

Nº
21
Año
06

CRUZ DEL SUR

MAGAZINE

DEPARTAMENTO DE MARKETING
CRUZ DEL SUR

INSTAGRAM
CruzdelSur_ARG

LinkedIn
Cruz del Sur

twitter
@cruzdelsurarg

facebook
cruzdelsurarg

60 AÑOS UNIENDO EL PAÍS

UN BREVE RECORRIDO POR NUESTRA TRAYECTORIA, HACIENDO HINCAPIÉ EN EL ESFUERZO
Y LA DEDICACIÓN, ÚNICOS MOTORES PARA LOGRAR CUALQUIER OBJETIVO

1957 | 2017

60 AÑOS DE TRAYECTORIA.
6 DÉCADAS DE MARCAR EL
CAMINO, UNIENDO AL PAÍS.



pg. 05

CDS MAG ES UNA PUBLICACIÓN DE CRUZ DEL SUR
Septiembre 2017 / Nº 021 AÑO 006

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
04
> PRODUCTOS PLIN
> NUESTROS CLIENTES

pg
11
> MH HIDRÁULICA
> NUESTROS CLIENTES

CDS MAGAZINE

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

Septiembre 2017
Edición Nº 021 / Año 06
Tirada 6.000 ejemplares

STAFF

Dirección
Mariela Menghini

Coordinación, Diseño & Diagramación
Alberto Viani

Redacción & Corrección de contenidos
María de los Angeles Kruk

www.cruzdelSUR.com.ar

Septiembre
2017

REUNIONES SIN CELULAR

CDS / Campaña de Comunicación Interna

Desde Cruz del Sur, impulsamos las reuniones sin celular, entendiendo que la comunicación solo es posible si estamos dispuestos. También llamado topless informático, cada vez son más las empresas que impulsan las reuniones libres de celular. Cabe aclarar que no tiene nada que ver con la actitud playera de librar al cuerpo de la parte superior del traje de baño, sino a otro tipo de liberación: la de todo dispositivo electrónico portátil cuyo uso no sea absolutamente necesario en una reunión de trabajo.

02



Los dispositivos móviles, lejos de cumplir su objetivo principal (favorecer la comunicación entre las personas) muchas veces producen un efecto paradójico: cuando la gente se encuentra frente a frente, no se escucha y toda conversación es indefectiblemente interrumpida por el acto de responder de inmediato al sonido de algún dispositivo.

Se trata de garantizar a los participantes que su tiempo es valioso y tenido en cuenta.

Entre los beneficios más destacados de los encuentros libres de celular podemos mencionar que se gana concentración, favorece la empatía, jerarquiza el propósito de la reunión, mejora la comunicación personal y, por sobre todo, restablece la sensación de respeto mutuo.

¡Trabajemos todos juntos para que esto sea posible!

LANZAMIENTO 3º REPORTE DE SUSTENTABILIDAD DE CRUZ DEL SUR

CDS / Sustentabilidad / Gestión Comité de Sustentabilidad

El reporte de sustentabilidad es un documento informativo mediante el cual las empresas comunican su desempeño en tres aspectos fundamentales (ambiental, social y financiero) de forma puntual y objetiva, abarcando un periodo específico.

Cada uno de los elementos de dicho documento debe ser verificable y comparable con el proceso evolutivo de la empresa y el de sus pares, por lo que se convierte en una herramienta estratégica que ayuda a la empresa a medir su desempeño y facilita el proceso de mejora continua.

Comunicar de manera precisa los aspectos ambientales, sociales y económicos de la empresa, permite una gestión más eficiente de la información al generar transparencia y credibilidad. Además, el reporte de sustentabilidad es una herramienta para abrir canales de interacción entre la empresa, su cadena de valor y sus grupos de interés, para cimentar su compromiso social e identificar sus áreas de oportunidad.

La elaboración de un reporte ayuda a las organizaciones a marcarse objetivos, medir su desempeño y gestionar el cambio con el propósito de

que sus operaciones sean más sostenibles. Así, los reportes convierten lo abstracto en tangible y concreto, ayudando a comprender y gestionar las consecuencias de las actividades y programas relacionados con la sostenibilidad que tienen valor sobre la estrategia de cada organización.

Por ello, durante el mes de septiembre se lanzará el tercer informe, pero el primero que sigue los lineamientos de la Global Reporting Initiative de Conformidad Esencial correspondiente al periodo enero / diciembre 2016, elaborado por nuestro Comité de Sustentabilidad con el apoyo y la orientación de SMS Latinoamérica. Apoyando el concepto de sustentabilidad, el mismo no estará impreso sino que podrá descargarse desde nuestra página web. Apenas esté listo avisaremos por mail interno, Noticias del Día, Intranet y web. Este es un logro más que se consiguió por la colaboración de todos los sectores que participaron aportando los datos y la información necesaria para su confección.

¡Una herramienta más que se suma para aportar a nuestra tarea!

LOS REPORTES CONVIERTEN LO ABSTRACTO EN TANGIBLE Y CONCRETO, AYUDANDO A COMPRENDER Y GESTIONAR LAS CONSECUENCIAS DE LAS ACTIVIDADES Y PROGRAMAS RELACIONADOS CON LA SOSTENIBILIDAD TIENEN VALOR SOBRE LA ESTRATEGIA DE CADA ORGANIZACIÓN

COMITÉ DE SUSTENTABILIDAD
CRUZ DEL SUR



CDS COMANDANTE LUIS PIEDRA BUENA APERTURA DE UNA NUEVA SEDE

CDS / Red de Sucursales / Nueva sede

Tras realizarse una considerable inversión y bajo el firme objetivo de seguir optimizando nuestros servicios, trasladamos las instalaciones ubicadas en Piedra Buena, sucursal que opera en la región desde 1984.

La sucursal CDS Piedra Buena inicia la segunda mitad del año, renovando expectativas a partir de la mudanza de su infraestructura. Este traslado significó una serie de beneficios tanto para los integrantes de la sucursal como para nuestros clientes que operan desde allí.

Entre los beneficios, consideramos: mayor espacio de depósito (370 mts² en contraste con los 200 m² anteriores), también cuenta con un predio de aproximadamente 1500 m² que permite trabajar con volúmenes mayores y más comodidad para los clientes dado que las nuevas instalaciones cuentan con mayores amplitudes y oficinas más adecuadas, además de la trazabilidad y seriedad que distinguen a nuestro servicio (una frecuencia de 2 servicios semanales desde Buenos Aires y carga en 72 horas).

CDS CMDT. LUIS PIERA BUENA
25 de Mayo 560
CP [9303] / Santa Cruz
(02966) 15 340 927 / 15 274 438
info-piedrabuena@cruzdelsur.com



60
1957 • 2017

60 AÑOS
UNIENDO EL PAÍS

03

RECEPTORÍA LORIA (CABA) NUEVO FORMATO

CDS / Cobertura BA / Resolución / Cambio de formato

Cuando la Ciudad de Buenos Aires promovió la participación de CDS como parte del proyecto CTC (Centro de Transferencia de Cargas), uno de los objetivos planteados fue la disminución de la cantidad de camiones en el radio céntrico de la ciudad. Por este motivo, es que hoy nos encontramos ante la necesidad de adecuar la capacidad de recepción de nuestro tradicional predio en Loria a dicho requerimiento.

En consecuencia, informamos que la Receptoría Loria solo recibirá cargas menores a un peso total de 100 kg y hasta 10 bultos, manipulables y portables sin

necesidad de utilización de medios mecánicos. Asimismo, atentos a satisfacer sus necesidades, ponemos a su disposición nuestras bocas de despacho en Buenos Aires para canalizar sus envíos palletizados o de gran porte, a saber:

• CTC
• Av. Coronel Roca 3450, Módulos 104 al 108 de la Nave 4, CABA.

• COL
• Au. Riccheri y Boulogne Sur Mer, Mercado

• Central de Buenos Aires, Nave D3, Tapiales.

• O pueden acercarse a nuestras RECEPTORÍAS ubicadas Liniers, La Plata, San Martín y Pacheco.

Un nuevo formato, un nuevo desafío con la dedicación y convicción de siempre ¡Quedamos a su disposición ante cualquier consulta que pueda surgir!

CDS RECEPTORÍA CABA
24 de Noviembre 1361
CP [1252] / Capital Federal
(011) 4931 3617
receptoría-loria@cruzdelsur.com



SUCURSALES

PRODUCTOS PLIN ENDULZANDO AL PAÍS

CDS / CDS Córdoba / Productos Plin SRL

Conocemos a uno de nuestros clientes en pleno auge, resultado de su trabajo y compromiso

EN PRIMERA PERSONA

Por Néstor Fermanelli
(Socio Gerente Productos PLIN SRL)

Golosinas Plin elabora y vende juguitos para congelar, caramelos líquidos (mielcitas), alfajores, chupetines, turruncitos de arroz y palitos de helados. Nuestros clientes son los miles de chicos que todos los días compran en la cantina de la escuela o en el quiosco de la esquina. La historia es la del trabajo y dedicación de una pequeñísima alimentaria, fundada por su presidente José Carlos Fermanelli, que cada día crece más y se desarrolla considerablemente.

Nuestro cliente actual son los mayoristas, distribuidores y algunas cadenas de supermercados que a su vez se

venden al quiosco y de ahí a las escuelas, los chicos son los consumidores finales. En algún momento probamos ir nosotros colegio por colegio, pero nos complicaba el hecho de producir y vender. Lo mejor es el canal mayorista, los más importantes se encuentran en el sur del país, todo Córdoba y, de a poquito, vamos cubriendo distintas áreas geográficas nacionales.

Los principales productos que ofrecemos al mercado son: juguitos para congelar, caramelo líquido (mielcitas), palitos helados, alfajores, chupetines, gallinitas, heladitos invierno, turruncitos de arroz.

En 1964 iniciamos con el caramelo líquido, la mielcita. Teníamos una maquinita llamada "sachetera". Mi papá se puso a fabricar en el salón de la carnicería que mi abuelo tuvo durante 37 años en Villa Corina. Muchas décadas después, armamos la fábrica en aquella casa que era de mis abuelos, fue una idea de mi mamá muy acertada. Luego vino el juguito para

congelar. Vendimos siempre muy bien este producto, consumido por niños y adolescentes. Y aunque hoy está encaminado, no fue fácil hacerlo funcionar. Había, y todavía existe, un mercado marginal que le hizo mucho daño. Los chicos se quejaban de que les caía mal. Nadie en Córdoba quería habilitar una fábrica de juguitos. Esta situación se solucionó cuando Calidad Alimentaria exigió un doble envase. De esta manera, un sachet contiene el producto y el otro, la etiqueta. Este embalaje hermético fue fundamental para el producto, lo salvó.

También desarrollamos el helado en palito, a un precio económico y accesible, lo que posibilitó sumar un valor agregado a la empresa y competir al juguito. Así, con el mismo sistema de distribución, pudimos llegar al consumidor. Tenemos, además, una línea de alfajores, un producto totalmente nuevo con un mercado relevante y generoso. Estamos intentando entrar en otras

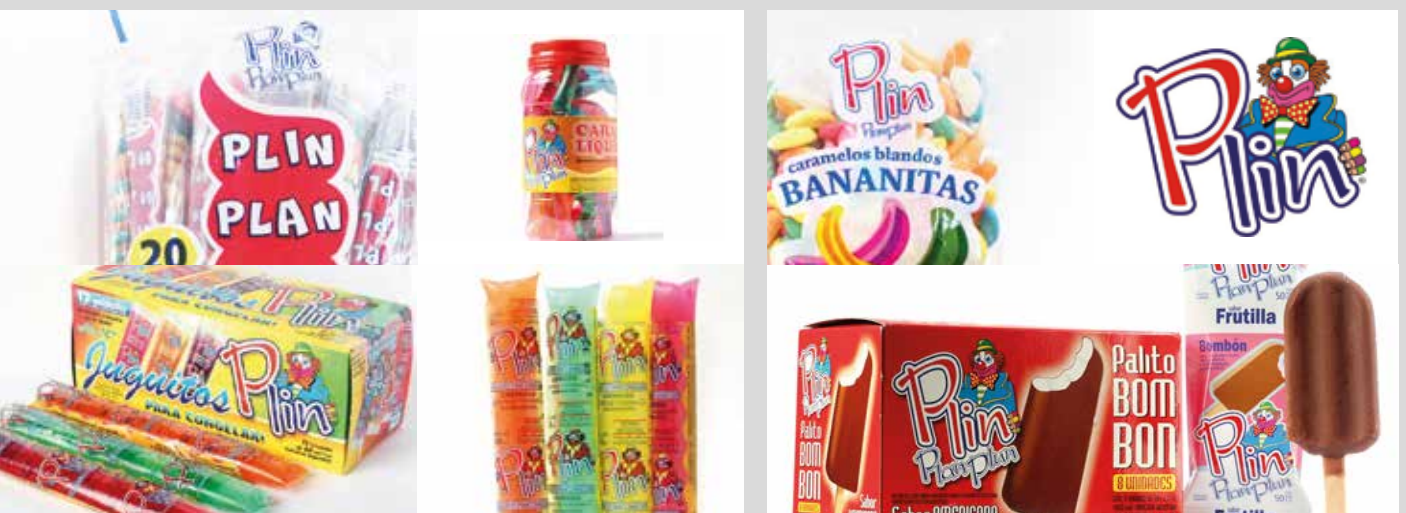
esferas comerciales, por eso, apostamos fuerte a la calidad, confiabilidad y a la presentación porque sabemos que para mantenernos necesitamos hacer algo distinto. Trabajamos en acciones y promociones. Actuamos mucho "puertas adentro", para sacar el juguito más cremoso o el helado con mayor calidad. Necesitamos invertir en tecnología a fin de conseguir mayor volumen, con alta calidad y sin alteraciones de precios. Pero nuestra facturación es muy chica para los requisitos que pone un banco a fin de incorporar bienes de capital... Una historia conocida, tenemos que ahorrar para continuar sumando mejoras. Con Cruz del Sur comenzamos de a poco, probándolos. Primero con pequeños pedidos para saber cuál es su respuesta, tanto en tiempo de entrega como en las condiciones en que se recibe mercadería. Así fuimos creciendo juntos a tal punto de que, hoy en día, el 60% de los envíos se realizan con la empresa.

Los desafíos consisten en hacer crecer a la empresa tanto a nivel de estructura como en volumen de producción, teniendo mayor distribución para todo el país y además lograr exportar los productos. Nuestros atributos son: dedicación, austeridad, compromiso, seriedad... No importa en qué provincia, localidad, barrio, tenga su negocio, Golosinas Plin puede atenderlos.

¡Agradecemos la confianza de nuestro cliente y el testimonio que nos acerca a su experiencia!

CON CRUZ DEL SUR COMENZAMOS DE A POCO, PROBÁNDOLOS CON PEQUEÑOS PEDIDOS PARA SABER CUÁL ES SU RESPUESTA TANTO EN TIEMPO DE ENTREGA COMO EN LAS CONDICIONES EN QUE SE RECIBE LA MERCADERÍA. ASÍ FUIMOS CRECIENDO JUNTOS A TAL PUNTO QUE HOY EN DÍA EL 60% DE LOS ENVÍOS SE REALIZAN CON USTEDES.

04



60 AÑOS UNIENDO AL PAÍS

LA HISTORIA DETRÁS DE CDS

CUMPLIR 60 AÑOS. NO RECIBIR INVERSIONES DE TERCEROS, NO SUCUMBIR A LAS CRISIS NACIONALES, SEGUIR CRECIENDO EN SERVICIOS Y ZONAS DE INFLUENCIAS. HAREMOS UN BREVE RECORRIDO POR NUESTRA TRAYECTORIA, HACIENDO HINCAPIÉ EN EL ESFUERZO Y LA DEDICACIÓN, ÚNICOS MOTORES PARA LOGRAR CUALQUIER OBJETIVO.

60
1957 * 2017
60 AÑOS
UNIENDO EL PAÍS

CDS / Aniversario / Protagonistas detrás del desarrollo

LOS INICIOS, UNA VISIÓN

Armando Menghini comenzó a trabajar desde muy joven en una quinta de su pueblo en Bahía Blanca, enfrentando las pocas posibilidades de progreso.

Inquieto, temperamental y tenaz, pidió prestado un camión familiar y junto a un amigo comenzó a cargar bolsas en los campos vecinos para transportar hasta las proximidades de la casa principal. Luego, 2 años después, pudo comprar un acoplado para su camión, posibilitando el acceso a destinos más alejados y viajes más importantes.

Luego, decidió dar un paso más y se reunió con el dueño de una empresa que transportaba ganado para ofrecerse como chofer, siempre y cuando le alquilara una jaula para transportar el ganado en pie, compraría un camión nuevo para trabajar juntos.

Contó con eso y su viejo camión fue entregado como parte de pago por el nuevo. Aunque había un problema pasarían 6 meses hasta que recibiría la nueva unidad. Por eso, la mejor solución era aventurarse en esta nueva tarea como chofer. Con el camión de un amigo, comenzó a transportar ganado desde Bahía Blanca hasta el interior de la provincia o hacia Capital Federal.

Como en la primera época a bordo del camión cualquier viaje que otro rechazaba, terminaba haciéndolo él, cuando no sobraban viajes, el dueño de la empresa beneficiaba a Menghini con más trabajo. Estos viajes extras posibilitaron que terminara de pagar la unidad, ahorrando hasta el último centavo. Así, aquel joven, que no superaba los 60 kilos, realizaba viajes de 2 días de duración, con una lata de

duraznos como único alimento.

Mucho trabajo, pero finalmente Armando consiguió su flamante camión... Y un camión era mucho más que un camión. Era la posibilidad de cumplir nuevos sueños, concretar nuevas oportunidades pero si hay algo que abunda en el camino de los sueños son los contratiempos.

“Cuando yo empecé con el camión jaula, tomaba cualquier trabajo porque tenía que terminar de pagar el camión. Por ejemplo, a lugares como Macachín no quería ir nadie porque el camino era de tierra, entonces me llamaban a mí. Yo hacía todos los viajes, los lejanos y los cercanos, los fáciles y los complicados. Valió la pena el esfuerzo, porque años más adelante cuando comenzó a caer el trabajo, el dueño de la empresa me ofrecía más viajes a mí que a los otros choferes. La vida siempre te devuelve lo que le das”, señala Armando Menghini. En esa época viajaba los 687 km que separan Bahía Blanca de la Capital Federal bordeando pueblos, durmiendo a los costados de la Ruta 3, para que la carga llegue en tiempo y forma.

Casi en simultáneo conoció a una chica que hoy es su esposa, en una de las pocas noches de descanso que pasaba en su ciudad natal.

Una noche, Víctor Masson, el padre de la chica, quien comprobó su trabajo y esfuerzo desmedido, le ofreció que abandonara esas jornadas agitadoras transportando ganado y sugirió que se uniera a su empresa, transportando mercaderías hasta Comodoro Rivadavia. Después de analizarlo con minuciosidad, decidió trabajar un mes más con el ganado y comenzar sus viajes al sur.

Sin saberlo, estaba poniendo la piedra inicial en Cruz del Sur.

LOS GRANDES SALTOS

Surgió el deseo de mayores logros, de avanzar y construir algo distinto.

Armando comenzaba una nueva etapa que consistía en transportar mercadería desde Bahía Blanca hasta Comodoro Rivadavia, donde su suegro tenía un socio que recibía las cargas.

Para este nuevo desafío, a su reciente camión le puso un acoplado y comenzó a hacer los viajes hacia Comodoro Rivadavia. Este viaje era más largo: 1169 km, también por la ruta 3, pero con paisajes cada vez más áridos, característicos de la zona costera de la Patagonia.

Los viajes transcurrieron y Masson le hizo otra propuesta. Proporcionarle un camión Fiat que acababa de adquirir y que él le diera el suyo a un chofer nuevo. En rigor de verdad, la idea no le atrajo mucho, pero otra vez los argumentos fueron los suficientes como para que comenzara a rodar por la ruta 3 en la nueva unidad.

En aquella época, los viajes más frecuentes eran partiendo de Bahía Blanca hasta Comodoro (al sur) o Buenos Aires (al norte). Aquellos fueron una mezcla de arduo trabajo y de naturaleza en su estado más puro. Cargar cada camión demandaba entre 4 y 5 días y los choferes debían permanecer en el campo durante ese tiempo, durmiendo a la luz de la luna si era verano o dentro de la cabina,

✓ Izq. Víctor Masson, fundador de la empresa / Der. Armando Menghini, Presidente de la compañía, en una imagen de los 90.



✓ “Armandito” el primer camión de Armando Menghini, en su época como chofer.





< Así eran nuestras unidades en los comienzos. La inversión en infraestructura y la atención en la mejora de cada proceso, lograron posicionarnos y seguir proyectando una visión de evolución sostenida.



< Esta modelo de camión fue pionero en su momento por lograr el expreso a Comodoro Rivadavia, un suceso en la logística a la Patagonia en la época.

NUESTRO NOMBRE NUESTRO NORTE



Una noche, parado en la ruta con su compañero de viaje mientras preparaban un asado para cenar, Víctor Masson vio que el cielo estaba estrellado. Se detuvo en la Cruz del Sur que brillaba a lo alto. Fue un instante en el que todo quedó claro y el cielo de la Patagonia le indicó el nombre de la empresa: "¿Sabías que la Cruz del Sur solo puede verse desde nuestro hemisferio? Solo puede contemplarse desde el Ecuador hacia el sur. Y nosotros siempre vamos hacia allí ¿No te parece un buen nombre para la empresa?". Así nació Cruz del Sur.

si el frío así lo disponía. Respecto a la carga, cabe destacar que en esos tiempos se realizaba de manera manual, atándose los fardos de 300 kilos a una sogá y subiéndose al camión mediante una polea hecha con tablones. En la actualidad, ese trabajo se realiza con grúas específicas.

Así pasó el tiempo y los viajes se sucedían. El noviazgo marchaba "viento en popa" y la vida no presentaba mayores sobresaltos para este chico que apenas si llegaba a los 20 años de edad, pero que ya había recorrido varios kilómetros en su vida.

El esfuerzo, la dedicación y la conducta del joven pronto lo armarían a una propuesta irrechazable. Era muy evidente que aquel muchacho "tenía pasta para más". Masson pensó que lo mejor era que se haga cargo de la oficina de Buenos Aires. Esto implicaba dos movimientos clave: por un lado, dejar su ciudad y, por otro lado, abandonar el camión. Su suegro logró convencerlo y esa tarde se contactó con el encargado de la terminal en capital y le co-

municó que su yerno estaría viajando para hacerse cargo de la operación.

Armando Menghini llegaba a Buenos Aires 2 días después con una valija llena de sueños dispuestos a cumplir, sin reparar en cómo debía hacer para lograrlo. La historia de Cruz del Sur comenzaba a delinearse.

ADIÓS PAMPA MÍA

Llegó desde Bahía Blanca a la estación de micros de Constitución. Se dirigió hasta el galpón de la Avenida Brasil, en el barrio de Parque Patricios, donde lo esperaban 5 empleados. Allí, no solo iba a trabajar sino también a vivir, en una habitación junto a la oficina donde tenía un colchón y un juego de sábanas.

El comienzo fue difícil. Al vacío del desarraigo, se le sumaría la cantidad de cosas por aprender. Hasta ese momento, etiquetar paquetes, confeccionar guías, preparar hojas de ruta, eran tareas poco fa-

▼ Se analizó un nuevo camino para llegar a la Patagonia que optimizó no solo los tiempos de entrega sino el tiempo de trabajo de los colaboradores, catapultando nuestro servicio hacia un lugar de expansión y fortalecimiento.





miliares que debía aprender rápidamente. Por eso, una vez que se atendía el último cliente y que la gente abandonaba el galpón, Armando se duchaba y comenzaba su aprendizaje diario. Recorría el lugar, leía, observaba. Asimismo comenzó a circular los negocios con potenciales clientes, además de continuar con las tareas habituales. Los fines de semana, viajaba a Bahía Blanca.

Alrededor de 3 años duró esta vida, entre micros y camiones. El trabajo comenzó a crecer y al poco tiempo se alquiló otro local, próximo al de la Avenida Brasil. El mundo del transporte por aquellos años era bastante conservador. Las empresas tenían tarifas similares y una encomienda que salía de Buenos Aires un lunes y llegaba a Comodoro Rivadavia cuatro días después. Todos ofrecían lo mismo y nadie exigía más. Armando empieza a replantearse el negocio y a pensar cuestiones básicas de la actividad. Entonces pensó una mejora muy arriesgada. La propuesta era de una sencillez grandiosa pero no por

eso menos revolucionaria. Si en lugar de transportar 30.000 kilos por viaje, transportaban 10.000, en camiones más pequeños y con choferes que se alternen para conducir, lo que antes demoraba 96 horas, podría llegar en 36 horas.

A los pocos días, cargó un camión con quince mil kilos, se subió junto a otro chofer y partió rumbo a Comodoro. 36 horas después llegaba a destino y otro capítulo comenzaba con el servicio expreso.

UNA NUEVA ETAPA

Al poco tiempo, incorporaron a la flota camiones más livianos, que soportaban menor carga y que hacían más sencillo este nuevo servicio. Mientras en Capital las cosas estaban organizándose paulatinamente, Armando viajó a Comodoro en busca de nuevos clientes. Confiaba en su nuevo producto y sólo necesitaba hacerlo conocer.

La clientela se hizo importante. Todos los días, a las 6 de la tarde, un camión salía hacia Comodoro Rivadavia y muchas veces, no alcanzaba. Entonces se agregó otro servicio diario.

Por aquel entonces, Víctor decidió dar un paso al costado de la empresa. Veía en su yerno la persona capaz de continuar lo que había comenzado algunos años antes. Armando quedaba ahora a cargo.

Los 2 galpones de Parque Patricios comenzaban a quedar chicos y el caudal de trabajo comenzó a saturar la parte administrativa. Fue entonces cuando comenzó a investigar acerca de las ventajas de la informática y evaluó la compra de una computadora para facilitar los procesos. Estamos hablando del año 1973. Hablar de computadoras en esa época era poco menos que ciencia ficción.

Después de una búsqueda ardua, Armando notó una computadora que tenía el triple de capacidad que la empresa necesitaba. El inconveniente llegó cuando la cotización por aquella máquina era

▼ *Los años pasan y siguen sumándose inversiones e iniciativas para apostar al crecimiento nacional.*



NUESTRA HISTORIA LÍNEA DE TIEMPO

Somos un servicio de logística que asume un compromiso con cada uno de sus clientes y cada uno de sus envíos. Nuestra actitud atenta a la renovación y a los cambios, determinó nuestro protagonismo en la Patagonia. Poco a poco, conquistamos nuevos puntos de la geografía nacional, ampliando nuestro alcance y afianzando nuestra red de sucursales. Esta evolución no fue casualidad, es el resultado de 6 décadas de empuje y esfuerzo.

similar a la de un camión 0 kilómetro. En aquel momento, como ahora, un camión valía mucho dinero. Viajó a Comodoro para hablar con sus socios de las ventajas de informatizar los procesos y volvió del sur con un sí como respuesta.

Cruz del Sur entraba en la era digital antes que sus competidores directos hubieran escuchado hablar de una computadora.

EXPANSIÓN Y DESARROLLO

Ya no alcanzaban 1000 m² para manejar el caudal de trabajo que tenían. Necesitaba volver a apostar a futuro. Salió con el auto en busca de aire fresco. A los pocos minutos, al doblar por la calle Castro, en Constitución, se encontró con un terreno debajo de la autopista que le llamó la atención. No sólo el terreno le llamó la atención, también el cartel de "ALQUILA" y que la inmobiliaria estuviese a pocas cuadras de ahí. Fue a la dirección que había visto en el cartel y averiguó los requisitos solicitados. Esa misma tarde estaba firmando el contrato de alquiler. El salto era descomunal. El nuevo lugar tenía 10 mil metros cuadrados (10 veces más). Así, 2 meses después, se inauguraba la nueva planta de trabajo. El tiempo de expansión recién comenzaba.

CRECIMIENTO EN EL INTERIOR

Entrando a finales de los 80 eran épocas duras para la Argentina. La empresa ya contaba con sucursales en las ciudades neurálgicas del interior y todavía faltaba incorporar más.

En 1990, Cruz del Sur decide abrir una nueva sucursal en la ciudad de Neuquén. Además, el comienzo de la década provocó otra ampliación vital en la historia de Cruz del Sur: la fusión con Transportes Santa Cruz. Los primeros meses fueron de cambios radicales. La carga comenzó a demorar la mitad de tiempo en llegar de Buenos Aires a Río Gallegos o Puerto San Julián. Aquí se comienza a utilizar el nuevo depósito



2020
○ **2017** ¡Cruz del Sur cumple 60 años en el mercado!

○ **2014** *Habilitación RENPRE y Certificado ANMAT.*

○ **2011** *Cruz del Sur obtiene el Sello CEDOL.*

○ **8** 

Aperturas
en los **2010**

○ **2010** *Cruz del Sur es certificada por primera vez por el ICMI (International Customer Management Institute) convirtiéndose en unas de las primeras empresas latinoamericanas en obtener dicho galardón.*

○ **2007** *Cruz del Sur cumple sus primeros 50 años de historia.*

○ **2006** *Cruz del Sur es certificada por primera vez por la Norma ISO 9001.*

○ **2001** *Apertura del Centro de Operaciones Logísticas (COL) situado dentro del Mercado Central de Buenos Aires.*

○ **13** 

Aperturas
en los **2000**

○ **1992** *Cruz del Sur se fusiona con Transporte Santa Cruz, comienza la segunda gran etapa de la empresa.*

○ **15** 

Aperturas
en los **90**

○ **4** 

Aperturas
en los **80**

○ **1973** *Para automatizar procesos y evitar desprolijidades, CDS compra la primera computadora, algo revolucionario para la época. Además, se realiza el primer viaje expreso.*

○ **1971** *Se inaugura el depósito en la calle Brasil, el primer depósito en Capital Federal (Buenos Aires).*

○ **5** 

Aperturas
en los **70**

○ **1957** *Fundación de Cruz del Sur*



^ Los tres líderes: Armando Menghini (Presidente), Emilio Aguirre (Vicepresidente) y Ernesto Dusserre (uno de los socios fundadores, fallecido en el año 2016).

< En 2001, CDS se muda al Centro de Operaciones Logísticas, un salto de calidad y magnitud para su historia.

de la calle Loria, en la Capital Federal. Los 4 días que tardaba un camión en surcar la Patagonia, se redujeron a la mitad. Las unidades comenzaron a partir con más frecuencia de la habitual. El cambio ya se había concretado. El depósito de la calle Barros Pazos era usado para las devoluciones de mercadería, el de la calle Loria, se usaba para el grueso de envíos y el de la calle Castro para el resto de la carga. Al poco tiempo se sumaron las sucursales de Esquel

en Chubut, Bariloche en Río Negro y San Martín de los Andes, en Neuquén. Fue entonces cuando se decidió vender los camiones a los choferes. De esta manera, Cruz del Sur dejaba de tener un gasto fijo mensual de mantenimiento y los camioneros tendrían la oportunidad de comenzar su propio camino dentro de la empresa. De esta forma, la empresa vendió su flota y sus choferes se convirtieron en proveedores, pagando su adquisición en cuotas, con su propio trabajo.

A pesar de las obligaciones que se iban acumulando, Armando seguía teniendo un trato particular con cada uno de sus empleados y era habitual que llegara a alguno de los depósitos al mediodía, preguntara cuántos eran los comensales y quién sería el asador para el almuerzo. Las sucursales seguían abriéndose. Al poco tiempo se sumó el transporte de productos refrigerados (hoy esa unidad se vendió), bajo el nombre de Transportes del Valle, en Garín con depósito de logística.



Armando Menghini
PRESIDENTE CDS

“Traté de aprender todo lo que pude del trato que Masson tenía con las personas. Esa fue una de sus grandes virtudes, hacía que la gente sea fiel a la empresa, porque veía que el dueño andaba entre ellos y los trataba de igual a igual”

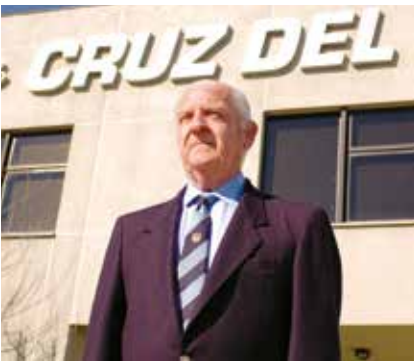
“El ser humano es muy reacio al cambio. No quiere cambiar, porque si hizo las cosas siempre de la misma manera por qué va a cambiar y hacerlas de otra. Cambiar es salir de la comodidad. Pero si a mí no me hubiera incomodado hacer siempre lo mismo, hoy no estaría acá, estoy seguro”



Emilio Aguirre
VICE PRESIDENTE CDS

“La empresa empezó a crecer, y yo tenía que crecer con ella. Para liderar a otros grupos de personas, tenía que saber de lo que estaba hablando. Empecé a viajar con los camioneros, en aquella época, enlonaban, arreglaban el camión, tardaban 10 días en llegar a Río Gallegos y por ripio... Muchas veces solos en el medio de la Patagonia. Hice de todo en la empresa: recibía cargas, controlaba la carga de los camiones, tarifaba las guías, facturaba, cobraba, atendía el teléfono”

CDS EN PRIMERA PERSONA



Ernesto Dusserre
SOCIO CDS (1935 - 2016)

"El trato con la gente es ponderable y eso ellos lo notan. Ven que hacemos algunos sacrificios, que a veces hay que ajustar un poco las cosas, pero que el dinero se invierte en la empresa. Sin eso no podríamos sostener la confianza que nos tienen".

"Con mis socios predicamos con el ejemplo. A nosotros nos ven trabajando todo el día y eso se valora mucho"

Tener el trabajo tan disgregado no era del todo funcional y la empresa necesitaba nuclear todas las unidades en un solo lugar. El Mercado Central, ubicado a 20 minutos del Obelisco fue el lugar indicado para instalarse.

Las opciones eran enormes en cuanto a los metros cuadrados disponibles para infraestructura, abrir el Centro de Operaciones Logísticas (COL) era una operación arriesgada. En plena crisis nacional y con la economía parada, Cruz del Sur decidió seguir con su plan y unificar todos los depósitos a las necesidades operativas para continuar con el desarrollo futuro.

Esa decisión fue crítica. A partir de ese momento, la empresa tuvo un crecimiento continuo y acelerado.

CDS HOY, 60 AÑOS DESPUÉS

Mirar atrás es importante para nunca olvidar. Para seguir adelante, buscando nuevos desafíos, mediante los mismos valores fundantes, claves para el fortalecimiento del futuro.

Después de 60 años, seguimos creciendo en forma constante, descubriendo nuevos destinos y desafíos, teniendo siempre vigentes los objetivos que Víctor Masson anhelaba y que Armando Menghini junto a sus socios (Emilio Aguirre y Ernesto Dusserre) concretaron.

Hoy, somos uno de los principales prestadores de servicios logísticos integrales de la Argentina que asiste a la industria, al comercio y a los particulares en sus intercambios a nivel país.

"Este no es un aniversario más. Muchos son los obstáculos que estamos enfrentando, siempre con el mismo compromiso, siempre con la misma convicción.

Hace muchos años, cuando arrancaba en esta empresa, estaba seguro de una cosa: a través de mi trabajo podría lograr grandes resultados. El tiempo sigue favoreciendo esa conclusión temprana.

Hay que seguir mirando hacia adelante, poniendo el corazón en lo que hacemos. Porque esa es la única fórmula en la vida para que las oportunidades nos encuentren.

Somos personas con sueños y obligaciones, haciendo posible que esta "máquina" funcione cada día. Muchos están con nosotros desde los inicios y muchos ya conocieron a Cruz del Sur como ahora, en expansión.

Evolucionar y crecer en tiempos difíciles es complejo, pero aún más arriesgado es no intentarlo.

En 1957 nuestra empresa era apenas una gran iniciativa. Eso no detuvo las apuestas. Al contrario. Determinó con certeza que vinculando disciplina, competencias de trabajo apropiadas y liderazgo, cualquier proyecto puede ser posible.

Así, logramos el primer servicio expreso que unió Buenos Aires / Comodoro Rivadavia en 36 horas, en una época de caminos de ripio.

Nuestra constante búsqueda de procesos de mejora, evolución e innovación, significó el desarrollo de una amplia gama de servicios que priorizan la atención al cliente y la calidad a través de unidades de negocio bien definidas: División Transporte y Distribución, División Logística Integral y División Minería.

Forjamos una sólida presencia a través de una exclusiva Red de Sucursales compuesta por 74 terminales. Más de 5200 localidades atendidas reafirman nuestro estratégico Servicio Interzonal, vinculando miles de ciudades y pueblos y descentralizando nuestra red.

¡Gracias por acompañarnos con tu elección, por confiar en nuestro servicio, por tu aporte y por cada uno de tus envíos, indudablemente los motores de nuestro desarrollo desde 1957!; comparte Armando Menghini, Presidente de CDS.

El engranaje es descomunal. Hubo que atravesar paradigmas, resolver encrucijadas, prepararse para crecer. Asumir riesgos.

Cada día, desde cada sucursal, desde cada punto en los que nos desenvolvemos, nos preparamos para recibir a nuestros clientes. Todos juntos, conformando un gran equipo que empuja hacia adelante para sortear los obstáculos. Las dificultades nunca escasearon (aún hoy), pero si somos capaces de identificarlas, reconociéndolas como alternativas para fortalecer "la ruta", esa que intuimos conquistar, sabemos que todo estará bien.

Felices 60 años de trabajo juntos.

▼ **Logística especializada. Unidades de negocio definidas y segmentadas respondiendo a las distintas exigencias y necesidades.**



PENSAMOS EL FUTURO

AGUA + ENERGÍA + SANEAMIENTO

CDS / CDS San Carlos de Bariloche / MH Hidráulica

En esta edición, también contamos con la participación de uno de nuestros clientes de CDS Bariloche. Mario Marolia, representante de la firma, nos brinda su testimonio en cuanto aspectos clave de su desarrollo y crecimiento, las dificultades para desenvolverse en el rubro y la relación con Cruz del Sur.

LOS COMIENZOS

En el año 1995 se formó el Estudio Mario Marolla y Asoc., en la ciudad de Lomas de Zamora, Buenos Aires, dedicado a la Consultoría en Ingeniería Hidráulica. En 1997, se decidió la radicación en Bariloche. La actividad fue vinculándose cada vez más a completar el servicio (además de proyecto y consultoría) con obras de instalaciones y suministros de equipos. Por aquella época, se concertó la representación y distribución de Bombas Grundfos de Argentina, ocupando la principal plaza de proveedor de equipos de bombeo. En el año 2012, a raíz de la magnitud de movimiento y obras tomadas, se concreta el nacimiento de MH Hidráulica SRL y se forma un grupo de trabajo con empresas y personas que se integran en forma directa o como alianzas estratégicas, que permiten diversificar aún más las acciones de la empresa. Como por ejemplo ECOKIT SRL en el sector saneamiento y LEM ENERGIA SRL en energías alternativas. Actualmente, lidera la formación de

un grupo empresario que le permitirá ofrecer soluciones de tecnología aplicada y desarrollos pensados en función de asegurar la permanencia de los recursos a los que se ha recurrido tradicionalmente, reemplazándolos por energías alternativas con resultados idénticos o superiores, considerando el aprovechamiento de la eficiencia y la reutilización mediante tratamientos adecuados y totalmente naturales de aquellos elementos que hacen posible la subsistencia.

NUESTROS SERVICIOS

En MH Hidráulica, hacemos proyecto, suministro e instalación de equipos para:

- Captación y transporte de agua potable, pluviales y cloacales.
- Aumento de presión y presurización.
- Riego domiciliario, deportivo, agropecuario y espacios públicos.
- Tratamiento de efluentes cloacales e industriales.
- Osmosis inversa.
- Potabilización y desinfección.
- Energías alternativas (solar / eólica / transferencia energética).

- Reconversión para eficiencia energética en equipos de bombeo, motores, calefacción, agua sanitaria e iluminación.

Quiénes nos eligen

De nuestra cartera de clientes podemos destacar las siguientes entidades: Comisión Nacional de Energía Atómica, INVAP, Área Empresarial Cerro Catedral, al Cerro Bayo, Villa Huapi, Bahía Manzano, Coop. 16 de Octubre, Parques Nacionales, Ea. Lago Escondido, Juntas Vecinales, estudios de arquitectura, empresas constructoras y particulares.

4 HITOS DE NUESTRO TRABAJO

- 01 La toma de agua e impulsión del abastecimiento de agua a Dina Huapi (RN).
- 02 La incorporación del área de saneamiento con la subfabricación de plantas de tratamiento con el sistema de inyección de ozono con Ecokit SRL.
- 03 La selección y provisión de equipos de bombeo para los circuitos de enfriamiento de los reactores atómicos de Bariloche y Ezeiza.
- 04 El exitoso tratamiento de efluentes

industriales de alta carga (frigoríficos, supermercados, entre otros).

Algunas dificultades del contexto en la actividad

- La difícil concientización de los gobiernos, municipales, provinciales y central respecto de la urgencia en aplicar tareas de conservación y sustentabilidad. En este aspecto, es importante resaltar que se debe creer totalmente que el esfuerzo por optimizar los sistemas a fin de ahorrar energía con equipos más eficientes, con la reutilización del agua, con iluminación de más bajo consumo, esto no solo permitirá una sustancial mejora económica para quien lo aplica, sino en una mejor calidad de vida para todos.
- La inestabilidad económica del mercado, la falta de reglas claras y promoción a la pequeña y mediana empresa.

Nuestros próximos desafíos

- Incursionar más intensamente en la sección energía y construcción sustentable, incorporando nuevos proveedores y creando más alianzas estratégicas con empresas que tengan un rumbo similar.
- La experiencia de más de 30 años en el sector y el apoyo de proveedores y clientes mancomunados en el mismo objetivo, es fundamental para encarar cualquier proyecto.

LA RELACIÓN CON CDS

El vínculo con Cruz del Sur comienza a partir de la búsqueda de un mejor servicio al que en ese momento se tenía. Nos aporta seguridad, costos accesibles, velocidad de entrega y un acompañamiento integral de sus operadores.

¡Gracias a nuestro cliente por su aporte y participación!



JUNTO A CRUZADA PATAGÓNICA

CDS / Responsabilidad Social Empresarial / Cruzada Patagónica

Durante el mes de mayo, firmamos un convenio de cooperación por seis meses para colaborar con Fundación Cruzada Patagónica (FCP). La idea es conocer y participar de la realidad de las comunidades en las que nos desenvolvemos. Realizamos una nota para conocer más de la entidad, aquí la palabra de Macarena Gonzalez (MG), del Área de Desarrollo Institucional de FCP.

Cruz del Sur /. ¿Cómo y cuándo comenzó Fundación Cruzada Patagónica?

MG /. Fundación Cruzada Patagónica nace en 1979 con el sueño de un grupo de amigos de Buenos Aires que deciden irse a vivir al sur y trabajar por las familias más necesitadas de la Patagonia. En ese momento, eran jóvenes profesionales y la mayoría acababa de casarse y recibirse. Sentían que su educación había sido muy accesible y que, en la inmensidad de la Patagonia, la oportunidad de acceder a la educación era prácticamente inexistente. "Quizás algún día tengamos escuelas donde los chicos puedan estudiar, alimentarse y albergarse", pensaban. Y ese sueño, que imaginaban como inalcanzable, se hizo realidad. Y como sucede muchas veces con los sueños, llegan más lejos de lo que uno imagina.

Cruz del Sur /. ¿Cuáles son sus principales objetivos?

MG /. Los objetivos de Cruzada Patagónica están centrados en la misión, que trata de "acompañar el desarrollo integral de los pobladores rurales del oeste de la Patagonia". Teniendo dos ejes de acción: educación y desarrollo rural sustentable. Cuenta con dos centros educativos agrotécnicos gratuitos: el CEI San Ignacio -en Junín de los Andes, Neuquén-, y el CEA Valle de Cholila -en Cholila, Chubut-, en los cuales los jóvenes del ámbito rural tienen la posibilidad de continuar sus estudios secundarios en forma totalmente gratuita. En el área de Desarrollo Rural, Cruzada Patagónica trabaja con las comunidades rurales de Neuquén y Río Negro, centrando sus acciones en el desarrollo de invernaderos y la captación de agua, energías alternativas y microemprendimientos productivos.

Cruz del Sur/. ¿Cuáles son los hitos más importantes que marcaron el desarrollo?

MG /. Dentro de los hitos más importantes, podemos citar la inauguración de nuestros establecimientos educativos. En 1982, el CEI San Ignacio, en el paraje Sancabao, muy cerca de Junín de los Andes, Neuquén y el 2008 el CEA Valle de Cholila, en la localidad homónima de Chubut. También consideramos hitos que cada chico y chica del ámbito rural pueda tener la oportunidad de continuar sus estudios de nivel medio, llegando a egresar como técnicos agropecuarios y, con ello, que cada familia rural pueda mejorar su calidad de vida y ser protagonista de su propio cambio.

Cruz del Sur /. ¿Cuáles son sus próximos desafíos?

MG /. Cada día, cada año se nos presenta el desafío de cumplir con nuestra misión institucional. Llegar a cada familia rural ofreciendo oportunidades de desarrollo es nuestro objetivo, como así también ser una Organización de Sociedad Civil (OSC) sustentable. Estos desafíos se encuentran plasmados en nuestro Plan Trienal, que nos marca el norte a seguir para cumplir nuestros objetivos. Hoy nos encontramos abocados a llegar a más familias rurales y estamos soñando con una tercera escuela, cerca de Bariloche, para dar oportunidades educativas a chicos y chicas de la línea sur de Río Negro.

Algunos desafíos:

- Financiar proyectos para acompañar emprendimientos productivos familiares de agua, de fruta fina y otros.
- Crecer en pequeñas donaciones individuales como base de sustentabilidad para pensar en una tercera escuela.

· Dar oportunidades de educación a una mayor cantidad de mujeres del campo; para ello debemos crecer en infraestructura con casa estudiantil.

Cruz del Sur /. ¿Cuándo y por qué comienza el vínculo con CDS?

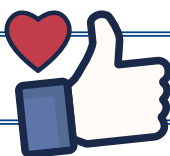
MG /. Contar con el apoyo de Cruz del Sur es dar muestra de que la unión de compromisos entre empresas y Organizaciones Sociales Civiles es posible y el resultado altamente satisfactorio, teniendo en cuenta que el destino de cada envío es para sumar oportunidades de desarrollo. La Patagonia nos une.

Cruz del Sur /. Algo más que deseen comentar con nuestros lectores

MG /. Invitamos a todos los lectores y allegados a CDS, a sumarse a las acciones de Cruzada Patagónica, ya sea como voluntarios, apadrinando alumnos de nuestros dos establecimientos educativos o bien sumando su aporte mensual a través de débito automático de sus tarjetas de crédito o débito.

Para adentrarse más en nuestro trabajo, podemos encontrarnos en: www.cruzadapatagonica.org

CONTAR CON EL APOYO DE CRUZ DEL SUR ES DAR MUESTRA DE QUE LA UNIÓN DE COMPROMISOS ENTRE EMPRESAS Y ORGANIZACIONES SOCIALES CIVILES ES POSIBLE Y EL RESULTADO ALTAMENTE SATISFACTORIO, TENIENDO EN CUENTA QUE EL DESTINO DE CADA ENVÍO ES PARA SUMAR OPORTUNIDADES DE DESARROLLO.



NUESTRAS REDES
BUSCÁNOS EN

INSTAGRAM
CruzdelSur_ARG

LinkedIn
Cruz del Sur

twitter
@cruzdelsurarg

facebook
cruzdelsurarg

RSE EN ACCIÓN



CDS / RSE / CILSA, Multiplicándonos por vos & Loma Negra

Colaboramos con distintas organizaciones, con distintas personas, con distintas realidades y también con distintos clientes. Desde nuestra empresa, sabemos que es difícil seleccionar aquellas en las que vamos a participar, debemos aplicar criterios alineados a nuestra tarea. Presentamos la palabra, las iniciativas y las acciones que se llevaron a cabo durante el mes de julio junto a entidades con diversos objetivos que favorecen a nuestras comunidades.

CILSA INCLUSIÓN, COMPROMISO & ACCIÓN

"Desde CILSA nos acercamos a Transportes Cruz Del Sur, debido a que nos encontrábamos con un problema im-

portante: poder llegar a cada persona con discapacidad en situación de pobreza del sur del país que se acercó a CILSA para solicitar su silla de ruedas y/o elemento ortopédico, indispensable para mejorar su calidad de vida. Gracias a la solidaridad y generosidad de la empresa de transporte, esta entrega es posible. Para quienes hacemos CILSA y sus beneficiarios, este aporte es sumamente valioso. Agradecemos a Cruz del Sur y sus empleados por el apoyo, que nos permite llegar a más", Liliana Souss (Responsable de Relaciones con Empresas)

Acerca de CILSA ONG

Fundada hace 50 años, CILSA ONG por la Inclusión tiene por objeto promover la inclusión plena de personas

provenientes de sectores marginados de la sociedad como niños, niñas y adolescentes en situación de vulnerabilidad social y personas con discapacidad. Su meta es vencer las barreras ideológicas para lograr una sociedad que no discrimine ni margine, brindando a todos los individuos igualdad de oportunidades para el desarrollo.

Desde 1995 hasta la fecha, CILSA entregó más de 41.000 elementos ortopédicos como sillas de ruedas, muletas, trípodes, andadores y bastones canadienses en todo el país. CILSA cuenta con presencia institucional en Santa Fe, Mendoza, Córdoba, Rosario, Capital Federal, La Plata y Mar del Plata.

Para obtener más información o colaborar con la institución sin fines de lucro, llamar al 0810.777.9999 o consultar www.cilsa.org

MULTIPLICÁNDONOS POR VOS JUNTO A NUESTRAS COMUNIDADES

El movimiento solidario cambia su nombre a "Multiplicándonos por vos", porque gracias a todos los colaboradores llegamos a más escuelas y de esta manera todas se puedan sentir representadas.

"Desde el 2008 y con una frecuencia anual, me ocupo de realizar un envío solidario durante los meses de Julio / Agosto llegando a las Escuelas de Caviahue, Juncal, Pichaihue, Trahuncura y Centro de Salud de Caviahue a través de la empresa Cruz del Sur. Cuenta con el agradecimiento y reconocimiento de todos los que constituyen el pueblo de Coihue, Comunidad Mapuche y Comunidad Educativa. El objetivo de ésta

✓ *Despachando la carga solidaria, personal de CDS y CILSA juntos por una buena causa.*



"DESDE CILSA NOS ACERCAMOS A CRUZ DEL SUR PARA LLEGAR A CADA PERSONA CON DISCAPACIDAD EN SITUACIÓN DE POBREZA DEL SUR DE PAÍS, SOLICITANDO SU SILLA DE RUEDAS O ELEMENTO ORTOPÉDICO, INDISPENSABLE PARA MEJORAR SU CALIDAD DE VIDA. GRACIAS A LA SOLIDARIDAD Y GENEROSIDAD DE LA EMPRESA ESTA ENTREGA ES POSIBLE"

Liliana Souss, Responsable de Relaciones con Empresas CILSA





^ **CDS & LOMA NEGRA** La jornada solidaria que promueve el desarrollo social en distintas regiones y refuerza valores como el trabajo en equipo, el respeto por el medio ambiente y la cooperación.

acción es ayudar al Centro de Salud de Caviahue y a las Escuela Primaria e Inicial: N° 164 de Caviahue, Escuela N° 110 de Pichaihue y Escuela N° 6 de Huncal y Escuela de Trahuncura las tres últimas son de la Comunidad/ Agrupación Mapuche Millain Curricall”, señala Adriana Miranda, quien encabeza esta noble iniciativa. Durante el mes de julio se trasladaron materiales a las escuelas mencionadas, mediante la gestión de CDS Zapala.

www.xcaviahue.blogspot.com.ar

DÍA DE HACER EL BIEN CDS & LOMA NEGRA

Este es un ejemplo de una acción llevada a cabo junto a uno de nuestros clientes, contada por una de sus protagonistas.

Compartimos la palabra de Marina López Saubidet, de Fundación Loma Negra.

Fundación Loma Negra tiene como

misión promover el desarrollo social en las regiones donde actuamos, con foco en la juventud.

Mediante nuestro Programa Compromiso buscamos la integración y articulación de los colaboradores de la empresa con las comunidades de referencia, a partir de proyectos de voluntariado, el desarrollo de la jornada de voluntariado corporativo denominada “Día de Hacer el Bien”, e iniciativas que contribuyan al desarrollo del capital social a través del fortalecimiento de las organizaciones de base.

El “Día de Hacer el Bien” es una jornada solidaria que se lleva a cabo, desde 2009, en cada localidad donde actúan las empresas del Grupo InterCement, en todos los países donde opera y en la que participan miembros de las empresas del Grupo, proveedores, aliados, familiares y amigos. En el marco de esta actividad de voluntariado, se desarrollan acciones vinculadas con mejoras de infraestructura y refacciones de escuelas, jardines de infantes, clubes y centros comunitarios, puesta en valor y forestación de plazas y

espacios públicos, así como actividades recreativas, entre otras acciones.

En 2016, se realizaron en Argentina 14 iniciativas en las comunidades donde Loma Negra tiene presencia industrial, de las cuales participaron 120 aliados, 1.264 voluntarios, con más de 17.200 beneficiarios y con una inversión total movilizada de más de \$3.5 millones. De esta manera, el Día de Hacer el Bien se convirtió en una acción transformadora para la sociedad que refuerza valores tales como: el trabajo en equipo, el respeto por el medioambiente y la cooperación.

Este año impulsaremos la novena edición del “Día de Hacer el Bien” que se llevará a cabo en las nueve localidades donde actúan las empresas del grupo y en la que participan colaboradores de las empresas con sus familiares y amigos, como así también clientes, proveedores y aliados.

Una vez realizado el “Día de Hacer el Bien”, siempre hacemos un reconocimiento a los colaboradores que han participado. Para 2017 les estaremos entregando mermeladas realizadas

por emprendimientos productivos que apoya Fundación Loma Negra en la localidad de Barker (Provincia de Buenos Aires). En total son 1900 dulces para distribuir entre todas las plantas de Loma Negra.

En esta instancia solicitamos a Cruz del Sur la colaboración para distribuir esta mercadería frágil desde la Planta Loma Negra en Barker hacia nuestras operaciones en Ciudad de Buenos Aires, Cañuelas, Zapala y San Juan, destinos que coincidentemente son atendidos por la compañía. Una vez establecida la conversación con la gerencia de ventas que maneja la cuenta de Loma Negra, surgió esta oferta de responder a este pedido de la Fundación desde el área de RSE de Cruz del Sur y se generó esta alianza solidaria.

www.fundacionlomanegra.org.ar

¡Sigamos trabajando juntos, sigamos sumando!

v **Adriana Miranda, referente de La gran iniciativa que considera a comunidades educativas vulnerables de la Patagonia.**



60

1957*2017

60 AÑOS
UNIENDO EL PAÍS



Valoramos aquello que más querés

*El valor real de tus envíos se mide en el cuidado que se les brinda.
En la confianza de saber que todo está en las manos de quienes más
saben de transporte. Y en Cruz del Sur somos conscientes de ello.
Por eso y desde hace 60 años, estamos presentes en todos tus envíos.*

*Todos llegan ... en Cruz de Sur lo hacemos
sabiendo lo que más querés.*

www.cruzdelsur.com.ar

 **CRUZ DEL SUR**