CP (8500)
T/F (02920) 42 1337 / 6095
info-viedma@cruzdelsur.com

CHUBUT

Comodoro Rivadavia

Pedro Pablo Ortega 2047
Barrio Industrial
CP (9000)
T/F (0297) 447 3365
/ 447 4370
info-comodoro@cruzdelsur.com

Esquel

9 de Julio 1687
CP (9200)
T/F (02945) 45 0985
info-esquel@cruzdelsur.com

Puerto Madryn

Panamá S/N°
Parque Industrial / CP (9120)
T/F (0280) 445 1360 / 6360
info-puertomadrin
@cruzdelsur.com

Trelew

Mosconi Norte 436
Parque Industrial / CP (9100)
T/F (0280) 444 6110 / 7000
/ 444 6483
info-trelew@cruzdelsur.com

SANTA CRUZ

Caleta Olivia

Pocha Juárez 648
CP (9011)
T/F (0297) 485 1320
info-caletaolivia@cruzdelsur.com

Cdte. Luis Piedra Buena

Gregorio Ibáñez 485
CP (9303)
T/F (02962) 49 7694
info-piedrabuena@cruzdelsur.com

El Calafate

Flavio Gago 196
(entre Gallardo y Maestro Lang)
CP (9405)
T/F (02902) 49 6150 / 6151
info-elcalafate@cruzdelsur.com

Pico Truncado

Santiago del Estero 672
CP (9015)
T/F (0297) 499 3980
info-picotruncado@cruzdelsur.com

Puerto Deseado

Maipú 545
CP (9050)
T/F (0297) 487 2652 / 2653
info-puertodeaseado
@cruzdelsur.com

Puerto San Julián

Calle 5 N° 51
Parque Industrial / CP (9310)
T/F (02962) 41 5000 / 4555
info-puertosanjulian
@cruzdelsur.com

Perito Moreno

Colón S/N°
(Mitre y Perito Moreno)
CP (9040)
T/F (02963) 432 117 / 684
info-peritomoreno
@cruzdelsur.com

Río Gallegos

Ruta 3 Km. 2614
CP (9400)
T/F (02966) 44 3000
info-riogallegos@cruzdelsur.com

Río Turbio

Paraje Julia Dufour y Ruta 40
CP (9407)
T/F (02902) 48 2929
info-rioturbio@cruzdelsur.com

TIERRA DEL FUEGO

Río Grande

Chacabuco 1235
CP (9420)
T/F (02964) 43 2630 / 42 2569
/ 42 4363
info-riogrande@cruzdelsur.com

Ushuaia

Manuel Camiña 105
CP (9410)
T/F (02901) 43 6292 / 0439
info-ushuaia@cruzdelsur.com

twitter
@cruzdelsurarg

LinkedIn
Cruz del Sur

facebook
/cruzdelsurarg



NUESTRO MEJOR RESULTADO ES LA CONFIANZA DE NUESTROS CLIENTES. CAPACIDAD, TRAYECTORIA Y EXPERIENCIA EN TRANSPORTE Y LOGÍSTICA.

Forjamos una sólida presencia en todo el país a través de una exclusiva Red de Sucursales integrada por 76 sedes. Contamos con la colaboración de 1600 personas para brindarte soluciones y 800 unidades para alcanzar tus destinos. Más de 2500 localidades atendidas afianzan nuestro Servicio Interzonal. Desde 1957 tenemos una firme labor: acortar tus distancias.

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



CRUZ DEL SUR
TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN | LOGÍSTICA | MINERÍA | CDS AÉREO

www.cruzdelsur.com.ar

CRUZ DEL SUR
Su negocio en buenas manos.



**AHORA CON CDS AÉREO
MÁS RÁPIDO, MÁS LEJOS
UNIMOS EL PAÍS EN 24 HORAS.**



CRUZ DEL SUR AÉREO

CRUZ DEL SUR

CRUZ DEL SUR