V FORO LATINOAMERICANO PRISM

LA ERA DEL CLIENTE

SANTIAGO, CHILE

UNIENDO 22 PAISES Y 2 CONTINENTES

11 - 14 DE NOVIEMBRE 2015

Para mayor información del evento, envíanos tus datos a **forolatinoamericano@archivos.mx**
o visita nuestra página web en **www.prismintl.org**

PRISM INTERNATIONAL

V FORO LATINOAMERICANO

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

PRISM INTERNATIONAL

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

Este año nos reuniremos en Santiago de Chile.

Trataremos temas en conferencias extraordinarias que nos lleven a profundizar en la relación con nuestros mejores socios: NUESTROS CLIENTES

INNOVACIÓN
SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN
MEJORES PRÁCTICAS
GESTIÓN DEL CLIENTE
COMERCIALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS
TENDENCIAS ESTRATÉGICAS
CÓMO ENFRENTAR LOS DESASTRES

¡NO TE LO PIERDAS!

VFORO LATINOAMERICANO

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

PRISM INTERNATIONAL

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

Miércoles 11 de Noviembre

15.00	VISITA LAS INSTALACIONES DE IRON MOUNTAIN CHILE	

Jueves 12 de Noviembre

9.30	10.30	REGISTRO	
10.30	12.00	Conferencia Magistral **César Cabrera** TELEFÓNICA, CHILE	*Innovación en "La Era del Cliente"*
12.00	12.30	Coffee Break	*Convivencia Inicial*
12.30	13.30	Conferencia **José Luis Reyes** SAFEDATA, MÉXICO	*Seguridad de la Información y Continuidad de Nuestro Negocio*
13.30	15.00	Almuerzo	
15.00	17.30	Mesas Redondas 1. Mejores prácticas operacionales 2. Mejores prácticas comerciales 3. Innovación con Visión del Futuro **DISCUSIONES Y CONCLUSIONES DE LAS MESAS REDONDAS**	

Viernes 13 de Noviembre

8.30	10.00	Conferencia Magistral **Guillermo Armelini** U. DE LOS ANDES, CHILE	*Gestionando "La Experiencia del Cliente"*
10.00	10.30	Reconocimientos	*Elección Presidente 2016 de Encuestas para el 2016*
10.30	11.00	Coffee Break	
11.00	12.00	Panel de Discusión: **José Luis Reyes, Cristián Carvallo y Víctor Hernández**	*Cuando es momento de Vender o No Vender el Negocio*
12.00	13.00	Conferencia Magistral **Matías Fuentes** IDC, CHILE	*Impacto de las Soluciones "Cloud" y "Mobility" en nuestro negocio.*
13.00	14.30	Almuerzo	
14.30	15.30	Conferencia **Mario Sótres** RECALL	*Tendencias Estratégicas en Nuestra Industria*
15.30	16.30	Conferencia **Gonzalo Hevia Hernández** IRON MOUNTAIN	*Cómo Afrontar un Desastre*
16.30	17.30	Conferencia Vivencial **José Miguel Prieto** MEGA ARCHIVOS	*Experiencias de un Emprendedor*
17.30	19.00	COCTEL O CENA	

Sábado 14 de Noviembre

TOUR DÍA COMPLETO

VIVE LA EXPERIENCIA DEL FABULOSO VIÑEDO SANTA RITA

El tour estará costando 99 USD incluído impuestos.

10.00	Salida Hotel (Bus Turístico)
11.00	Llegada al Viñedo Santa Rita
11.10	Tour Clásico Privado Español
12.30	Tour Recorrido Parque Privado Centenario
13.00	Almuerzo Restaurant Doña Paula + 1 Botella de Gran Reserva Sta. Rita Cabernet
15.00	Retorno al Hotel
16.00	Llegada al Hotel

V FORO LATINOAMERICANO

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

PRISM INTERNATIONAL

ORGANIZADORES

Ma. de Lourdes (Lula) Salazar

México

payperbox

Con Maestría en Alta Dirección por parte del IPADE, Lula Salazar ha sido emprendedora desde hace más de 25 años en diversas líneas de negocio entre ellas la Industria de la Construcción y de Plásticos Reforzados. En el año de 1997 constituyó una empresa para la Guarda, Custodía y Administración de archivos inactivos. Debido a la diversidad de necesidades de sus clientes, empezó a ofrecer, a través de una segunda empresa, servicios integrales de archivo de todo tipo: administración de archivos in situ, administración masiva de archivo abierto, organización de archivos, inventarios documentales, elaboración de políticas y procedimientos archivísticos para empresa en gestión de calidad para certificación de ISO 9000, control y administración de archivos de trámite gubernamentales, gestión documental y digitalización.

Actualmente cuenta con cinco Centros de Información Documental (CIDOC) en la Ciudad de México, dos en la Ciudad de Querétaro y dos en la Ciudad de Toluca.

Ingeniero Industrial y Magister en Administración de Negocios y Tecnologías de la Información graduado con honores Cum Laude por la Universidad de Lima y la Universidad Autónoma de Barcelona. Miembro del Comité "Norma Técnica Peruana de Microformas". Dicho Comité, basado en las leyes peruanas, tiene la función principal de definir los procedimientos y reglas estándares que debe seguir cualquier entidad en el Perú que requiera producir documentos electrónicos con valor legal, de tal manera de asegurar la calidad e integridad de los mismos.

Asimismo Fredy es Gerente General de Polysistemas, empresa con 42 años de marcada trayectoria en el Perú, reconocida también como empresa líder en Servicios Integrales referentes a la Gestión Documental, implementando y ejecutando los Proyectos en Gestión Documental mas grandes del País, como Censos Económicos/Agropecuarios, Censos de Evaluaciones Alumnos/Profesores, Digitalización y Automatización Documental de Registros Públicos y en general Integraciones masivas sobre Servicios Documentales para las más importantes instituciones privadas o públicas del país.

Alfredo (Fredy) Zelasco

Perú

POLYSISTEMAS
www.polysistemas.com.pe

Víctor Hernández Murillo

México

SDR Safe Data

Master en Dirección de Empresas con 17 años de experiencia en el campo, ha sido consejero de PRISM International y actualmente es Socio Director de Safe Data Resources en México, en dónde es responsable de la operación de las 9 unidades operativas de su empresa.

Ex presidente de la Asociación Mexicana de Gestión de Archivos en México.

ORGANIZADORES

José Luis Reyes

México

Nacido en la Ciudad de México el 12 de Marzo de 1952. Realizó estudios de licenciatura en Administración de Empresas en la Universidad Iberoamericana, estudios que terminaron en 1975.

Participó en diversas empresas e instituciones durante los años de trabajo, entre otros se encuentran: Confederación Patronal de la República Mexicana, Empresa Alpura, Grupo Cifra (Aurrerá, Vips, Suburbia y El Portón) y Brockman y Schuh Agente de Seguros.

Y en el año de 1990 decide dejar su vida como asalariado y emprende un nuevo rumbo como emprendedor en dos empresas. La primera una empresa de artes gráficas (ATESA), y la segunda un gabinete de estudios y chequeos médicos para ejecutivos (DIVAL). Ambas empresas son vendidas en diciembre de 1994. En Agosto de 1995 con la integración de otros 3 socios nace la empresa Safe Data Resources, que a sus diecinueve años de operación, sigue buscando como desde su inicio nuevos retos y líneas de negocio.

En el campo docente participó como maestro en la facultad de Administración de Empresas de la Universidad Iberoamericana, durante 10 años en alrededor de 6 distintas materias.

En los últimos 29 años ha participado en la Unión Social de Empresarios de México, que es miembro de Uniapac mundial, y ha sido miembro del Consejo de la USEM en por lo menos 5 presidencias.

Los principales hobbies han sido los deportes, especialmente el futbol; los amigos y los viajes.

Desde hace 36 años está casado con María Elia Padilla Garibay, y tienen dos hijos, Jessica Denice y Luis Rodrigo y dos maravillosos nietos María y Guillermo.

SDR Safe Data

VFORO LATINOAMERICANO

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

PRISM INTERNATIONAL

PONENTES

CÉSAR CABRERA

Gerente de Gestión Integrada y Transformación

Telefónica

CHILE

CONFERENCIA MAGISTRAL

INNOVACIÓN EN LA ERA DEL CLIENTE

En estos tiempos donde los clientes están mejor informados y por lo tanto saben mejor lo que quieren, es importante escucharlos con el propósito de desarrollar productos y servicios que satisfagan claramente sus necesidades siendo para eso la innovación (en su concepto mas amplio) pilar fundamental.

César es un especialista en Procesos de Innovación Empresarial y Gestión de Proyectos, se ha desempeñado por más de 15 años como Project Manager en el área de IT en distintos sectores industriales. Actualmente lidera Proyectos en Telefónica de Chile con presupuestos mayores a los 50 millones de dólares al año.

Ha realizado consultoría en el ámbito de implantación de modelos de calidad CMMI y PMO. Es ingeniero en informática de profesión base, con un diplomado de gestión de operaciones de la Pontificia Universidad Católica de Chile y con un magister de innovación y emprendimiento tecnológico de la Universidad Adolfo Ibáñez.

JOSÉ LUIS REYES

[CV en ORGANIZADORES]

Socio Safe Data Resources

SDR Safe Data

MÉXICO

CONFERENCIA

SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN Y CONTINUIDAD DE NUESTRO NEGOCIO

Se abordaran temas importantes de seguridad, teniendo en cuenta la exposición de una organización a las amenazas internas y externas e identificando activos requeridos para proveer una efectiva prevención y recuperación, manteniendo la competitividad y la integridad de los sistemas. Es de vital importancia que las organizaciones aseguren sus funciones críticas y puedan continuar en operación a pesar de presentarse incidentes mayores o desastres que puedan interrumpirlas y lleven al cierre o a la bancarrota.

FANOR FERNÁNDEZ

Propietario Databank

Databank

NICARAGUA

MESAS REDONDAS

MESA DE OPERACIONES

Se abordarán temas de interés común, enfocados principalmente para el beneficio del cliente, a través del intercambio de las mejores prácticas en las áreas de Operaciones, Comerciales e Innovaciones, presentando al final las conclusiones de cada una de ellas.

Diplomado en Administración de Empresas por parte de Louisiana State University.

Fundador y Propietario de la Empresa Databank desde 2003; empresa reconocida de la industria de Administración de Documentos. Fundador y propietario de Inversiones 3F, empresa de desarrollo de bienes raíces con propiedades comerciales.

Propietario de Mini-Bodegas 3F. En E.U.A., fué fundador y propietario de empresas del Logística y Exportación de Vehículos en Brasil Point Off Transit Inc.

V FORO LATINOAMERICANO

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

PRISM INTERNATIONAL

PONENTES

JESÚS PÉREZ NAREZO

Director General AdeA España, Portugal y Colombia

AdeA Administradora de Archivos Sociedad Anónima
Centro de Tratamiento Documental

ESPAÑA

MESAS REDONDAS
MESA COMERCIAL

Se abordaran temas de interés común, intercambiando ideas y experiencias acerca de las mejores prácticas en Operaciones, Comercial e Innovación, presentando al final de la Sesión las principales conclusiones.

Nacido en Bilbao (España) en 1963. Es informático y MBA por Institute for Executive Development (IEDE - Universidad Europea).

Su trayectoria profesional se ha desarrollado en gran medida en el campo de la consultoría tecnológica, con aplicación desde 1995 en la externalización de servicios con especial foco en el campo de la gestión documental, en su trayectoria se puede destacar: Vicepresidente CRM en Ernst&Young, Responsable Portofio Management en Electronic Data Systems (EDS), Director Gerente en Azertia (BBVA e Iberdrola), Director Indra y actualmente Director General AdeA España, Portugal y Colombia.

ALFREDO E. ZELASCO PORTOCARRERO

Gerente General Polysistemas

POLYSISTEMAS

PERÚ

MESAS REDONDAS
MESA INNOVACIÓN

Se abordaran temas de interés común, intercambiando ideas y experiencias acerca de las mejores prácticas en Operaciones, Comercial e Innovación, presentando al final de la Sesión las principales conclusiones.

Ingeniero Industrial y Magister en Administración de Negocios y Tecnologías de la Información graduado con honores Cum Laude por la Universidad de Lima y la Universidad Autónoma de Barcelona. Miembro del Comité "Norma Técnica Peruana de Microformas". Dicho Comité, basado en las leyes peruanas, tiene la función principal de definir los procedimientos y reglas estándares que debe seguir cualquier entidad en el Perú que requiera producir documentos electrónicos con valor legal, de tal manera de asegurar la calidad e integridad de los mismos.

Actualmente es Gerente General de Polysistemas, empresa con 43 años de marcada trayectoria en el Perú, reconocida como empresa líder en Servicios Integrales referentes a la Gestión Documental.

GUILLERMO ARMELINI

Catedrático, Conferencista y Consultor Senior, U. de Los Andes

CHILE

CONFERENCIA MAGISTRAL
GESTIONANDO "LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE"

Muchas veces hay divorcio entre lo que los ejecutivos desean como servicio hacía sus clientes y lo que realmente sus clientes reciben. Para que esas buenas intenciones se conviertan en buenas acciones se han desarrollado nuevas técnicas y conceptos.

Guillermo es catedrático de marketing de ESE Business School, Universidad de los Andes, Chile. De formación Contador Público Nacional por la Universidad Nacional del Litoral, y MBA por ESIC Madrid, complementó su formación académica con un Phd en Management, con orientación Marketing, en IESE Business School (Barcelona – España).

Cuenta con un importante registro de publicaciones en revistas académicas regionales e internacionales en temas de boca en boca, contagio social y gestión de clientes, en los que se incluyen casos de estudios. Adicionalmente a su actividad académica el profesor Armelini ha desarrollado trabajos profesionales de consultoría en empresas como Banco Santander, Grupo Cencosud, Grupo Volkswagen, entre otros.

MODERADOR: JOSÉ LUIS REYES

PANEL DE DISCUSIÓN
CUÁNDO ES MOMENTO DE VENDER O NO VENDER EL NEGOCIO

V FORO LATINOAMERICANO

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

PRISM INTERNATIONAL

PONENTES

CRISTIAN CARVALLO JARPA

Socio en Carvallo Consultores Gestión Documental

MÉXICO

Tendremos un debate enriquecedor con dos puntos de vista diferentes, entraremos a los detalles y razones por las que sería valioso vender el negocio o simplemente no venderlo.

Cristian estudio en la Escuela de Arquitectura de la Universidad Anáhuac de México. Asimismo realizo especializaciones en Negocios en Newnham Language Center y Anglia Polytechnic University ambos en Cambridge UK.

Fue Gerente General y Accionista de Archivos AAA tanto para Chile como posteriormente para México.

VÍCTOR HERNÁNDEZ MURILLO

[CV en ORGANIZADORES]

MATÍAS FUENTES

Analista Senior de Soluciones Empresariales TI

itseller

CHILE

CONFERENCIA MAGISTRAL

IMPACTO DE LAS SOLUCIONES CLOUD Y MOBILITY EN NUESTRO NEGOCIO

Aprovechemos la oportunidad para crecer y perdurar en el tiempo creando una visión de nuestro negocio que incluya estas tecnologías de uso masivo y creciente.

Matías se incorporó al grupo de investigación y consultoría de IDC en 2010, liderando los estudios de Servidores y Almacenamiento para los mercados de Chile y Argentina. Tiene 5 años de experiencia en el área de las Tecnologías de la Información, en donde ha desempeñado labores en importantes empresas como Codelco, Sonda y Microsoft.

Se graduó con distinción máxima de Ingeniería Civil Informática de la Universidad de Concepción y cursó estudios avanzados en Marketing Estratégico. Actualmente, es responsable de los programas de investigación de Servicios de Tecnologías de Información e Infraestructura Empresarial en Chile. Adicionalmente en IDC ha liderado diversas consultorías en los mercados de Hardware, Software y Servicios TI.

MARIO SÓTRES

Vicepresidente y Gerente General Recall

recall

MÉXICO

CONFERENCIA RECALL

TENDENCIAS ESTRATÉGICAS EN NUESTRA INDUSTRIA

Siempre es importante estar atentos a la evolución y situación de nuestro negocio para los próximos años y poder responder a la pregunta: Cuál es la Visión de nuestro negocio?

Que piensan sobre esto los principales actores?. Estamos en una industria en crecimiento, decrecimiento o maduración? Cuáles son los nuevos o potenciales servicios que los clientes ya están solicitando? Cuáles son las tendencias disruptivas?

Previamente Mario ha trabajado en grandes empresas como EDS, Qualita Group, DHL y Pricewaterhouse, teniendo como principales funciones el desarrollo e implementación de las estrategias, y el desarrollo de las mejoras en operaciones y ventas que eleven considerablemente la productividad y calidad del servicio hacia los clientes.

Mario es Licenciado en Administración e Informática del Instituto de Tecnología y Alta Educación de Monterrey México.

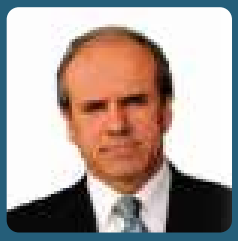
VFORO LATINOAMERICANO

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

PRISM INTERNATIONAL

PONENTES

GONZALO HEVIA HERNÁNDEZ



Gerente General de Iron Mountain

IRON MOUNTAIN

CHILE

CONFERENCIA IRON MOUNTAIN

CÓMO AFRONTAR UN DESASTRE

El 27 de Febrero del año 2010 ocurrió en la costa central de Chile un terremoto muy intenso de magnitud 8.8 grados, con una duración de casi 3 minutos. En esta Conferencia Iron Mountain Santiago, nos contara como hicieron para recuperar cerca de 1 millón de cajas. Estamos preparados para un desastre? Cómo debemos trabajar internamente, con nuestros clientes y grupos de interés?

JOSÉ MIGUEL PRIETO

Fundador de Storbox y MegaArchivos

MEGAARCHIVOS

CHILE

CONFERENCIA VIVENCIAL

EXPERIENCIAS DE UN EMPRENDEDOR

José Miguel compartirá con nosotros las experiencias, aciertos y dificultades en sus dos principales emprendimientos Storbox y MegaArchivos, en una Conferencia llena de optimismo y reflexión, que cerrara "con broche de oro" el FORO.

VFORO LATINOAMERICANO

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

PRISM INTERNATIONAL

INSCRIPCIÓN

Foro Latinoamericano de PRISM International

Noviembre 11–13, 2015 | Santiago Marriott | Santiago, Chile

Escribe claramente. Use formas distintas por cada participante. Duplique si lo requiere.

FOR OFFICE USE ONLY
CUSt#_____ Date _____
Mtg Ord #1-_____

Nombre | Apellido | Apodo para Gafete

Puesto

Empresa

Dirección Empresa

Ciudad | Provincia | Codigo Postal | País

Teléfono Empresa | Fax Empresa | Sitio Web

E-mail (requisito)

Nombre de contacto emergencia | Numero de Telefono (dia) | Numero de Telefono (noche)

Para inscribirse, marque su seleciones en las cajas A–D, añade los subtotales, y indique el total en la caja E.

Inscripción al Foro

	Antes o día de 10/12/15	Después de 10/12/15
☐ **Socio**	$430 USD	$530 USD
☐ **No Socio**	$625 USD	$775 USD

Subtotal $_____

Cuota de Afiliación e Inscripción (A)

(sumar cuota de sección B)

	Antes o día de 10/12/15	Después de 10/12/15
☐ **Socio**	$430USD	$530 USD

Disfrute de la tarifa de miembro de este foro por selecionar el nivel apropriado abajo e incluirlo en el pago total.

Subtotal $_____

Cuota de Membresia (B)

Tipo de Miembro	Ingresos Brutos Anuales	Tarifas
Socio Empresarial	☐ $3,000,000 o menos	$907 USD
	☐ $3,000,001–$5,000,000	$1,410 USD
	☐ $5,000,001–$15,000,000	$1,839 USD
	☐ $15,000,001–$50,000,000	$7,073 USD
	☐ $50,000,001+	$14,146 USD
Socio afiliado		☐ $315 USD
Socio asociado		☐ $15 USD
Socio corporativo		☐ $826 USD

Subtotal B $_____

Eventos Opcionales (C)

Miercoles, 11 de Noviembre
☐ Visita las Instalaciones–Iron Mountain Santiago (OE1)

Sabado, 14 de Noviembre
☐ Tour a Viñedo Santa Rita (OE2) $99 USD

Subtotal C $_____

Requisitos Especiales (D)

☐ Tengo necesidades especiales. (SA)
☐ Necesito comida vegetariana. (SDV)

Total (E)

A + B + C = **$**_____

Si el pago no acompaña esta forma, su inscripción no será aceptada.

4 modos fáciles de inscribirse

Correo*
PRISM International, 8735 W. Higgins Road, Suite 300, Chicago, IL 60631
Telefono* +1.847.375.6344 / +1.800.336.9793
Fax* +1.847.375.6343
Online*
www.prismintl.org
**solo pagos de tarjetas de credito*

**Atencion.* Inscripciones enviados por correo requieren 60 dias para llegar a PRISM.

Pago

☐ Visa ☐ MasterCard ☐ Discover ☐ American Express ☐ Cheque (incluido)

- Pago a nombre de PRISM International en dólares americanos (US).
- Se aplicará un cargo adicional de $50 USD a cheques devueltos por fondos insuficientes.
- Si es necesario reprocesar un pago via tarjeta de crédito se hará un cargo adicional de $75 USD.
- Autorizo que PRISM International cargue a la tarjeta de crédito abajo detallada las cantidades razonables que PRISM International estima adecuadas y apropiadas.

Numero de tarjeta | Fecha de Vencimiento

Nombre del titular | Firma

Política de Cancelación: Cualquier cancelación debe ser por escrito. Las cancelaciones recibidas antes del 16 de Octubre de 2015 causarán un cargo de $ 50 USD. No se realizarán devoluciones por cancelaciones recibidas después del 16 de Octubre de 2015. PRISM International se reserva el derecho de sustituir conferencistas, cancelar o reprogramar sesiones a causa de inscripción insuficiente u otras circunstancias imprevistas. Si fuese necesario cancelar el foro en su totalidad, las personas inscritas recibirán un crédito por el 100% de su pago o la devolución del mismo. PRISM no se hace responsable por pagos realizados por alojamiento, transportación u otros costos relacionados con la asistencia al foro.

PARA INSCRIBIRSE EN LÍNEA @ www.prismintl.org

UNIENDO 22 PAISES Y 2 CONTINENTES

SANTIAGO DE CHILE

Santiago se ha transformado en una de las ciudades "top" en oportunidades de negocios a nivel internacional y ha cimentado una imagen de tranquilidad, limpieza y calidad de vida bien valorada por los visitantes. Según el prestigioso periódico norteamericano The New York Times, Santiago de Chile es el mejor destino de viaje para el año 2011. Tu mejor opción como viajero sigue siendo caminar por sus calles y descubrir una metrópolis que renueva cada vez más sus espacios.

En el centro de Santiago se desarrolla la mayor parte de la vida cívica del país, ahí está La Moneda (el palacio de gobierno), la Plaza de Armas y los edificios del poder judicial y ejecutivo. Con sus variados museos y paseos peatonales, el centro es un espectáculo en sí mismo.

Barrios como Providencia, Bellavista, Las Condes o Vitacura mezclan comercio, gastronomía y una agitada vida nocturna que termina pasadas las 05:00 de la mañana.

Pese a todo el cemento propio de una metrópolis, en Santiago encontrarás espacios verdes de real valía: el Parque Metropolitano, conocido como "cerro San Cristóbal" es visible desde gran parte de la ciudad y puedes subir hasta su cumbre caminando, en bicicleta o auto y, también, en un antiguo pero reformado ascensor (llamado "funicular").

Y no hay que perderse el paseo por los viñedos o internarte hacia la Cordillera de Los Andes hacia el pueblo de Pirque o por el cajón del río Maipo, para encontrarte con la naturaleza, probar comida típica, comprar unos souvenirs o alojar en las orillas del río.

Pero una de las mayores virtudes de Santiago es que estarás a menos de 60 km de los centros de ski y muy cerca del puerto de Valparaíso (poco más de 1 hora), Viña del Mar y otros centros de veraneo a orillas del Pacífico. La nieve y el mar a tu alcance.

Chile

VFORO LATINOAMERICANO

ES LA ERA DEL CLIENTE: ¿ESTAMOS LISTOS?

PRISM INTERNATIONAL

HOTEL SEDE: MARRIOT SANTIAGO DE CHILE

El Hotel Marriot Santiago de Chile es un edificio que alberga una de las cadenas más grandes de hoteles en el mundo, está ubicado en Avenida Kennedy #5741, Comuna de Las Condes en Santiago. Peter Giacomini fue el gerente general desde la inauguración del hotel y actualmente, está a cargo de la dirección Víctor Parada . En la actualidad es el tercer edificio construido más alto de Chile, superado por la Gran Torre Santiago y por la torre Titanium La Portada.

El Hotel Marriot Santiago de Chile es un Hotel de lujo que PRISM ofrece para los asistentes al Foro Latinoamericano que se llevará a cabo del 11 al 14 de Noviembre. La tarifa que se ofrece para un cuarto de categoría superior es de USD$235 incluyendo impuestos.

Porfavor reserva en línea en:

www.prismintl.org
LATIN AMERICAN CONFERENCE

Chile

UNIENDO 22 PAISES Y 2 CONTINENTES