



JOHN HOLDEN 

*Orgullosos de  
vestir elegante  
a la selección*



02 Índice

03 Editorial Samuel Ackerman

---

04 **5 años de Punto de Encuentro**

05 Nuevo diseño para estar más conectados

06 Tiendas Él

Luis Lopez – Nuevo Gerente Regional  
San Andrés, el destino para los campeones de las ventas

07 Remodelamos Tienda Él San Miguel  
Celebrando el Día del Vendedor



# Índice

08 Tiendas ADAMS

Celebrando el Día del Vendedor  
Los mejores del cuatrimestre

09 América / Aneljo / Llave en Mano

Preparando nuestra nueva casa  
La Lavandería llegó a la Av. El Sol  
Remate de Fábrica sigue creciendo

10 Lumínika

Ingresamos al canal tradicional  
Un gran camino de crecimiento

11 Samitex

Nuevos Corners John

12 Noticia central

John Holden. Orgullosos de vestir elegante a la selección peruana

13 Nuestro equipo también viajó a Miami  
El diseñador del Mundial y su equipo

14 Texcorp / Leathercorp

Copa Presidente  
El desafío de entrar a Tottus y Metro

15 Global Sourcing

Nueva Campaña: “La moda de hoy, lúcela hoy”

16 Panorama

A la vanguardia con el mundo  
Ampliación contrato Caja Arequipa

17 Aliat

Entrevistas



18 Barrio

La elegancia se luce dentro y fuera de las canchas  
Reyplast, te lleva a Rusia  
Radiomar, Todo lo que se hace gozando se hace mejor

19 Sinercorp

Nueva área de distribución

20 Entrevistas

3 casos de crecimiento



21 Bienestar Social

Beneficios para trabajadores  
Regalos Día de la Madre

22 Capacitación

Expertos en Excel  
Afilando las tijeras

23 Programa de Becas SENATI



# Editorial

36, es la cantidad de años que tuvimos que esperar para poder ver a nuestra selección de fútbol en los mundiales. Este número es muy similar a los 34 años que tiene de vida nuestra marca John Holden que tampoco ha podido disfrutar de Perú en este evento. Considerando que el fútbol es una actividad cultural que tiene un impacto enorme en nuestra sociedad y claramente nos ha llevado a sobrellevar de una mejor manera el entorno político y económico no tan positivo de los últimos meses; la oportunidad de estar presentes como corporación en este evento tan trascendental para todos los peruanos era algo que no queríamos dejarlo pasar.

Para mi fue un orgullo poder participar en el proyecto de alianza entre la Federación Peruana de Fútbol y Samitex, donde como corporación fue un éxito la coordinación entre las empresas del grupo para ser la marca elegida. La genial idea de marketing de Barrio de vestir a la selección, la atractiva propuesta comercial de Samitex, la excelencia de los diseños y logística de Sinercorp, la finesa de telas de Texcorp, la calidad de calzado de Leathercorp y la imponente puesta en escena en nuestras tiendas Él y Adams convierte a este proyecto en el más emblemático e importante que ha logrado la corporación en los últimos tiempos. Sólo con esta excelencia en el trabajo en equipo se logró que John Holden ingrese a un grupo muy selecto de empresas auspiciadoras de nuestra selección y poder romper fronteras para comenzar el camino de ser una marca global.

Este primer cuatrimestre ha presentado interesantes retos para las empresas del grupo. En el sector de retail, Tiendas Él remodeló el local de San Miguel presentando un formato muy moderno y está próximo a lanzar la tienda online. Adams ha encontrado en la ampliación de la tienda de Remate de Fábrica de Chorrillos y una próxima apertura en Lima Norte una vía de crecimiento muy importante en este formato. Tanto Leathercorp en Tottus, Plaza Veá y Metro; y Lumínika con Promart están logrando expandirse en el canal moderno. Texcorp está en el proceso de crecer con una gran cantidad de productos nuevos importados, mientras que está enfrentando a una competencia cada vez más debilitada. Panorama y Barrio siguen en la conquista de nuevos clientes como fue el caso de Caja Arequipa y Nestlé respectivamente. En lo que respecta a la infraestructura de nuestra sede en Chorrillos cada vez falta menos para poder integrar a las empresas que se ubican en Lince para lograr mayor eficiencia y estar todos más cómodos como una gran familia.

Para finalizar, rescato el éxito que ha tenido el entrenador Ricardo Gareca al consolidar la idea de que el trabajo en equipo disciplinado es mucho más potente sobre cualquier individualidad y sea ejemplo para nosotros también poder aplicarlo en nuestro trabajo. Así, estamos muy orgullosos de vestir a toda la delegación de la FPF y les deseamos todo lo mejor en el mundial.

¡Arriba Perú!

**Samuel Ackerman**

Director de Diseño & Sourcing

# 5 años de Punto de Encuentro

Hace 5 años con la ilusión de construir un grupo empresarial cada más conectado y unido como una familia es que empezamos a construir Punto de Encuentro. A lo largo de sus 15 ediciones hemos presentado en sus páginas historias de éxito de nuestro quehacer empresarial y de nuestros colaboradores con el afán de que sirvan como ejemplo para todos nosotros de como con esfuerzo, disciplina, habilidad, pero sobre todo integridad podemos crecer y desarrollarnos.

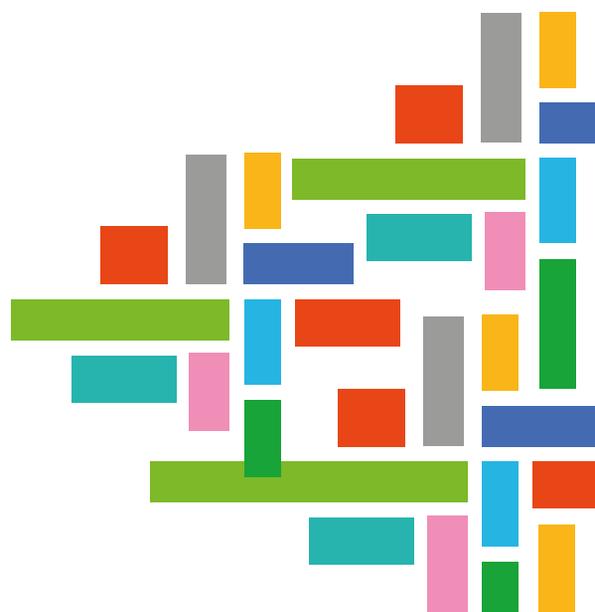
Creemos que en este tiempo hemos cumplido con informar y resaltar aquello que es más importante, para que todos estemos al tanto de los eventos principales que ocurren en nuestra organización, pero este año con el mismo espíritu de siempre crecer y mejorar nos hemos renovado para darle más protagonismo a los actores principales de cada una de nuestras historias de éxito: USTEDES, a los hombres y mujeres que trabajan en Jeruth día a día con el afán de verla crecer.

Todavía quedan muchas páginas por escribir de la historia de nuestra corporación y de Punto de Encuentro, te invitamos a ser el protagonista de una de ellas.





# Nuevo diseño para estar mejor conectados



# Nuevo Gerente Regional

**“Aquí se premia y reconoce el esfuerzo”**

## Luis López

Ingresó como Gerente de Tienda en el 2004 y 12 años después de lograr muchos objetivos trazados y ayudar en el crecimiento de la empresa es ascendido a Gerente Regional.

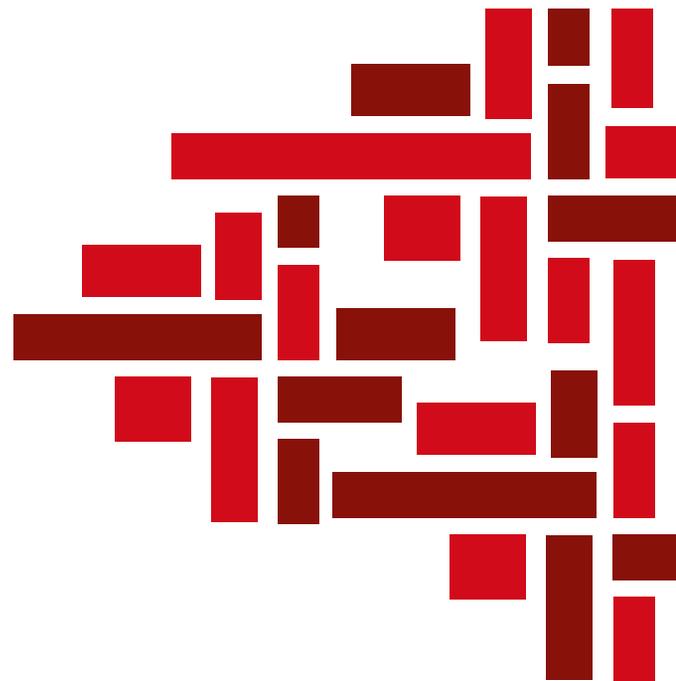
“Me siento más considerado y valorado en la compañía. Además de mostrar una vez más que se premia y reconoce el esfuerzo. Me complace haber invertido 12 años de mi vida profesional y sentir mi aporte en el crecimiento de ÉL SA”. Comentó Luis López.



## Remodelamos

### Tienda ÉL San Miguel

La Tienda ÉL SAN MIGUEL tiene más de 12 años operando y durante el mes de Febrero y Marzo fue remodelada por el equipo de Llave en Mano, hoy en día contamos con un local más moderno, acorde al nuevo formato de Tiendas ÉL.





# Viaje a San Andrés

## El destino para los campeones de las ventas



Máximo Suclupe – Asesor de ÉL SAN MIGUEL



Summer Sulca – Gerente de ÉL AYACUCHO

El concurso de ventas del último trimestre, tuvo como premio un viaje a San Andrés para el mejor Asesor y el mejor Gerente. Summer Sulca y Máximo Suclupe, gracias a su esfuerzo ganaron este premio. ¡BIEN MERECIDO!

# Celebrando

## El Día del Vendedor

A fines de mayo celebramos junto a los equipos, el Día del Vendedor. Adicionalmente, ese día se realizó el lanzamiento de la campaña para EL DÍA DEL PADRE; sabemos que esta es la temporada más importante para las empresas retail.



# Los mejores

## Enero - Abril



**Juan Castillo Guivar**  
Gerente ÉL San Borja



**Alliso Samora Huayra**  
Secretaria ÉL Jockey Plaza



**Luis Torres Labrin**  
Asesor ÉL Chiclayo



**Segundo Sosa Perez**  
Sastre ÉL San Borja

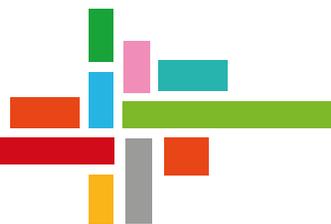


**Jhon Areche Escobar**  
Auxiliar ÉL San Borja

## Celebrando el Día del Vendedor

El 1 de mayo en Tiendas ADAMS celebramos el Día del Vendedor e hicimos un merecido homenaje a nuestros guerreros de las ventas.

El evento estuvo animado por un equipo de clowns que nos recordó los 11 pasos ADAMS para tener una gran campaña.



## Los mejores

Enero - Abril



**Jose Coronel Latorre**  
Gerente Adams Lince



**Angel Gutierrez Miranda**  
Vendedor Adams Bellavista



**Carolina Noriega Silva**  
Secretaria Adams Larco



**Maritza Florez**  
Sastre Adams Oportunidades



**Hermitaño Cheron Fernandez**  
Sastre Adams Oportunidades

# Preparando nuestra nueva casa

El equipo de la División Inmobiliaria y Proyectos de Llave en Mano, se encuentran a pocas semanas de concluir con la implementación de las oficinas del 6to y 7mo piso de nuestro edificio Los Faisanes, lo cual permitirá integrar a las empresas que trabajan en la sede Lince para tener una mayor productividad y estar mucho más conectados.



## "La Lavandería"

### Ilegó a la Av. El Sol

El 8 de Mayo se mudó "La Lavandería" a uno de nuestros locales comerciales en la Av. El Sol.

Este local se suma a You Too y a nuestra tienda de Remate de Fábrica de John Holden, que se encuentra en proceso de ampliación.



## Remate de Fábrica

### sigue creciendo

Con el fin de continuar la expansión de las tiendas operadas por ADAMS, a finales de Abril cerramos la compra de un nuevo local ubicado en la Av. Alfredo Mediola N° 3688 - Independencia. A pocas cuadras de Mega Plaza de la Panamericana Norte. En este local abrirá una nueva tienda de Remate de Fábrica de John Holden. Le deseamos muchos éxitos a la empresa Adams S.A. por este nuevo emprendimiento. Estamos seguros que esta nueva tienda tendrá los resultados de ventas esperados.



# Ingresamos al canal tradicional

Actualmente, los productos de LUMÍNKA se encuentran en el centro ferretero Tomás Marsano y en las principales galerías del Cercado de Lima. El objetivo de LUMÍNKA es convertirse en la empresa líder en este sector, gracias a nuestra estrategia de estar siempre presente, al servicio de nuestros clientes y siempre contar con el stock adecuado.

Para hacer conocida nuestra marca hemos instalado en cada una de las 160 tiendas del centro ferretero Tomás Marsano el logo de nuestra marca. Además de la constante presencia de nuestros ejecutivos de venta, materiales publicitarios y un rediseñado empaque muy atractivo.

Foto equipo LUMÍNKA



## Un gran camino de crecimiento

El ingreso de LUMÍNKA a PROMART nos abre una oportunidad de seguir creciendo. La mayor exposición de nuestros productos nos va permitir, acceder a consumidores que compran volúmenes importantes de mercadería para sus proyectos.

Además nos pone como objetivo ingresar a otras tiendas en el canal moderno para seguir fortaleciendo nuestra presencia de marca.





# Nuevos corners



Nuestra marca casual John fue lanzada oficialmente el año pasado, en ese momento Ripley confió en nosotros y nos dio la oportunidad de ingresar a su local de Plaza San Miguel.

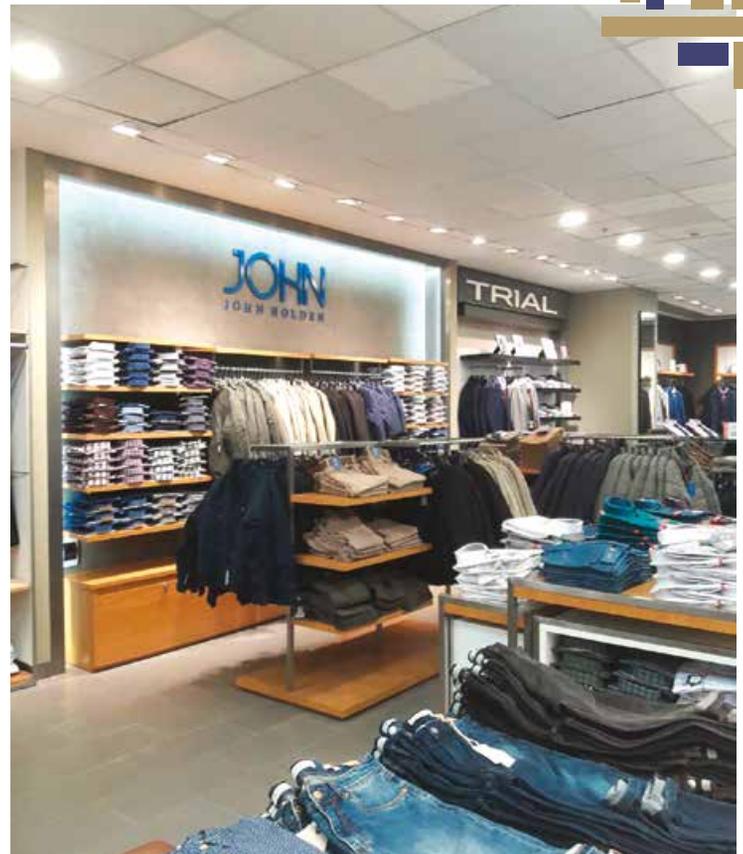
Gracias al buen desempeño hemos inaugurado nuevos corners en sus tiendas del C.C. Plaza Lima Sur en Chorrillos, Las Begonias en San Isidro y uno temporal en Ripley Callao.

Aún se están concretando las negociaciones con Ripley, ya que se tiene previsto ingresar a 2 corners más en Lima e inaugurar el primer corner en provincias al cierre del 2018.

El objetivo de JOHN es ser líder en ropa casual en los puntos en donde está presente. En Ripley San Miguel, JOHN, ya es la segunda marca en facturación después de Pierre Cardin.

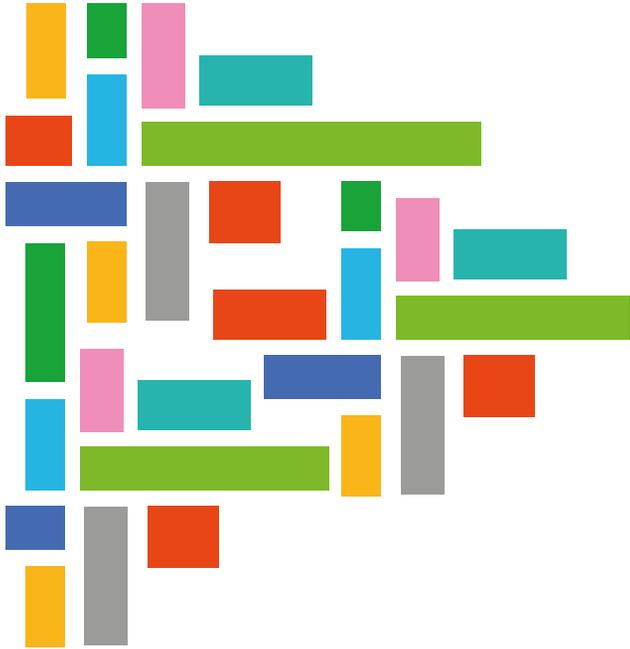


Ripley Chorrillos – Plaza Lima Sur



Ripley las Begonias





JOHN HOLDEN 

## Orgullosos de vestir elegante a la selección peruana

A finales del año pasado el equipo de Samitex empezó un acercamiento con la Federación Peruana de Fútbol para vestir elegante a nuestra selección.

Los mejores equipos del mundo tienen siempre una tenida elegante, para movilizarse, ingresar al estadio y asistir a eventos oficiales; nuestra selección no podía ser la excepción. Estas selecciones usualmente utilizan las marcas líderes en sus respectivos países, como Hugo Boss en Alemania, Etiqueta Negra en Argentina, Casa de Hierro en España, entre otros. Por eso, John Holden tenía que ser la marca que vista a nuestra selección.

Luego de un árduo trabajo del equipo de Samitex, finalmente se cerró este importante acuerdo.



# El diseñador del Mundial y su equipo

Luciano Salazar nos contó que se pensó en cada detalle minuciosamente, el equipo encargado realizó diseños únicos, así como bordados muy finos y estéticamente colocados.



## Nuestro equipo también viajó a Miami



Para poder cumplir las fechas de entrega de los trajes para nuestra selección, un equipo de Samitex viajó a Miami para tomar las medidas a los seleccionados, previo al encuentro con Croacia.

Estas fotos se viralizaron en redes sociales, llegaron a la prensa e incluso salieron en la caratula del Trome. Ellos nos cuentan cómo fue esta experiencia.



***“Es el combustible que me impulsa a crecer con la empresa”***

**Martín Castro**

Para mí este viaje generó un impacto muy grande. He tenido tres grandes emociones en este viaje: Viajar en avión, ir a Miami y finalmente conocer a los jugadores de la selección peruana personalmente.



***“Me llena de satisfacción y orgullo”***

**Eduardo Huaroto**

La selección peruana está en un buen momento por haber realizado una buena campaña en las clasificatorias al mundial el año pasado y es merecido todo ese reconocimiento y sentimiento de la gente hacia la selección. Es muy agradable lo que estamos experimentando nosotros como peruanos y ojalá puedan obtener muchos más logros.



# Copa Presidente



La Copa Presidente fue organizada por TEXCORP para el último trimestre del 2017. El ganador recibía: 4 noches y 5 días con todo incluido en San Andrés-Colombia. La competencia fue muy reñida y finalmente, Fernando Meza obtuvo el premio, el cual fue entregado en la reunión de Presentación de Plan Estratégico en Enero 2018.

**“Era la primera vez que me ganaba un premio”**

**Fernando Meza**

¡Me sentí feliz! Era la primera vez que me ganaba un premio de esta naturaleza: ¡Un viaje al extranjero! Fue una competencia muy dura. Mis hijos me decían: “Papá tienes que ganarte el premio” y en verdad eso era una motivación muy grande para mí.

Lo que más me gustó del viaje fue ver la emoción de mis hijos, pues ellos nunca habían viajado en avión y para ellos era algo asombroso.



**LEATHERCORP**



# El desafío de entrar a Tottus y Metro

**El canal moderno crece**

LEATHERCORP inició la venta de calzado a la Cadena Tottus y posteriormente en Metro, con resultados positivos en clientes y con números crecientes en soles.

Como estrategia de ventas este canal nos ha ayudado mucho, pues ofrece ventas de volumen muy atractivo (de precio económico, pero cantidades mayores en pares de calzado), lo cual nos lleva a captar muchos consumidores finales.

Finalmente, este canal está siendo muy interesante, potencialmente muy grande. Debemos tomar el desafío de explorar y ampliarlo.



# Nueva Campaña

“La moda de hoy, lúcela hoy”



La marca Donatelli desarrolló su nueva campaña de imagen bajo el concepto: “La moda de hoy, lúcela hoy”. Con esta idea queremos seguir posicionando a Donatelli como una marca actual, moderna y elegante.

Cambiamos nuestra propuesta de venta tradicional por una nueva, con el objetivo de ampliar nuestra percepción de marca, de moda sólo italiana, a una marca de moda internacional.



# A la vanguardia con el mundo



Equipo de Contabilidad

El SAP es el sistema de planeamiento de recursos empresariales líder en el mundo. A partir de su implementación en el mes de febrero en la Corporación Jeruth llevamos todos los procesos financieros y contables en este sistema.

Para su implementación se necesitó el compromiso de todos los miembros de las áreas de contabilidad y finanzas. Especialmente el equipo contable que ha tenido que hacer un gran esfuerzo para hacer que este sistema funcione.

## Beneficios más importantes del SAP

- Una de las ventajas de SAP es la simplicidad a la hora de utilizarlo pues no necesita de muchos conocimientos técnicos.
- Permite tener la información en tiempo real por lo que sus usuarios pueden usar dicha información para tomar decisiones estratégicas a tiempo o, incluso, anticipándose a los cambios, lo cual siempre reporta ventajas competitivas en el mercado.

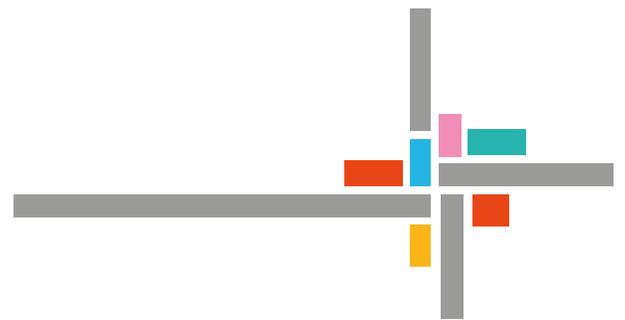


Equipo de Panorama que labora en Caja Arequipa

## Ampliación de contrato con Caja Arequipa

La ampliación comprende asumir la operación integral de la cuenta CAJA AREQUIPA, lo que representa el incremento de 74 sedes a 138 sedes a nivel nacional.

La ampliación del contrato implica que nuestra facturación anual pasa de S/ 526,000 a S/ 1,154,000.





# Entrevistas

En esta edición se entrevistó a nuestros colaboradores para saber cómo se sienten y que opinan del lugar donde trabajan.

**“Aquí si te dan beneficios”**

**María Isabel Aranguri**

ALIA T es una de las mejores empresas en las que he trabajado. Aquí si te dan beneficios. Ahora que estoy como Supervisora tengo la oportunidad de seguir creciendo.



**“Tengo más tiempo para ver a mi familia”**

**Angela Leguía**

Me siento cómoda. Por el horario y el sueldo. También, tengo más tiempo para disfrutar con mi familia.



**“Me apoyaron cuando mi hija iba a ser operada”**

**Gloria Gutiérrez**

Me siento bien en ALIA T. Todos trabajamos más unidos. Me apoyaron mucho para que pueda estar con mi hija que iba a ser operada.



**“Existe mucho compañerismo”**

**Gina De La Cruz**

Me siento muy cómoda. Existe mucho compañerismo. Estoy muy contenta de trabajar en ALIA T.



# La elegancia se luce

## dentro y fuera de las canchas

Eran las eliminatorias, aún faltaban muchas fechas para clasificar al mundial, pero en Barrio siempre tuvimos la ilusión de ver a la blanquiroja codeándose con las mejores selecciones del mundo. Fue en ese contexto cuando se originó la idea de que John Holden vista elegante a nuestra selección.

Contactamos con la Federación Peruana de Fútbol para lograr nuestro objetivo. Después de semanas de negociaciones se llegó al acuerdo y hoy podemos decir que estamos "Orgullosos de vestir elegante a la selección"

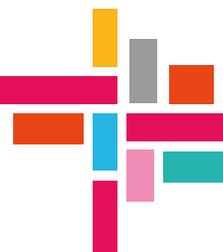
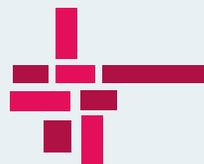
Además con esta acción buscamos seguir fortaleciendo el nuevo posicionamiento de John Holden que es: "Conquista tu mundo"



"En Barrio nos involucramos con nuestros clientes desde la creatividad, hasta la creación de nuevos productos" nos comentó Moisés Urrutia. DGC de Barrio.



Spot Terno Mundialista John Holden





## Reyplast, te lleva a Rusia

Realizamos la campaña para nuestro cliente REYPLAST, donde se promociona un viaje a Rusia para ver a nuestra selección.



## Radiomar

**Todo lo que se hace gozando,  
se hace mejor**

Con este concepto queremos captar a un público más juvenil y posicionar a Radiomar como una opción fresca de salsa variada y comunicar su renovada programación.



## SINERCORP

### Nueva área de distribución

Las nuevas instalaciones del área de Distribución Centralizada de Samitex, cuentan con mayor espacio para la recepción, carga y descarga de mercadería, pudiendo realizar estas tareas de manera simultánea y sin mayores demoras.

Carlos Fernandez, responsable del área distribución, nos cuenta que está muy contento con este nuevo espacio porque la nueva zona de distribución es una zona con casi ningún tipo de ruido, que permite trabajar con mayor tranquilidad.



Carlos Fernández con su equipo

Tenemos más puertas de carga y descarga, lo que permite agilizar los despachos. La zona administrativa también cuenta con mayor espacio.

Hay una mejora notable en los sistemas de seguridad. Tenemos ahora servicios higiénicos y vestuario independientes.



# CONOCIÉNDONOS MEJOR

En esta edición quisimos compartir las historias de tres personas que empezaron a trabajar como operarios en SAMITEX y luego fueron creciendo en base a su trabajo, disciplina y esfuerzo.

***“Dan  
oportunidad  
de desarrollo  
personal”***

**Jacqueline Silvestre**  
Administradora de  
servicios externos

Ingresé en el año 1994 y trabajé como operaria manual en planta. Actualmente, administro Servicios Externos. Me siento a gusto trabajando en SAMITEX, porque dan oportunidad de desarrollo personal y aportar mi experiencia.

***“Gracias a  
Samitex he  
llevado cursos  
en Senati”***

**Antonio Lázaro**  
Jefe de Acabados

Empecé en SAMITEX en el año 1998 como operario de costura. Actualmente, estoy trabajando como Jefe de Acabados.

Me he sentido y me siento muy a gusto trabajando en SAMITEX. Gracias a SAMITEX he llevado cursos en SENATI. Me gustaría trabajar aquí muchos años más.



**Betty Taipe**  
Líder de Analista de  
Fichas Técnicas

***“Aquí me  
han dado  
oportunidad  
de crecer”***

Llegué a SAMITEX en el 2002 y empecé a trabajar como operaria en el área de corte. Actualmente trabajo como Líder de Analista de Fichas Técnicas. Me siento muy contenta en SAMITEX. Aquí me han dado la oportunidad de crecer y avanzar.



# Día de la Madre

El viernes 11 de Mayo se entregaron los obsequios a las mamis de la CORPORACIÓN JERUTH. El personal de Bienestar Social se encargó de hacer entrega de los regalos. Esperamos que las mamis hayan disfrutado sus obsequios.



Oficina Lince



Oficina Chorrillos

## NUEVOS CONVENIOS

Exclusivos para nuestros colaboradores

Damos la bienvenida a 2 nuevos Convenios para todos los colaboradores de Grupo Jeruth.

Infórmate más en Bienestar Social y revisa el resumen de Convenios.



15% de descuento en el fondo Ibero en cualquiera de sus tiendas en Lima y Provincias. Para acceder al beneficio el usuario deberá exhibir su fotocheck y DNI.



10% de descuento en cursos y programas de temporada verano, 20% de descuento en cursos y programas de temporada invierno y 30% de descuento en cuota de ingreso de membresías.



## Expertos en Excel

Excel es una herramienta de Microsoft que facilita el análisis de datos a cualquier nivel, es por ello que Samitex, mediante el instituto IDAT capacitó a un equipo de diversas áreas quienes fueron certificados por haber concluido satisfactoriamente el nivel de EXCEL INTERMEDIO.



## PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN RETAIL

Te invitamos a participar del programa de especialización en gestión retail patrocinado por la Corporación Jeruth en alianza con IPAE.

### REQUISITOS

- Pertener a Tiendas Él o Adams.
- Ser gerente de tienda, gerente jr. o asesor senior.
- Radicar en Lima.
- Antigüedad superior a 6 meses.

\*Vacantes: 1 por tienda (sujeto a evaluación de gerencia)

Enviar correo de solicitud de inscripción a [capacitacion@panoramabpo.com](mailto:capacitacion@panoramabpo.com)



ORGANIZA:



CERTIFICACIÓN:



INSCRIPCIONES:

4 y 5  
de junio

INFORMES:

Área de capacitación  
Tel: 213 7070 Anexo 1608

# Afilando las Tijeras

## Programa de especialización de sastres

SAMITEX apuesta por el desarrollo profesional de sus sastres, a través de un programa de aprendizaje de 70 horas de duración a cargo de SENATI, al término del mismo, obtendrán una certificación como “Especialistas en Toma de Medidas Orientado a la Confección y Excelencia en la Atención al cliente”.



## JERUTH TE AUSPICIA A TI O A TUS HIJOS PARA ESTUDIAR EN SENATI

Se otorgará 10 becas en Julio



### ¿Cómo?

Cumpliendo con los siguientes pre-requisitos:

1. Estar laborando en una de las empresas de la Corporación.
2. No poseer amonestaciones o sanciones en los últimos 12 meses.
3. No tener más de una tardanza mensual en los últimos 06 meses.
4. No tener faltas injustificadas en los últimos 12 meses.
5. Estar en cuota en los últimos 06 meses (sólo para personal retail).

### ¿Cómo valido mis pre – requisitos?

- Acércate al área de Recursos Humanos en Lince y Chorrillos, solicita el formato de validación de Pre- requisitos del programa de interno de becas – Senati o solicítalo a [capacitacion@panoramabpo.com](mailto:capacitacion@panoramabpo.com)

### CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

PARA LA PRE-INSCRIPCIÓN	INICIO	FIN
Recepción de fichas de validación de pre-requisitos	21 - mayo	15 - mayo
Validación de fichas pre-requisitos	18 - junio	22 - junio
Publicación de personal apto para el concurso de becas.	26 - junio	26 - junio

Concurso de Becas: Evaluación 03 y 04 de Julio / Publicación 05 de Julio



**Somos**  
tu segunda familia  
y confiamos  
**en ti.**

Tu honestidad  
nos hace crecer

