Publicado en Cancún el 10/02/2022

# [Tras 5 años potenciando la venta directa hotelera en Latinoamérica, Paraty Tech abre oficina en Cancún](http://www.notasdeprensa.es)

## Paraty Tech, empresa tecnológica especializada en el desarrollo de soluciones destinadas a potenciar la venta directa de hoteles, cadenas hoteleras y otros alojamientos turísticos, decide establecer un equipo permanente en Cancún, tras cinco años de actividad en Latinoamérica, con el objetivo de ofrecer un servicio mejor y más cercano a sus clientes de esta zona geográfica

 Primero vino España (Málaga), después Portugal (Albufeira) y ahora, tras cinco años incrementando las reservas directas de establecimientos hoteleros ubicados en distintos puntos de Latinoamérica, la tecnológica Paraty Tech estrena oficina en Cancún (México) y establece aquí un equipo permanente. Hace ya 10 años que comenzó la gran cruzada por la venta directa hotelera de Paraty Tech, matriz del grupo Paraty World, un conglomerado de empresas tecnológicas que operan fundamentalmente en el sector turístico. Desde su sede, ubicada en Torremolinos, fueron capaces en sus comienzos de revolucionar el mundo de las reservas hoteleras, gracias a su pionero motor de reservas, exclusivas herramientas de revenue management y un completo abanico de servicios de marketing online. Solo un lustro después de su nacimiento, tras consolidar su presencia en los territorios español y portugués, en los que son líderes de su segmento, decidieron llevar su tecnología y sus soluciones a tierras más lejanas, adentrándose en el continente asiático por Japón, y en Latinoamérica vía Colombia, Argentina y México. Su proceso de expansión seguía así su curso con rumbo firme. Hoy en día, coincidiendo con su décimo aniversario y completamente asentados en este continente, dan un paso más en su internacionalización, y no uno cualquiera, estableciendo un equipo permanente en México, conformado por comerciales y account and revenue managers, y liderado por Omar Guardia, director de expansión para LATAM. Una decisión que atiende, en palabras de Gina Matheis, CEO de la compañía, a la obligación de ofrecer todavía un mejor servicio aquí: “Nuestros clientes latinoamericanos se merecen todavía más, se han ganado el derecho a tenernos más cerca, más a mano, para poder así recibir el trato que sabemos esperan, y que queremos brindarles, fieles a nuestra filosofía clientecéntrica, una de nuestras inequívocas señas de identidad” Paraty Tech cuenta con más de 3000 clientes por todo el mundo y, gracias a su modelo de negocio, basado en una relación win-win, son capaces de garantizar el incremento de la venta directa de los hoteles y cadenas con los que colaboran, y con quienes, según Matheis, se esfuerzan por conformar sólidos equipos de trabajo: “Nos esforzamos por conformar equipos de trabajo sólidos y solidarios, en los que ambas partes tenemos siempre muy claro que luchamos por el mismo objetivo” Miembros del equipo de Paraty Tech, que se encuentran actualmente en Cancún ultimando todos los detalles (CORPORATIVO MALECON AMERICAS, Av. Bonampak Sm. 6 Mz. 1 Lt. 1, 5ª Planta, +52 99 8341 4897), declaran afrontar esta nueva etapa con mucha ilusión y convencidos de poder seguir contribuyendo a un incremento exponencial de la venta directa, como cuenta Omar Guardia: "Los hoteles y cadenas hoteleras de la zona tienen un potencial enorme en materia de venta directa, y nuestra tecnología, optimizada al máximo durante una década, está sobradamente preparada para afrontar este reto”

**Datos de contacto:**

Daniel Romero Ugarte

Responsable de Comunicación Paraty Tech

(+34) 952230887

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/tras-5-anos-potenciando-la-venta-directa](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Internacional Turismo Software Oficinas



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)