



— NUEVA —
TIENDA ÉL TRUJILLO

ÍNDICE

2

ÍNDICE

3

EDITORIAL

4

SEMBLANZA

- Don Alberto Ackerman

5

SEMBLANZA

- Don Alberto Ackerman

6

SEMBLANZA

- Don Alberto Ackerman

7

SEMBLANZA

- Don Alberto Ackerman

8

SEMBLANZA

- Don Alberto Ackerman

9

SEMBLANZA

- Don Alberto Ackerman

10

TIENDAS ÉL

- Campaña de Navidad
- Los mejores del mes

11

TIENDAS ADAMS

- Campaña de Navidad
- Los mejores del mes

12

NOTICIA CENTRAL

- Nuevas Tiendas ÉL: Huacho / Trujillo

13

NOTICIA CENTRAL

- Nuevas Tiendas ÉL: Huacho / Trujillo

14

SAMITEX

- Nueva Línea Travel
- Felix Lino a cargo de planta

15

GLOBAL SOURCING

- Cifra record de ventas en un mes en zona

16

TEXCORP

- Fernando Meza: Ganador copa Presidente

LEATHERCORP

- Lanzamiento Nueva Colección

17

LUMÍNICA

- Inauguración nuevo almacén
- Llegada de productos e inicio de venta de distribución

18

PANORAMA

- Éxitos comerciales: Mayorsa, Minsur
- Publicidad de Inventarios y Facilities Management

19

PANORAMA

- Implementación Fractal: Siemens, Divemotor
- Avances proyecto ABAQ: Módulos en Marcha

20

BARRIO

- Campaña ATL
- Lima Airport Partners
- Campaña Navidad Renzo Costa
- Vitrina Navidad Kuna

21

ANELJO / AMÉRICA

- Inauguración de nuevos estacionamientos
- Huacho
- Trujillo

22

FUNDACIÓN JERUTH

- Chocolatada de Navidad
- Convención Tiendas ÉL

23

AMENIDADES

Es difícil evidenciar cómo la vida nos enfrenta a situaciones insospechadas. Desastres naturales en el país, ruido e inestabilidad política y casos de corrupción le dieron al año que dejamos un giro inesperado. Mucho del impulso externo que todos esperábamos se detuvo y tendrá que esperar mejores momentos.

A pesar de ello, este 2017 ha sido un año en el cual hemos podido revisar nuestra estrategia en muchas empresas de la Corporación, enfocarnos más en nuestros negocios y lograr mayores eficiencias operativas. Esto nos ha permitido enfrentar inversiones importantes con solidez y solvencia como la construcción de nuestra nueva sede corporativa en Chorrillos, aportando 31,000 m2 más que sin duda nos harán posible el crecimiento esperado para los próximos años. Implementar un nuevo ERP SAP S4 HANA para nuestra plataforma contable - financiera, así como la apertura de 2 tiendas nuevas en Trujillo y Huacho en locales propios, construidos por nuestra Inmobiliaria.

Hemos también sufrido la pérdida de nuestro querido Fundador y Presidente Alberto Ackerman. Forjó esta empresa en el año 1971 con una primera tienda y un gran sueño. Un sueño que después de 46 años de arduo trabajo y esfuerzo se hizo realidad. Un sueño del que hoy somos todos parte importante. Un sueño que convirtió una tienda en una gran Corporación. Un sueño que da trabajo y soporte a más de 2000 personas que forman parte de esta gran familia. Nos deja un enorme legado de enseñanzas, tenacidad y compromiso con el crecimiento y desarrollo.

Este 2018 será un año de grandes cambios para Jeruth. Acorde con el ritmo de la tecnología, este año impulsaremos con mucha fuerza la transformación digital. Lanzaremos nuestra primera tienda on-line con la cadena de tiendas ÉL. Consolidaremos toda nuestra operación en Chorrillos, mudando 6 unidades de negocio de nuestro edificio de Lince a la nueva sede Corporativa, lo que nos permitirá trabajar en equipo todos juntos con más eficiencia. Enfrentaremos nuevos retos, industrias en proceso de cambio.

Depende sólo de nosotros tener éxito y alcanzar nuestras metas con integridad. Retémonos a seguir creciendo. Hagamos estos desafíos, realidad.

Por último, me gustaría compartir un mensaje que siempre nos inculcó nuestro fundador,

"Despierten siempre el apetito por tomar más responsabilidades, por arriesgarse un poco más"

Alberto Ackerman

Agradezco a todos por el esfuerzo realizado el 2017 y le deseo a toda la familia Jeruth un 2018 pleno de salud, alegrías y éxitos.

José Ackerman G.

Vicepresidente Corporación Jeruth

**“YO CREO QUE
LOS PIONEROS DE
ALGUNA FORMA
ROMPEN TROCHA
Y HACEN CAMINO”**

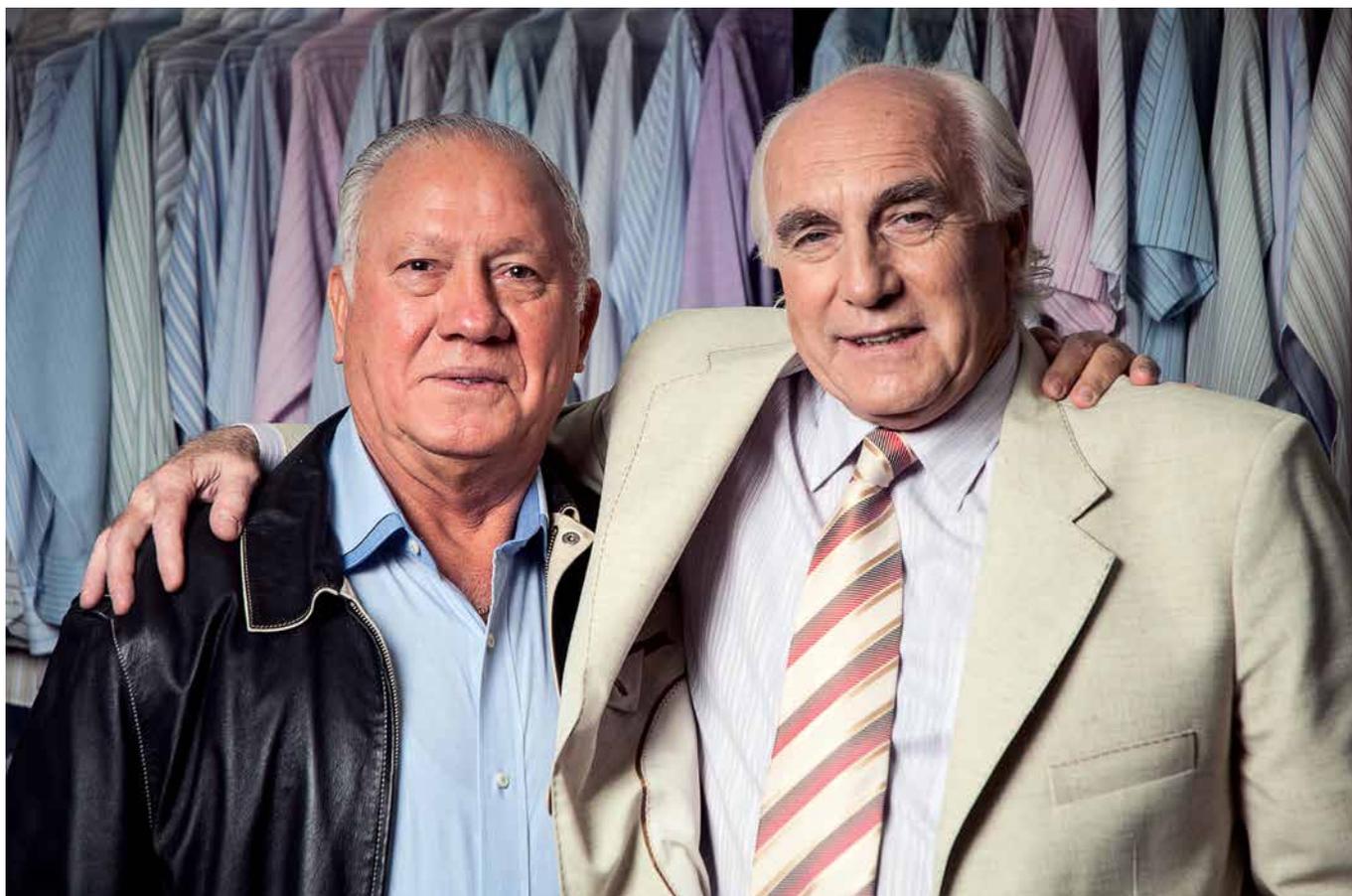


ALBERTO ACKERMAN PONCIANO
FUNDADOR PRESIDENTE DEL DIRECTORIO
1938 - 2017

En un momento de cambios y de sentar las bases para iniciar un nuevo ciclo de crecimiento en Jeruth - con la incorporación de nueva infraestructura, edificios, sistemas y procesos - también fue momento de dar el último adiós a nuestro fundador, Don Alberto Ackerman Ponciano, un gran hombre que se caracterizó siempre por su espíritu emprendedor, su gran energía para cambiar la realidad, para conseguir los objetivos que se planteara, así como un incansable deseo de desarrollar personas, de aconsejarlas y compartir sus vivencias.

Alberto Ackerman fue siempre un hombre disciplinado y emprendedor, desde sus primeros años como administrador de una tienda demostró que el trabajo duro, disciplinado y con sentido de propiedad sobre lo que se hace rinden frutos – “la gente me decía, tú te crees el dueño y yo les respondía, no soy el dueño, pero un día sí lo seré” solía contar Don Alberto en las reuniones que sostenía con los diferentes equipos del grupo. Ese trabajo duro lo llevó a formar una sociedad inicialmente y luego a fundar Tiendas ÉL. Una primera tienda en el corazón de Miraflores que se inauguró un 31 de marzo de 1971 y sería el inicio de una historia de emprendimiento que hoy nos ha llevado a un grupo de 14 empresas y cerca de 2000 trabajadores.

Don Alberto era un creyente de que el emprendimiento y el buscar siempre formas nuevas de hacer las cosas eran el motor del desarrollo y el crecimiento continuo de la persona, de la empresa y de la sociedad; como él siempre decía “Si uno, de 100 se equivoca 30 y acierta 70, está bien. El éxito está garantizado.” Explicando así que lo importante es hacer suficientes nuevas cosas siempre para garantizar el éxito.



**ALBERTO ACKERMAN PONCIANO
JUNTO A JOHN HOLDEN**

Gracias a su espíritu y energía logro imprimir esa cultura en la corporación que él fundó. Ese espíritu convirtió a Jeruth en un grupo líder en el vestir formal en el Perú. A veces comentaba que en los tiempos en los que empezó, las cosas podrían parecer más difíciles por la coyuntura económica pero “que siempre será difícil hacer empresa y es mejor tomarlo así, como muy difícil, porque solo así lo podrá vencer y sino cualquiera podría hacerlo”.

Don Alberto era un convencido que una de las principales labores de un líder era desarrollar a su equipo, siempre contaba como su esposa le increpaba por pasar largas horas conversando con los vendedores y gerentes de su equipo, a lo que él siempre respondía, “si al menos el 10% de todo lo que le dije queda en él, habrá valido la pena el haber hablado con ellos más de una hora”. Y es que, en su forma, al compartir sus vivencias y al retar a sus equipos a lograr objetivos que les podían parecer muy difíciles buscaba sacar lo mejor de las personas, siempre repetía “yo hago al malo regular, al regular bueno y al bueno extraordinario, ese es el reto de un líder”. Un ejecutivo del grupo alguna vez comentó “el día que creías que habías hecho todo bien, era el día que más te exigía y el día que te veía rendido solo te daba ánimos para seguir”.

Siempre instaba a las personas a buscarlo para conversar, para pedir una oportunidad para crecer, porque la filosofía es crecer desde adentro y dar oportunidades a nuestros equipos, cuando se han preparado para asumir nuevos retos.

Sus familiares, amigos y compañeros de trabajo siempre lo recordarán como un motivo de inspiración por su pasión, coraje, sentido de justicia y optimismo, valores que siempre prevalecerán en la cultura de la organización que él fundo.

**"QUIEN TRABAJA EN
CORPORACIÓN JERUTH
TIENE FUTURO,
PORQUE EL ESPÍRITU ES
CRECER, SIEMPRE HA
HABIDO ESE ESPÍRITU,
INCLUSO EN ÉPOCAS
MUY DIFÍCILES"**

ALBERTO ACKERMAN PONCIANO



■ CAMPAÑA DE NAVIDAD

Tiendas ÉL para esta campaña de Navidad quiso revalorar la importancia de la categoría en este momento tan importante del año, con el concepto: "El regalo que los hace felices". Utilizamos diversos medios: un encarte que salió con El Comercio, avisos en prensa, vía publica y redes sociales.



■ TIENDAS ÉL ALCANZA LOS 500 MIL FANS EN FACEBOOK

Como parte del trabajo constante que se viene haciendo en redes sociales, en el mes de diciembre tiendas ÉL superó la barrera de los 500 mil fans en Facebook, la red social más importante del mundo.

Además la compañía es líder en su categoría (ropa para caballeros) en número de seguidores en el Perú.



LOS MEJORES DE SETIEMBRE - DICIEMBRE



Sharin Chavez
Gerente



Sandra Guerrero
Asesora



Raquel Torres
Secretaria



Karin Pacheco
Sastre



Percy Vilela
Auxiliar

CAMPAÑA PUBLICITARIA

Tiendas ADAMS, para esta campaña quiso presentar de una forma diferente a los tradicionales reyes magos, es decir con la clásica actitud que en los últimos años le hemos tratado de posicionar a la marca.



CAMPAÑA CON YIDDA ESLAVA EN REDES SOCIALES

Para impulsar las campañas en redes sociales, ADAMS preparó dos videos con la blogger Yidda Eslava, los cuales tuvieron cerca de 800 mil reproducciones para la campaña de ternos y más de 600 mil para la campaña de Navidad.

Puedes ver estos videos en la página de Facebook de ADAMS.



LOS MEJORES DE SETIEMBRE - DICIEMBRE



Yajhaira Neyra
Gerente de Tienda



Willian Acosta
Vendedor



Ney Catari
Secretaria



Giovanni Quispe
Sastre



Maritza Florez
Sastre

■ NUEVA TIENDA TRUJILLO

El jueves 07 de diciembre, Tiendas ÉL inauguró en la ciudad de Trujillo, un local ubicado en el Centro de la ciudad en un espacio propio, en reemplazo de la antigua tienda que era alquilada. Con un área de 583 m² se inicia también un nuevo modelo de operación, dado que este es de lejos la tienda de mayor tamaño en la cadena. La puesta en escena de la tienda es de primer nivel y pone a Tiendas ÉL de Trujillo a la vanguardia del diseño y experiencia de compra.





■ NUEVA TIENDA EN HUACHO

El miércoles 06, Tiendas Él inauguró en la Plaza de Armas de la ciudad de Huacho, en un local propio, su nueva tienda. Ampliando a 24 ciudades del país la cobertura de la cadena.

Esta nueva tienda que lleva el retail moderno y la elegancia a la ciudad de Huacho ha sido diseñada con un formato moderno y elegante que acompañará las nuevas tiendas en el futuro.



■ NUEVA LÍNEA TRAVEL

John Holden continúa innovando en el vestir masculino y es por ello que lanzó su nueva Línea Travel. Que incluye ternos con elastano que permiten mayor comodidad y flexibilidad, especialmente en un viaje, medias para varices, camisas Intacto – es decir que no se manchan, así como otros accesorios para los ejecutivos de negocios.



NUEVA LÍNEA VIAJERA
Viajes como viajes
siempre te verás bien

Diseñada para que te veas bien en tus viajes de negocios, con ternos repelentes al agua y sacos multibolsillos, además camisas libres de arrugas de fácil planchado y muchos accesorios más.

JOHN HOLDEN 
TRAVEL  COLLECTION



■ FELIX LINO A CARGO DE LA PLANTA DE PRODUCCIÓN

Felix Lino, ha desarrollado una larga trayectoria en el área de producción. El nos cuenta que ingreso a los 20 años lleno de expectativas y desde entonces ha trabajado con mucha pasión y disciplina.

Felix es un ejemplo de desarrollo y crecimiento en el grupo, empezó como operario, luego técnico, supervisor y jefe de diferentes secciones. El nos comenta que "culmine mis estudios de ingeniería electrónica con la meta de automatizar procesos, mi mayor logro fue diseñar y ejecutar un sistema para procesos de cuello de camisa con panel digital.

Siempre busco sugerir, aportar a mis superiores en diferentes mejoras que se ejecutaron para el crecimiento de esta gran empresa SAMITEX que estoy orgulloso de pertenecer". Felix toma este reto con mucho profesionalismo y ánimo, con la meta es formar equipos de alto desempeño, con integridad.



■ DONATELLI SUPERÓ EL S/. 1'000,000 EN VENTAS ZONA

En octubre 2017 el canal de ventas tradicional superó una vez más sus records saltando en esta oportunidad una valla que en su momento parecía alta, pero nunca imposible.

Este logro es resultado del trabajo de un gran equipo conformado por las áreas de diseño, sourcing, almacén, calidad, créditos y por supuesto comercial, además del apoyo brindado por la dirección.

Miguel Celiz – Gerente de Ventas del canal de zona – nos comenta: “Mis gracias y reconocimiento a todos ellos, en especial al equipo comercial que me apoya día a día con su fortaleza, dedicación y entrega. Un objetivo más cumplido en su honor Don Alberto!”

“Un viaje de mil millas comienza con un solo paso”. Lao Tzu



■ NUEVO GERENTE DE CONTROL DE INVENTARIOS

Juan Pablo Carnero se ha incorporado recientemente al equipo de Sinercorp para liderar los procesos de auditoría y control interno para el grupo. Juan Pablo es contador titulado, con estudios de post grado en procesos y con más de 10 años de experiencia en el tema, trabajando en empresas como Pricewaterhousecoopers en auditoría externa y 7 años como Jefe de Auditoría Interna y Mejora de Procesos.

En Palabras de Juan Pablo, él espera que su principal aporte al grupo sea: “Realizar Auditoría de los Procesos que nos lleven a Identificar correctamente los riesgos y aplicar los controles, teniendo en cuenta que luego de cada Auditoría realizada se dejara aportes(recomendaciones) al área auditada para futuras gestiones. Fuera de ser un Área de Control, tomaremos la responsabilidad de ser también un área de soporte para nuestros clientes internos.”

Estamos seguros que el aporte de Juan Pablo ayudará a tener cada día mejores controles internos en el grupo, el mayor de los éxitos en su gestión.



■ FERNANZO MEZA: GANADOR COPA PRESIDENTE

Con el afán de impulsar el resultado del negocio en el último trimestre del año, Texcorp lanzó la copa presidente para premiar aquellos ejecutivos comerciales que tuvieran un resultado muy por encima del resultado de la cuota de ventas de la empresa.

El ganador de este concurso fue Fernando Meza, en segundo lugar quedó Isamy Saito y en tercer lugar Alex Bizmark.

Felicitemos a los ganadores y esperamos que disfruten el premio a su esfuerzo.



LEATHERCORP

■ LANZAMIENTO NUEVA COLECCIÓN

Leathercorp empieza el año con mucho optimismo con el reto de desarrollar sus diferentes canales de venta.

En este esfuerzo la compañía viene implementando varias acciones, como hacer más intensiva la importación de productos de India y China para tener precios competitivos, por otro lado lanzó su convención para presentar la nueva colección de calzado de Leathercorp en los primeros días del mes de enero para adelantarse al mercado y tener un acercamiento más temprano con los diferentes clientes.



■ INAUGURACIÓN NUEVO ALMACÉN

En Noviembre 2017, con mucho orgullo, LUMÍNKA inauguró su almacén ubicado en la planta de Chorrillos con un área de 200m². Desde ese mismo mes empezamos a recibir las importaciones de producto tanto para el área de proyectos de iluminación como de distribución en el canal mayorista de Lima y provincias.



■ LLEGADA DE PRODUCTOS E INICIO DE VENTA DE DISTRIBUCIÓN

Anticipando la llegada; la nueva fuerza de ventas de LUMÍNKA, inició labores de preventa logrando con éxito colocar aproximadamente S/. 60 mil en tan sólo 10 días. Esta es la base sobre la cual construiremos una operación

de distribución a nivel nacional que nos permita establecer a LUMÍNKA como un jugador importante del mercado con un portafolio completo de productos que iluminarán a todos los peruanos.



■ ÉXITOS COMERCIALES

El último trimestre del año fue intenso comercialmente en Panorama y se consiguieron importantes contratos para nuestros servicios de FM, Aliat y Soluciones Logísticas. En el primero FM y Aliat se ganaron las cuentas como:

AFP HABITAT S.A.	Mantenimiento preventivo y pronto interventor
MAYORSA S.A.	Limpieza, saneamiento ambiental y mantenimiento
RICH DE LOS ANDES S.R.L.	Limpieza y preventivos
SANITAS PERÚ S.A.	Mantenimiento preventivo y pronto interventor

Mientras que en Inventarios y Soluciones logísticas tomamos contratos con empresas como, ADIDAS Perú, Carsa, Casa ideas, Cineplex (Cineplanet), JOHNSON & JOHNSON DEL PERU S.A, KOMAX PERU S.A.C., MINSUR S. A. y Pesqueda Diamante. Además se tomó el servicio de manejo de almacén con Sony.



Mayorsa



■ PUBLICIDAD DE INVENTARIOS Y FACILITIES MANAGEMENT

Como parte del impulso que viene dando Panorama BPO a sus negocios, en el último trimestre del año lanzo campañas de publicidad para sus negocios de FM e Inventarios.



Hasta el detalle más pequeño es igual de importante

FACILITIES

Panorama BPO Facility Management (FM). 30 años de experiencia en:
 > Gestión Integral de Instalaciones.
 > Mantenimiento de Equipos e Infraestructura.

Impulsamos las iniciativas de ahorro de tu empresa

servicios@panoramabpo.com • T. (511) 213 7220 • www.panoramabpo.com

ISO 9001 | ISO 14001 | ISO 18001

SI NECESITAS HACER UN INVENTARIO. CUENTA CON NOSOTROS.

Panorama BPO con más de 30 años de experiencia, más de 100 Clientes Satisfechos y más de 100 profesionales a tu servicio.

• Inventario de Existencias...
 • Inventario, Conciliación y Tarificación de Activos Fijos.

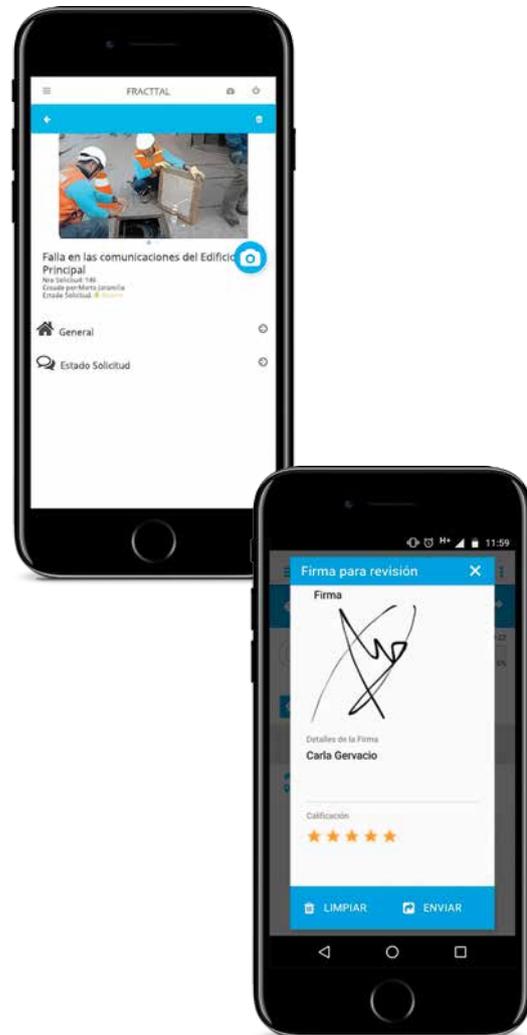
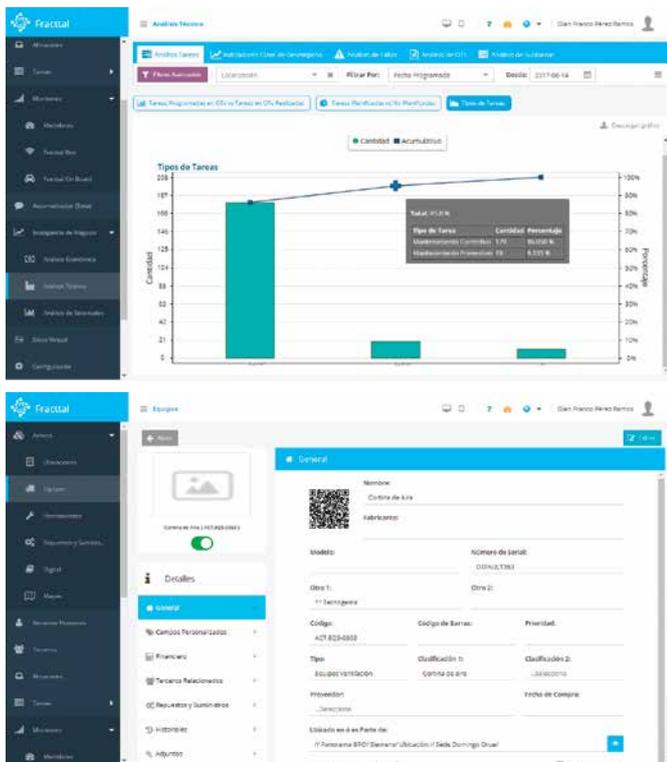
servicios@panoramabpo.com • T. (511) 213 7220 • www.panoramabpo.com

IMPLEMENTACIÓN FRACTAL

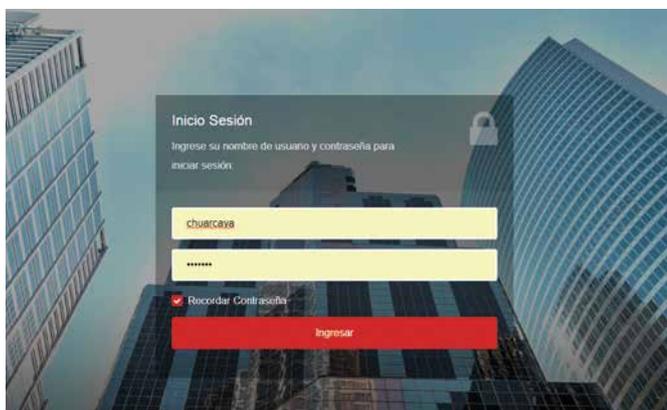
Con la finalidad de brindar cada vez mejores servicios a sus clientes, Panorama BPO implementó el sistema FRACTAL, que es un sistema de gestión de infraestructura para nuestro negocio de FM.

El sistema ya está implementado en Siemens y Divemotor con opiniones muy positivas de nuestros clientes.

El sistema es en la nube y es accesible desde plataformas móviles y de escritorio.



AVANCES PROYECTO ABAQ: MÓDULOS EN MARCHA



El ABAQ será el nuevo sistema transversal a todas las empresas del grupo para la gestión comercial de los diferentes negocios del grupo y que en el tiempo reemplazará al Inveco y otros sistemas

Item	Código	Artículo	Marca	Clasificación	Origen	Estado
1	75J001	SACO DAMA PAVE	JOHN HOLDEN W...	PRENDAS	NACIONAL	Activo
2	3JDCM43	RELOJ TEXTIL 483	DONATELLI	PRENDAS	NACIONAL	Activo
3	3JDCM42	RELOJ TEXTIL 482	DONATELLI	PRENDAS	NACIONAL	Activo
4	7P00432	REFLECTOR LED 2...	LUMINIKKA	LUMINARIAS	NACIONAL	Activo
5	NEJ952	POLO BICO	JOHN	PRENDAS	NACIONAL	Activo
6	7P00419	LUMINARIA LED A...	LUMINIKKA	LUMINARIAS	IMPORTADO	Activo
7	7P00431	LUMINARIA LED S...	LUMINIKKA	LUMINARIAS	IMPORTADO	Activo

que hoy utilizamos. Tenemos hoy en día ya dos fases culminadas y se han entregado cinco módulos entre los que destacan artículos, modelos, ticketeras, caja chica y promociones.

■ CAMPAÑA NAVIDAD RENZO COSTA

Nuestro cliente nos hizo un pedido, hacer que los adultos vivan la navidad de una manera distinta, que se sientan niños de nuevo, todo esto con el objetivo de incrementar las ventas en esta temporada de alto consumo. Para esto la Agencia Barrio creó la campaña "Juguemos a ser Papá Noel" esta acción que en principio fue un pedido sólo para redes sociales, terminó siendo más grande con acciones en tiendas y otros BTL.



■ CAMPAÑA ATL

En Barrio desarrollamos una campaña para para posicionar a nuestro cliente Radio Mágica en el Top of mind de la gente. Basados en un insight muy potente: Todo tiempo pasado fue mejor, creamos el concepto: La música de la época dorada vive en ti.



■ LIMA AIRPORT PARTNERS

Se está realizando una serie de activaciones con el fin de incrementar el consumo del público en las tiendas que pertenecen al aeropuerto Jorge Chávez. Se desarrolló una acción disruptiva con el objetivo de motivar al público a realizar una compra mayor de 20 soles. Gracias a una alianza estratégica con Apple, los participantes pueden llevarse premios como Ipad, Ipod nano, Mac Book Pro, entre otros. Las ventas han aumentado hasta en un 30%.



■ VITRINA NAVIDAD KUNA

Nuestra división de Barrio Visual Merchandising no deja de lucirse, esta vez fue con su cliente Kuna. Inspirados en la basta amazonía, su cromática y su abundancia, crearon y ejecutaron de una forma impecable la campaña de Mid Season y posteriormente con una naturalidad única la fusionaron con la campaña de navideña. El cliente quedó más que contento con los resultados.



■ NUEVOS LOCALES COMERCIALES EN HUACHO

Más allá de la apertura de la nueva tienda en Huacho, ahora la corporación tiene un nuevo inmueble en esta ciudad con capacidad para recibir a otro local comercial en el primer piso oficinas y otros usos en el segundo piso.



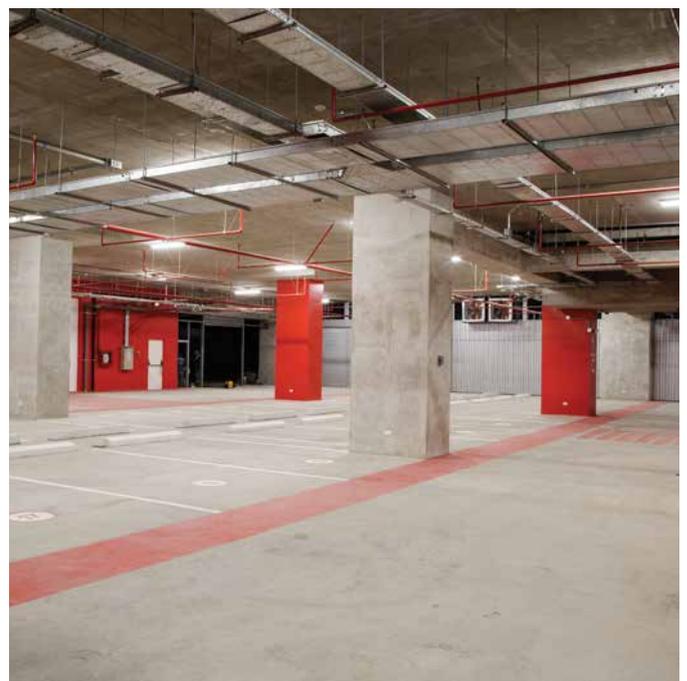
■ NUEVOS LOCALES COMERCIALES EN TRUJILLO

El caso de Trujillo es similar al de Huacho, que con esta nueva apertura de tiendas Él, contamos también con un inmueble en la ciudad para garantizar la continuidad de la tienda. Además de contar con más metros cuadrados arrendables en el sótano y segundo piso.



■ INAUGURACIÓN DE NUEVOS ESTACIONAMIENTOS CHORRILLOS

Como parte de implementación del nuevo edificio de la corporación, ya entraron en funcionamiento los estacionamientos del nuevo edificio, que se conecta al edificio existente vía un túnel que pasa bajo ambos edificios. Con ello nuestros equipos tienen ahora un lugar seguro para estacionarse y las comodidades del caso para transitar entre ambos edificios.



■ CHOCOLATADA DE NAVIDAD



Como ya se ha vuelto tradición en Samitex, el 21 de diciembre se realizó la chocolatada de Navidad en la que nuestro personal comparte no solamente un grato momento, sino que preparan diferentes actuaciones. Gracias por el grato momento.

■ CONVENCIÓN TIENDAS ÉL



Como todos los años en enero se realizó la convención de Tiendas ÉL, en la que participaron nuestros gerentes de tienda de todo el país. En esta reunión nuestros gerentes recibieron conocimientos de gestión de tienda y habilidades de liderazgo.

■ PUPILETRAS JOHN



Encuentra las siguientes palabras:

- Tienda
- Huacho
- Trujillo
- Moda
- Formal
- Casual
- Inauguración
- Cadena
- Moderno
- Elegante

■ FRASES PARA RECORDAR



“No vayas donde guía el camino. Ve donde no hay camino y deja huella.”

Ralph Waldo Emerson

“La innovación diferencia a un líder de un seguidor.”

Steve Jobs

“Los líderes no crean seguidores, crean más líderes.”

Tom Peters

“El liderazgo no se practica con las palabras, sino con actitud y acciones.”

Harold S. Geneen

punto de encuentro

Año 6 Número 1

Comité Editorial

José Ackerman
Javier Pérez Albela

Dirección de Arte

Luis Castro

Diseño y Diagramación

BARRIO

Agradecimientos

Manuel Benites
Freddy Servan
María Yllescas
Jean Pierre Combe
Felix Lino
Juan Carnero
Rolando Carnero
Luis Chang
Carolina Velázquez
Gustavo Gómez
Diego Figueroa
Miguel Celiz
Erika Cueva

Fotografía

JERUTH
BARRIO

Pre Prensa / Impresión

Opengraf

Prohibida la reproducción total o parcial de artículos y/o fotografías de esta edición, sin la autorización expresa y por escrito de Corporación Jeruth o alguna de sus Empresas.

Av. Prolongación Iquitos 2625 - Lince
www.jeruth.pe
T (511) 213 7070

comunicaciones@jeruth.pe

PUNTO DE ENCUENTRO seguirá creciendo con el aporte de todos los miembros de la Corporación. Si quieres sugerir algún artículo o que reconozcamos a algún colaborador, envía un email a: comunicaciones@jeruth.pe



PASIÓN POR CRECER

La sana ambición por desarrollarse y crecer, tanto a nivel profesional, personal como empresarial.