

PARATY  
- T E C H -

Nº 04  
CUARTO  
TRIMESTRE  
2019

# 2019: un año para sentirse orgullosos

Cerramos el año creciendo y con muchos cambios a la vista

[blog.paraty.es](http://blog.paraty.es)

Recorremos 2019 a través de nuestro blog

¿QUÉ TE HEMOS CONTADO? ¿EN QUÉ TE HEMOS AYUDADO?

**Actualidad**

Portugal:  
apuesta en firme

NUEVA OFICINA EN ALBUFEIRA

# EN LÍNEA

PARATY TECH INSIDE OUT

---

---

# EN LÍNEA

PARATY TECH INSIDE OUT

# Con este número, cumplimos un año

Cuando surgió la idea de desarrollar la revista En Línea teníamos claro que constituía una iniciativa interesante. Sin embargo, lamentablemente, las buenas intenciones no son una garantía de éxito y, siendo realistas, debíamos barajar también la posibilidad de que no funcionara como esperábamos.

Cuatro números y un año después, parece que tanto el tiempo como los lectores, nos han dado la razón. Desde su lanzamiento, allá por el mes de abril de 2019, clientes, compañeros de equipo y el sector hotelero, en su sentido más amplio, han recibido cada fascículo con los brazos abiertos. Los primeros, interesándose por nuestras novedades, nuestros artículos y por el día a día de nuestra oficina. Los segundos, buscándose y encontrándose en las múltiples actividades que compartimos. Y los últimos, entendiendo la publicación como un modo de tomarle el pulso al panorama tecnológico hotelero y de estar a la última en materia de venta directa.

Hemos recibido felicitaciones, solicitudes de suscripción, incluso peticiones de interesados en replicarla para sus negocios. Por todo ello, le auguramos una larga vida. Gracias.

<p><i>Así ha sido 2019</i> Un año para sentirse muy orgullosos</p>	<p>p. 4</p> 
<p><i>blog.paraty.es</i> Recorremos 2019 a través de nuestro blog</p>	<p>p. 6</p> 
<p><i>Actualidad</i> Apuesta en firme por Portugal: abrimos oficinas</p>	<p>p. 9</p> 
<p><i>Webs en producción</i> Nuevas y renovaciones, recién salidas del horno</p>	<p>p. 12</p> 
<p><i>Nuevas funcionalidades</i> Todo esto a tu disposición y tú sin saberlo</p>	<p>p. 13</p> 
<p><i>Paraty, para mi</i> Un poco de humor, otro poco sobre nosotros</p>	<p>p. 16</p> 

# SUMARIO

p. 14  
Equipo: Ideólogos, Gestión y Admon

# 2019: un año para sentirse orgullosos

Una año más, y ya sumamos ocho. Quizás sea ese el primer motivo por el que debemos sentirnos orgullosos. Seguimos aquí, que no es poco. Pero la realidad es que esto es solo la punta del iceberg de nuestra felicidad.

Si en 2012 arrancábamos una empresa, bajo el nombre de Paraty Hoteles, con un único cliente (que por cierto, seguimos conservando) y dos empleados, a día de hoy constituimos un grupo de tres empresas, Paraty Hoteles ha pasado a llamarse Paraty Tech, superamos los cincuenta trabajadores, y más de tres mil hoteles se benefician de nuestra tecnología. Muchos cambios y muy positivos.

Centrándonos en 2019, del año que dejamos atrás también podemos rescatar y destacar noticias e hitos muy relevantes:

Mantuvimos nuestro crecimiento sostenido en torno al 35%, asistimos al alumbramiento de Ring2Travel, nuestro Customer Experience Center, firmamos una entrada triunfal en el mercado asiático de la mano del grupo JTB, patrocinamos dos de las citas más importantes del año, Tecnohotel Forum e ITH Innovation Summit, y cumplimos también nuestro sueño de organizar un evento 100% propio, Sales & Tales Hoteliers Summit.

Además, dejamos muy alto el listón de nuestros desarrollos tecnológicos, con la migración de todos los usuarios a Price Seeker v3, el nacimiento de Kameleon Revenue Suite y la renovación integral de la versión para móviles de nuestro motor de reservas. Alertamos a los hoteleros de los últimos movimientos de las OTAs, como el Early Payment Benefit, ayudándoles a prevenir y, en ocasiones, también a curar.

Por si esto fuera poco, seguimos impulsando nuestra expansión internacional, extendiendo nuestras soluciones hasta 10 países distribuidos en 3 continentes. Para ello tuvimos que desplazarnos a Tokyo, Miami, Buenos Aires, Dubai, Taipéi y a casi cada rincón de Portugal.

Nuestros múltiples artículos despertaron el interés de los principales medios especializados. Desde aquí, por cierto, aprovechamos para darle las gracias, otra vez, a Smart Travel News, Tecnohotel, Hosteltur, Ambitur, Turisver, Publituris, Diario Sur, Diario del Hotelero, El Diario de Turismo, Hostel Pro y Alimarket, por su incansable cobertura.

Especialistas en cada uno de los campos que tocamos dejaron verdaderas píldoras comerciales y de conocimiento, en forma de ponencias o de participaciones en mesas debate, en ferias y eventos como Arabian Travel Market, Hotelga (junto al Instituto Tecnológico Hotelero), Expo Eventos Latinoamérica, BTL, FIT América Latina, Hotelaria Hotels & Suppliers, Tecnohotel Forum, ITH Innovation Forum, Decor Hotel Lisboa y Next Congreso Internacional de Inteligencia Turística.

Organizamos también webinars de diversa naturaleza. Desde los que respondían a peticiones de formación por parte de nuestros clientes, hasta los que explicaban los riesgos que entrañaban las últimas artimañas de las OTAs, pasando por aquellos en los que nos aliamos con otros grandes del sector, como Siteminder o Sojern, para explicar nuestra visión conjunta del viaje de la reserva.

Sin la intención de desvelar nombres, podemos concedernos el lujo de admitir, siempre humildemente, que firmamos acuerdos de colaboración con cadenas hoteleras y hoteles de renombre nacional, contratos todos ellos que nos llenan de satisfacción por la dificultad que entrañaron, y nos atrevemos a reconocer que muchos de nuestros desarrollos siguieron enamorando a propios y extraños

Por último, pudimos dar vida a esta publicación, la revista En Línea, que ha llegado para quedarse y que nos sirve hoy como soporte para comunicarnos con vosotros.

Todo, sin renunciar a nuestra esencia, sin dependencias, sin vendernos a terceros. ¿No es para sentirse orgullosos?

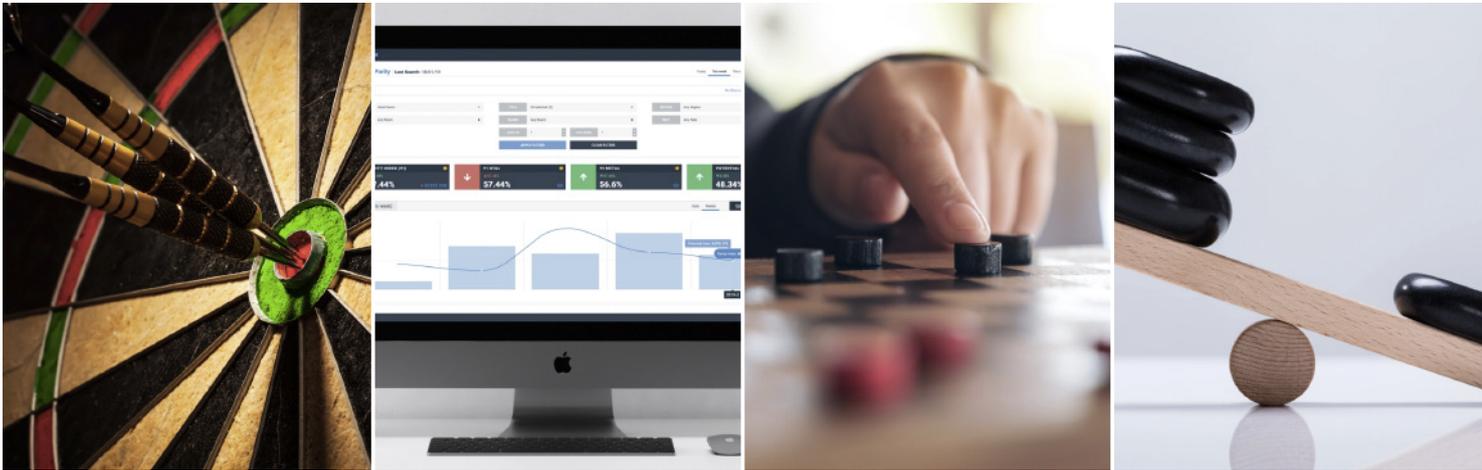
# Sin renunciar a nuestra esencia, sin dependencias, sin vendernos a terceros



# Recorremos 2019 a través del blog

## ARTÍCULOS MÁS LEÍDOS DEL AÑO

1. Detectamos el último movimiento de Booking [...]
2. Quiebra de Thomas Cook: ¿podrían los hoteles [...]
3. La fijación de precios dinámica, ¿un segmento [...]



Las entradas más leídas son un claro reflejo de los intereses de nuestros clientes y lectores

Hemos estado ahí para alertar, informar, opinar y divertir. Así ha sido el año 2019 en [blog.paraty.es](http://blog.paraty.es)

Vivimos las cosas desde dentro, desde lo más profundo. Hablamos con todos los actores implicados en el fenómeno de la venta directa a diario. Hoteles, cadenas, OTAs, channels, pms, touroperadores, metabuscadores, etc. Nos cuentan, vemos, oímos, monitorizamos y analizamos. Tenemos los datos. Nuestras herramientas nos soplan novedades, rarezas y cambios sin descanso. Y desde esta posición privilegiada, nos dirigimos a ti periódicamente con el objetivo de mantenerte al día, de ayudarte a anticiparte, de favorecer el acierto en las decisiones que tomas. Uno de nuestros canales preferidos para desempeñar esta función no es otro que el blog.

Así, comenzábamos el año con optimismo y la frente bien alta. Estábamos seguros de que la última versión de nuestro comparador de precios te sería de gran ayuda.

Nos esforzamos mucho en que conocieses de primera mano todas las **mejoras de Price Seeker v3**. Por esas fechas te contamos también todo lo bueno que había acarreado **la entrada en vigor del RGPD**, convirtiendo pesadillas en dulces sueños. Fue ahí cuando descubriste el verdadero potencial de tus bases de datos y, por ende, de tus newsletters.

La bomba, sin duda, estalló con la **detección de Early Payment Benefit**, el famoso movimiento de Booking.com contra la venta directa. Gracias a Price Seeker, todos pudimos verle las orejas al lobo antes, incluso, de que llegara a España. Cuando por fin lo hizo, solo unas semanas después, no consiguió engañar a nadie con su disfraz de corderito. No en vano, a la postre se convertiría en la entrada más leída de todo el año.

Despertamos la curiosidad de innumerables hoteleros y hoteleras explicándoles que existían muchas formas de disparidades, más allá de las de precio, y que una buena manera de combatir estas últimas era precisamente generando **disparidades beneficiosas**.

El 8M no tuvimos pelos en la lengua a la hora de destacar

- 4. Contraste las disparidades... ¡disparidades!
- 5. Lo habíamos avisado y ya está aquí: Early [...]
- 6. Webinar: cómo combatir la nueva estrategia [...]

- 7. Hemos superado los 50 pero seguimos igual de [...]
- 8. «Otra gran mentira de la que aprender, pero [...]
- 9. El ciclo del Revenue Management, 6 pasos [...]



el derecho de la mujer a manifestarse, pero también a trabajar, si así lo deseaba, en tan señalada fecha. **Un día más para reivindicar que para celebrar**, o al menos eso pensamos nosotros.

En el ámbito internacional, nuestra **presencia en el mercado portugués seguía consolidándose**, y así os lo hicimos saber, como no pudimos dejar de mencionar, tampoco, nuestro vital **acuerdo con el Grupo JTB**, principal operador turístico nipón, dispuesto a exportar al mercado asiático tecnología “made in la Costa del Sol, made in Paraty Tech”.

En mayo, Expedia se aventuró a seguir, de algún modo, los pasos marcados por su antagónico competidor. Escribimos sobre ello, también en primicia, bajo el titular **“Después de la tormenta llega... Expedia”**.

Nos debemos, por igual, a las grandes cadenas y a los establecimientos independientes. Para muestra un botón... Primero quisimos reflejar el extraordinario, y en muchas ocasiones también desaprovechado, **potencial de venta de los hoteles independientes**. Después pusimos a tu disposición una infografía con los **20 requisitos**

**esenciales** de un motor de reservas para cadenas. Entre tanto, abríamos un debate: **¿Cuestión de talento o gestión de talento?** Generó opiniones de lo más diversas, por cierto.

Nuestro Lead Developer, Nacho Marín, se arrancó a escribir y su melancólico relato sobre el **viaje de la reserva** despertó un sentimiento de nostalgia en más de uno. Un estado de ánimo que, lamentablemente, se vio potenciado por la **quiebra de Thomas Cook**. Un artículo y **una carta** le dedicamos a esta temática y puede que incluso nos quedásemos cortos. En un intento desesperado por levantar el ánimo, incidimos en el **incremento de las reservas experimentado por la versión móvil** de nuestras páginas web, por encima del 30% del total.

**Entre channels y motores** andaba la cosa cuando ofrecimos la lectura más positiva posible de la **normativa PSD2**: de presunta debilidad, a fortaleza.

Con la cabeza puesta ya en Fitur, sacamos pecho ante una de las mejores semanas del año, con la firma de **8 nuevos contratos**... Para celebrarlo, nos fuimos de **comida de navidad** y anunciamos **tres nuevos desarrollos** para 2020.

# Datos del Cuarto Trimestre

## DESTACAMOS

- El mejor año del blog hasta la fecha
- 13.453 páginas vistas
- 7.053 visitantes únicos

**in** 1588 SEGUIDORES  
+216 SEGUIDORES

**W** 5154 VISITAS  
2199 VISITANTES

**f** 777 SEGUIDORES  
+2 SEGUIDORES

**ig** 210 SEGUIDORES  
+74 SEGUIDORES

11 POSTS  
28% EN MEDIOS

9 APARICIONES  
EN MEDIOS  
56% DE INTERÉS

0 6 8 5

WEBS / MOTORES EN PRODUCCIÓN

+23 WEBS EN PRODUCCIÓN



**+**3 EVENTOS

**∞** 42 INTEGRACIONES

**+**37.786 RESERVAS  
+18.174 CON RESPECTO A 2018

3169 CLIENTES

## Apuesta en firme por Portugal

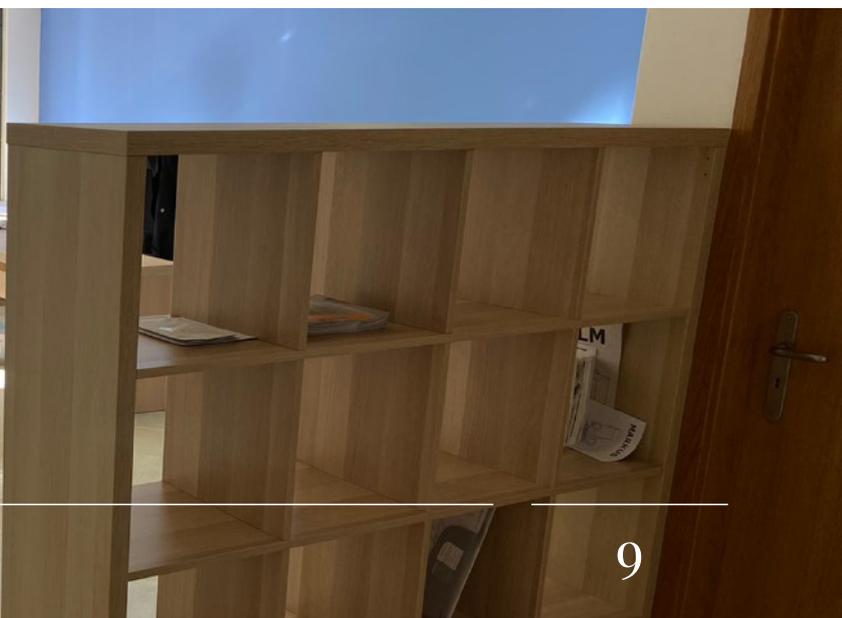
Lo de Portugal va muy en serio. Si en 2016 arrancábamos nuestro proceso de expansión internacional lanzándonos de lleno hacia el mercado luso, casi cuatro años después, el tiempo nos ha dado la razón. Seguimos firmemente convencidos de que el país vecino es para nosotros.

Tanto es así, que en enero de 2020 abriremos una nueva oficina allí. Nuestro personal nativo portugués, encabezado por Diana Costa Azevedo, Business Development Manager Portugal, se desplazará hasta allí para situarse más cerca de los clientes, que venían demandando dicha cercanía física, y pondremos toda la carne en el asador, con un plan de comunicación ampliado y una mayor participación y presencia en los eventos y ferias locales.

Con motivo de nuestra presencia en Fitur 2020, esperamos consolidar posiciones, aproximar posturas y, de paso, aprovechar para presentar nuestros últimos lanzamientos a clientes y potenciales.

La oficina estará ubicada en Albufeira, corazón del Algarve portugués, y de acuerdo a nuestras previsiones, el equipo allí presente se verá incrementado próximamente, al menos, con la incorporación de un perfil de carácter comercial, que se unirá al tándem formado por la ya mencionada Diana Costa y Maria João Vieira.

## Nueva oficina en Albufeira, Algarve



## Otras noticias destacadas del cuarto trimestre de 2019



### Inteligencia Turística

Un titular que le viene al pelo a Juan Castañón, Director de Proyectos de Paraty Tech. No dejó indiferente a nadie con su ponencia 'La presencia de un hotel en internet: una oportunidad para todos', dentro del programa de NEXT Congreso Internacional de Inteligencia Turística (Next IBS e Instituto de Estudios Cajasol).



### Sales & Tales Hoteliers Summit

Parece que el mes de octubre queda ya muy lejos, pero nosotros seguimos teniendo muy presente el éxito de Sales & Tales Hoteliers Summit, el primer evento que organizamos íntegramente, que contó con la participación de Victor Küppers. Ya tenemos la mente puesta en la segunda edición, que tendrá lugar en 2020. Qué emoción...



### Decor Hotel Lisboa

'Tecnologías y herramientas en el nuevo paradigma digital' llevó por título la ponencia que impartió Diana Costa Azevedo, Country Manager Portugal, en el seno de la feria Decor Hotel Lisboa. En este caso, de la mano de Tecnohotel Portugal, Diana incidió en la importancia de adquirir tecnología que se adecue a la estrategia de revenue.



### Hotel Innovación

Como siempre, nuestros comerciales apoyando a nuestros partners sin dejar de aprender nunca de grandes profesionales como Chema Herrero. Guillermo Ristol tuvo el gusto de escucharle, junto a Elga Castro, en el evento Hotel Innovación, organizado con exquisito gusto por el Hotel Gran Bilbao. ¡Auténtico revenue one to one!

## Otras noticias destacadas del cuarto trimestre de 2019



### Black Friday

En el mes de noviembre tiene lugar siempre el Black Friday, un día (o una semana) fundamental de ventas, y un tren al que cada vez se suben más establecimientos hoteleros. Desde Ring2Travel quisieron aprovechar esta cita para ofrecer consejos, en forma de 5 Tips, para exprimir al máximo el canal de voz, especialmente propicio para la ocasión.



### Tendencia muy positiva

Paraty Tech sigue creciendo a un ritmo vertiginoso, en torno al 35% anual. Especialmente satisfactoria fue la última semana de noviembre en la que todos asistimos, orgullosos de nuestros comerciales, a la firma de ocho nuevas incorporaciones, para añadir un total de 511 habitaciones a nuestro particular inventario.



### Estamos de mudanza

Dos años escasos nos ha durado nuestra querida oficina. Con cierta melancolía, pero con gran ilusión, hemos recibido la noticia del cambio de oficina. No os asustéis, estaremos en la puerta de enfrente. Eso sí, el cambio radica en el espacio, y es que lo cierto es que aquí no cabemos más... Os iremos informando del proceso de cambio.



### Un Christmas muy particular

Desde aquí queremos darle las gracias a Greta Thumborg, y también pedirle perdón por hacer acopio de su mensaje en clave de humor. Lo cierto es que siempre tratamos nuestra felicitación navideña de un modo diferente, saliéndonos de los cánones más o menos establecidos. Este año, apuesta arriesgada, guiño cómico y mensaje de fondo.

# Cuarto Trimestre 2019: 23 webs más en producción

**Bristol Hotel Gibraltar**  
Gibraltar

**Hotel Embajador Almería**

**Excel Hotels & Resorts Tenerife**

**Hostal Playa Punta Umbría**

**Hotel Guadalquivir San Lúcar de Barrameda**

**Suite Hotel Fariones Las Palmas**

**Hotel & Spa Sierra de Cazorla La Iruela, Jaén**

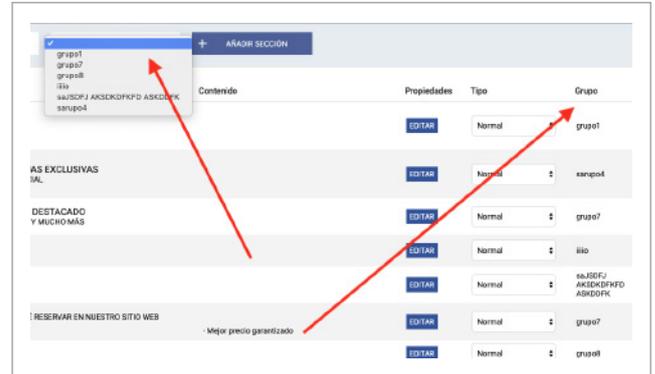
**Hotel Corregidor Segovia**

**Hotel Villa Flamenca Nerja, Málaga**

# Nuevas funcionalidades

## Nuevas Funcionalidades en Hotel Manager

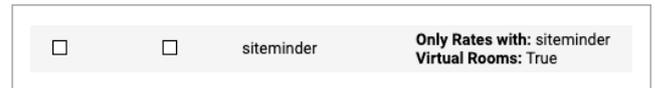
- Agrupar secciones por grupos.
- **Filtrado de tarifas eliminadas lógicamente durante el Modificado de Reservas.**
  - Ordenado de tarifas en Modificado de Reservas.
- **Apertura por defecto del menú Tarifas en lugar del de Disponibilidad.**
  - Mostrar importe pagado en detalles de las reservas.
- **Incrementada la longitud del selector de Tarifas en el popup de Multitarifas.**
  - Nuevas traducciones en Portugués.
- **Mejoras en la generación del Excel de Reservas para facturación.**
  - Nueva Condición de Tarifa: reservas que se pueden cancelar hasta el mismo día.
- **Permitir guardado de estadísticas de búsqueda, solo para búsquedas que no devuelvan disponibilidad (Booking 0).**
  - Los headers de los calendarios se mantienen fijos cuando se hace scroll.
  - **Booking window en ofertas.**
    - Ofertas con un descuento para toda la estancia.
- **Encriptación interna de reservas (desde 180 días).**
  - Configuración de reports ampliada.



	Oct 04	Oct 05	Oct 06	Oct 07	Oct 08	Oct 09	Oct 10	Oct 11	Oct 12	Oct 13	Oct 14	Oct 15	Oct 16	Oct 17
<b>Habitación Estándar</b>	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104
<b>Habitación Superior</b>	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107
<b>Habitación Triple Superior</b>	111	111	111	111	111	111	111	111	111	111	111	111	111	111
<b>Habitación Triple Superior Niño</b>	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105
<b>Suite</b>	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103
<b>Suite (2 adultos)</b>	102	102	102	102	102	102	102	102	102	102	102	102	102	102
<b>Suite (2 personas)</b>	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101	101
<b>Ático</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<b>Ático Suite</b>	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106

## Siteminder: Virtualización de capacidades en mapeos

Para nuevos hoteles con Siteminder ya no es necesario cargar una habitación por capacidad, se puede crear una habitación y añadirle todas las capacidades.



## Equipo: Ideólogos, Gestión y Admon

## Los hermanos Matheis



Gina Matheis, CEO & Cofundadora | Franz Matheis, CTO & Cofundador

**Gina Matheis** lo vio claro hace ya ocho años. No es ningún secreto que para ser emprendedora de éxito hay que tener también mucho de visionaria, y si nos pidieran destacar una de las muchas cualidades de nuestra CEO, esa encabezaría sin duda la lista. Supo identificar una clara oportunidad de negocio en el nicho de la venta directa, en un momento en el que estaba todo por hacer. No se equivocaba y gracias a ella, Paraty Tech (Paraty Hoteles por aquel entonces) llegó al mercado en el momento justo, y, desde entonces, ha sabido guiarnos siempre con acierto.

Sin restarle mérito, quizá su suerte fue tener muy cerca a todo un genio, **Franz Matheis**, su hermano inseparable, su complemento perfecto. Práctico, eficiente, ágil y listo como pocos, de su mente y de sus manos salieron todos los desarrollos, en tiempo record, sobre los que se sostiene actualmente la compleja estructura tecnológica de Paraty Tech y Data Seekers. Su frase preferida: comienza haciendo lo que es necesario, después lo que es posible y de repente estarás haciendo lo imposible. Damos fe de que la aplica a rajatabla.

# Sin David Madrigal, nuestro COO, esto rodaría a un tercio de su capacidad



De izquierda a derecha: Patricia Rodríguez y Marina García



David Madrigal, COO

Organización y orden. Dos conceptos que encarnan como nadie nuestras responsables de administración, **Patricia y Marina**. Un equipo sólido que ha cuajado a la perfección desde el primer momento, cuyas integrantes son las verdaderas responsables, por un lado, de que Paraty Tech sea considerada como una empresa fiable, gran pagadora, sólida y saneada en lo relativo a sus cuentas. Por otro, de que todos los trabajadores de la empresa perciban mensualmente, en forma de escrupulosa puntualidad, lo mucho que se valora su trabajo aquí.

Por su parte, **David Madrigal** merece una mención especial. Integrante de Paraty Tech, prácticamente desde sus orígenes, es la cara visible de la empresa, que rueda día a día a su velocidad natural de crucero, en gran medida, por su buen hacer. Referente por su compromiso y entrega, marca el ritmo a los departamentos, garantiza su bienestar, distribuye tareas, define fechas de entrega, aprueba y supervisa la calidad de las mismas, y aún tiene tiempo de innovar para que los hoteles vendan más, año tras año. Todo ello sin decir una palabra más alta que otra.

# Paraty, para mi... In da house!

## Revenues y reveníos

- ¿En qué se parece una camisa vieja a un hotel pobre?
- En que ninguno tiene botones.



### ENTRE BASTIDORES

Detrás de todo evento hay mucho trabajo. Sales & Tales Hoteliers Summit era el primero que organizábamos y todo debía quedar perfecto, y le precedieron horas de trabajo en cadena. El esfuerzo mereció la pena.



### ESTO YA HUELE REGULAR

Lo que muchos habíamos entendido como una iniciativa espontánea y puntual, parece que se está convirtiendo, en realidad, en costumbre. Otro encuentro Data Seekers al que no fuimos invitados. Sin embargo, da gusto ver lo unidos que están, y ese buen rollo se refleja también en su trabajo.



### SIN HERIDOS DE CONSIDERACIÓN

Pero solo unos pocos valientes repetirán la experiencia. En efecto, sin heridos de consideración, pero tocados llegaron muchos. En todo caso, se merecen un aplauso. Hasta nueve miembros del equipo se aventuraron a participar en este Desafío de Guerreros, poniendo en serio riesgo varios departamentos de la empresa. Dolor de cuello, heridas, agujetas, torsiones... Hubo un poco de todo, pero terminaron la carrera y, como suele decirse, que les quiten lo "bailao". Estas iniciativas, o unen, o separan de por vida. Lo que tenemos claro es que la camiseta será incluida en la particular Colección ParaT-Shirts.



### UN DISFRAZ QUE VALIÓ UN LIKE

Y no uno cualquiera. Un Like del mismísimo Nigan, que premió con su clic el original disfraz de nuestro Lead Developer, Nacho Marín, con motivo de Halloween. Sin distar mucho de su outfit habitual, escogió este favorecedor look para celebrar con su familia esta fecha tan de moda.



### AQUÍ YA NO SE CABE

Echaremos de menos este improvisado comedor cuando nos mudemos de oficina, pero la imagen refleja uno de los motivos del cambio, y de que se haya sugerido la actual dinámica de turnos para comer. Estamos seguros de que la hora del almuerzo seguirá regalándonos ese momento de desconexión allá donde toque, a la hora que toque.

# Paratyworld

---

PARATY  
- T E C H -

DATA  
SEEKERS

RINGO TRAVEL  
CUSTOMER EXPERIENCE CENTER



DOROBÉ  
MANAGEMENT

---

## Paraty Tech

[info@paratytech.com](mailto:info@paratytech.com)

(+34) 952 230 887

Avenida Manuel Fraga Iribarne, 15

Bloque 4 · 1ª Planta · 29620 Torremolinos

[www.paratytech.com](http://www.paratytech.com)

[blog.paraty.es](http://blog.paraty.es)

## Información comercial

[smunoz@paratytech.com](mailto:smunoz@paratytech.com)

## Comunicación

[comunicacion@paratytech.com](mailto:comunicacion@paratytech.com)

---

# EN LÍNEA

PARATY TECH INSIDE OUT

