

Keytel supera los 100 hoteles asociados en Brasil y refuerza su posicionamiento en el país con su convención anual en Porto de Galinhas

- ***La compañía consolida su crecimiento en el país y reúne a más de 50 hoteleros en un encuentro centrado en la evolución de la comercialización hotelera***
- ***La inteligencia artificial, la evolución de la búsqueda de viajes y el impulso de la venta directa marcan las claves de la estrategia de Keytel para mejorar la competitividad hotelera***

Brasil, 10 de abril de 2026. - [Keytel](#) continúa **consolidando su crecimiento en el mercado brasileño**, donde **ya supera los 100 hoteles asociados**. Este hito reafirma la firme apuesta de la compañía por ampliar su presencia en destinos clave del país y reforzar su papel como socio estratégico para el hotelería independiente.

En este contexto, la compañía celebró su tercera convención en Brasil, en esta ocasión en Porto de Galinhas, un encuentro que reunió a más de 50 hoteleros del destino y sirvió para poner en valor una visión integral de la comercialización hotelera. Keytel se posiciona como un partner capaz de actuar sobre todas las palancas que inciden en el rendimiento del hotel: distribución, venta directa, marketing y revenue management.

El futuro de la búsqueda de viajes ya está aquí

La búsqueda de viajes entra en una nueva era: conversacional, intuitiva y centrada en el usuario, dejando atrás los procesos administrativos.

Durante la convención, **Keytel contó nuevamente con la participación de Google como ponente destacado**, en un momento en el que la tecnología juega un papel determinante en la captación de demanda a través de la propia página web del hotel. "La búsqueda de viajes está evolucionando y los hoteles tienen que estar preparados para obtener el mayor provecho", apuntó el ponente invitado **Pedro Fernández, Gerente de Contas Senior de Google** en su intervención.

Keytel subrayó la relevancia creciente de la inteligencia artificial como vector clave en la evolución de la venta directa, destacando la necesidad de que los hoteles continúen invirtiendo en mejorar su "canal propio" que les permitan aumentar su competitividad y eficiencia comercial. En esta línea, la alianza con Omnibees será un elemento decisivo para el desarrollo de las soluciones y servicios de Keytel en Brasil orientados a potenciar la venta directa de los hoteles.

Un modelo que combina venta directa y distribución internacional

El modelo de Keytel se apoya en un equilibrio entre el impulso del canal directo del hotel, su propia web, y una potente red de distribución internacional. Su central de reservas B2B, Restel, creció un 45% las ventas destino Brasil, hasta el punto de situar este destino en el sexto mercado emisor en volumen de ventas internacionales para la compañía.

La compañía presenta un mix de ventas diversificado, con Argentina como principal mercado de origen (35%), seguido del mercado doméstico de Brasil (24%), mientras que el resto se distribuye entre una amplia variedad de mercados en los que la compañía mantiene presencia comercial. La compañía sigue apostando por el mercado de Brasil y pretende consolidar su posicionamiento como socio global para los hoteles de una forma ágil y sencilla, para que cada establecimiento pueda trabajar con Keytel obteniendo un impulso en su rendimiento comercial sin necesidad de inversión operativa directa.

World Travel Market Latam

Keytel estará también presente en el World Travel Market de Latam que tendrá lugar la semana que viene en Sao Paulo e invita a todos los hoteles que quieran conocer más sobre la compañía. Sobre Keytel Con más de 3.800 hoteles en 90 países, Keytel se posiciona como la mayor alianza global de hoteles independientes. Su innovador enfoque combina consultoría especializada, herramientas tecnológicas y servicios avanzados para acelerar la transformación y el crecimiento de sus hoteles asociados, destacando siempre la singularidad de cada uno de ellos.

Sobre Grupo Hotusa

Grupo Hotusa es una dinámica organización del ámbito turístico que suma ya cerca de 50 años de historia. El Grupo desarrolla su actividad en más de 130 países, cuenta con una plantilla de más de 6.000 trabajadores y, en 2025, alcanzó una facturación superior a los 1.650 millones de euros.

La compañía se estructura en tres unidades de negocio. La primera es la correspondiente al área de explotación hotelera, que bajo el nombre Eurostars Hotel Company cuenta con un portfolio de más de 300 hoteles en 24 países. La segunda es la formada por el área de servicios a hoteles, cuya actividad está integrada bajo el paraguas de Keytel, la mayor alianza de hoteles independientes del mundo que cuenta con 3.800 establecimientos asociados. La última unidad de negocio es la correspondiente al área de distribución, que opera como Restel y comercializa más de 130.000 alojamientos a escala global.

>> Para más información:

Dpto. Comunicación Grupo Hotusa

Ignasi Angrill González

Tel. 93 268 10 10 (Ext. 213)

ignasi.angrill@grupohotusa.com