

## **Keytel ultrapassa 100 hotéis associados no Brasil e reforça presença no país com convenção anual em Porto de Galinhas**

- ***A empresa consolida seu crescimento no país e reúne mais de 50 hoteleiros em um encontro centrado na evolução da comercialização hoteleira***
- 
- ***A inteligência artificial, a evolução da busca por viagens e o impulso às vendas diretas são os pontos-chave da estratégia da Keytel para melhorar a competitividade hoteleira***

Brasil, 10 de abril de 2026. – A [Keytel](#) consolidando **seu crescimento no mercado brasileiro**, onde já conta **com mais de 100 hotéis associados**. Esse marco reafirma a aposta da empresa em ampliar sua presença em destinos-chave do país e reforçar seu papel como parceira estratégica para o setor hoteleiro independente.

Neste contexto, a empresa realizou sua terceira convenção no Brasil, desta vez em Porto de Galinhas, um encontro que reuniu mais de 50 hoteleiros do destino e serviu para destacar uma visão abrangente da comercialização hoteleira. A Keytel posiciona-se como uma parceira capaz de atuar em todas as áreas que influenciam o desempenho do hotel: distribuição, vendas diretas, marketing e *revenue management*.

### **O futuro da busca por viagens**

A busca por viagens entra em uma nova era: conversacional, intuitiva e centrada no usuário, deixando para trás os processos administrativos.

Durante a convenção, a Keytel contou novamente com a participação do Google como palestrante de destaque, em um momento em que a tecnologia desempenha um papel determinante na captação de demanda por meio do próprio site do hotel. “A busca por viagens está evoluindo e os hotéis precisam estar preparados para tirar o máximo proveito disso”, destacou o palestrante convidado Pedro Fernández, Gerente de Contas Sênior do Google, em sua apresentação.

A Keytel destacou a crescente importância da inteligência artificial como fator-chave na evolução da venda direta e ressaltou a necessidade de que os hotéis continuem investindo na evolução do seu “canal próprio”, o que lhes permitirá aumentar sua competitividade e eficiência comercial. Nessa linha, a aliança com a Omnibeas será um elemento decisivo para o desenvolvimento das soluções e serviços da Keytel no Brasil, voltados para potencializar a venda direta dos hotéis.

### **Um modelo que combina venda direta e distribuição internacional**

O modelo da Keytel se baseia em um equilíbrio entre o impulso do canal direto do hotel, seu próprio site, e uma poderosa rede de distribuição internacional. A central de reservas B2B, Restel, registrou um crescimento de 45% nas vendas para o Brasil, a ponto de colocar esse

destino na sexta posição entre os mercados emissores em volume de vendas internacionais para a empresa.

A empresa apresenta um mix de vendas diversificado, com a Argentina como principal mercado de origem (35%), seguida pelo mercado interno do Brasil (24%), enquanto o restante se distribui por uma ampla variedade de mercados onde mantém presença comercial. A empresa continua apostando no mercado brasileiro e pretende consolidar seu posicionamento como parceira global para os hotéis de forma ágil e simples, para que cada estabelecimento possa trabalhar com a Keytel, obtendo um impulso em seu desempenho comercial sem necessidade de investimento operacional direto.

### **World Travel Market América Latina**

A Keytel também estará presente na World Travel Market América Latina, que será realizada na próxima semana em São Paulo, e convida todos os hoteleiros que queiram saber mais sobre a empresa a estarem presentes.

### **Sobre a Keytel**

Com mais de 3.800 hotéis em 90 países, a Keytel posiciona-se como a maior aliança global de hotéis independentes. Sua abordagem inovadora combina consultoria especializada, ferramentas tecnológicas e serviços avançados para acelerar a transformação e o crescimento de seus hotéis associados, sempre destacando a singularidade de cada um deles.

### **Sobre o Grupo Hotusa**

O Grupo Hotusa é uma organização dinâmica do setor de turismo que já conta com cerca de 50 anos de história. O Grupo desenvolve sua atividade em mais de 130 países, conta com um quadro de mais de 6.000 colaboradores e, em 2025, atingiu um volume de negócios superior a 1,650 bilhão de euros.

A empresa está estruturada em três unidades de negócio. A primeira corresponde à área de operação hoteleira, que, sob o nome Eurostars Hotel Company, conta com um portfólio de mais de 300 hotéis em 24 países. A segunda é constituída pela área de serviços aos hotéis, cuja atividade está integrada sob a alçada da Keytel, a maior aliança de hotéis independentes do mundo, que conta com 3.800 estabelecimentos associados. A última unidade de negócio corresponde à área de distribuição, que opera sob o nome Restel e comercializa mais de 130 mil meios de hospedagem em nível global.

### **>> For further information:**

#### **Grupo Hotusa Communications Department**

Ignasi Angrill González

Tel. 93 268 10 10 (Ext. 213)

[ignasi.angrill@grupohotusa.com](mailto:ignasi.angrill@grupohotusa.com)