

RV UMA PUBLICAÇÃO RVAZ SOLUÇÕES EM VENDAS

# GIRO *Sales* News

A curadoria quinzenal de vendas, distribuição e tecnologia para resorts e parques aquáticos no Brasil, América Latina e Estados Unidos.

29 JUL 2026 · PRÓXIMA EDIÇÃO 12 AGO · LEITURA 9 MIN

## NESTA EDIÇÃO

- 01 75,5% da venda de resorts no Brasil já é direta, aponta estudo da Resorts Brasil
- 02 Hotelaria entra em 2026 investindo menos de 2,5% da receita em marketing
- 03 São Roque (SP) anuncia megaparque com praia artificial de 150 mil m<sup>2</sup>

01

ABERTURA — EDIÇÃO CONSOLIDADA

## O trimestre que definiu a pauta comercial do setor

Esta primeira edição do **Giro Sales News** reúne o que mais importou nos últimos três meses no cruzamento entre vendas, distribuição e tecnologia em resorts e parques aquáticos — com fontes de veículos especializados do Brasil, da América Latina e dos Estados Unidos. A partir da próxima edição, o giro passa a ser estritamente quinzenal. O fio condutor deste trimestre foi um só: **quem paga — e quem deveria pagar — a conta da distribuição**, num momento em que IA, metabusca e redes próprias de venda ganham peso simultaneamente.

## O tabuleiro da distribuição

### BRASIL

#### 75,5% da venda dos resorts brasileiros já é direta

Estudo da Resorts Brasil com a Noctua Advisory, feito com associados que movimentam R\$ 9,2 bi/ano, mostra que operadoras ficam com 14% das reservas e OTAs com apenas 10% — mix bem diferente do padrão internacional, onde OTAs costumam liderar a venda indireta. O custo de aquisição de cliente em hospedagem gira em torno de 20%, ante 3–8% no setor aéreo, e cresceu cerca de 35% entre 2022 e 2025.

HOTELIER NEWS / PANROTAS

MAR. 2026

### BRASIL

#### Booking eleva comissão do Preferred Partner para 18%

Com vigência desde 1º de julho, a comissão padrão no Brasil ficou em 15%, chegando a 18% para propriedades do programa Preferencial. A mudança pressiona a conta da distribuição terceirizada e reforça a pauta da ABIH-SP em torno do fortalecimento de canais próprios nos seus encontros de julho e agosto.

BRASIL TURIS / HOSPEDIN

JUN.–JUL. 2026

### ESTADOS UNIDOS

#### Meta do mercado americano para 2026: OTA em 35–45% do mix

O consenso entre operadores independentes nos EUA é reduzir a dependência de OTA via metabusca (Google Hotel Search, Trivago) e motor de reservas mais forte — não eliminar OTAs, mas usá-las como vitrine de descoberta e recapturar o hóspede no canal direto depois. Hotéis com share de OTA acima de 60% são apontados como os mais vulneráveis a reajustes de comissão.

BOOKINGWHIZZ / REVPARGENIUS

FEV.–MAI. 2026

## Números que orientam a decisão de canal

Leitura comparativa Brasil × Estados Unidos sobre o mix de distribuição em hospedagem e resorts, com base nos estudos citados nesta edição.

Venda direta — resorts Brasil (Resorts Brasil / Noctua)

75,5%

Meta de share de OTA — hotéis independentes EUA em 2026

35–45%

Reservas via agentes de IA — mercados maduros (início de 2026)

3–5%

20%

CAC médio em hospedagem no Brasil, vs. 3–8% no setor aéreo

18%

Nova comissão do Preferred Partner Program da Booking.com

~4,5%

Custo estimado all-in de uma reserva direta nos EUA

## O que está mudando o motor de vendas

### TECNOLOGIA

### IA vira fator estratégico de distribuição para resorts brasileiros

Para a diretora de Operações da Resorts Brasil, Juliana Salles, a distribuição "está entre as áreas mais afetadas pelas transformações tecnológicas, especialmente com o avanço da inteligência artificial e de seus agentes" — colocando o tema no centro do planejamento comercial de 2026.

## Google deixa de ser vitrine e vira concorrente de reserva direta

A expansão do Google em reserva direta de hotéis, somada à consolidação do duopólio de OTAs e à ascensão dos agentes de IA de viagem, é apontada como a maior mudança estrutural em distribuição hoteleira da última década. Agentes de IA já respondem por 3–5% das reservas em mercados maduros.

BOOKINGWHIZZ

FEV. 2026

## Tecnologia puxa expansão de R\$ 300 milhões no Termas dos Laranjais

Parte do investimento no maior parque aquático da América Latina (Olímpia/SP) vai para atrações de alta tecnologia com a canadense WhiteWater West — sinal de que capex em atração e capex em canal de venda andam cada vez mais juntos.

CORREIO DO ESTADO

MAR. 2026

## Hotelaria entra em 2026 investindo menos de 2,5% da receita em marketing

Enquanto varejo, moda e consumo premium destinam entre 5% e 10% da receita bruta a marketing, a hotelaria global segue abaixo de 2,5% da receita de quartos. O recado do setor: "se o hotel não investe em marketing, não está economizando — está transferindo receita para as OTAs", que hoje somam mais de US\$ 75 bilhões em comissões pagas por ano no mundo.

HOTELIER NEWS / HSMAI BRASIL

JAN. 2026

## IAAPA aponta gestão de receita como prioridade global para 2026

O relatório trimestral global da IAAPA (associação que reúne parques temáticos e aquáticos no mundo todo) lista gestão de receita e infraestrutura como frentes centrais de investimento, em meio a incerteza econômica e escassez de mão de obra qualificada no setor de atrações.

IAAPA.ORG

Q3 2025 / ATUALIZAÇÃO 2026

## Brasil · América Latina · Estados Unidos

BR

### Hot Beach fecha 2025 com R\$ 650 milhões em faturamento

Alta de 25% no faturamento do 3º trimestre e ocupação de até 90% na alta temporada — case citado como referência de engrenagem comercial eficiente entre parque e resorts.

BR

### Rio Quente Resorts projeta R\$ 1,7 bilhão em receita

Novo parque contactless em parceria com o Projeto Tamar e retrofit das alas do complexo em Caldas Novas reforçam a aposta em experiência premium associada à hotelaria de lazer.

LA

### São Roque (SP) anuncia mega complexo com praia artificial de 150 mil m<sup>2</sup>

Projeto bilionário prevê quatro hotéis e resorts de marcas internacionais, 1.200 apartamentos e comercialização estratégica com acesso público diário — mirando o posto de maior praia artificial da América Latina.

US

### Universal e Disney redesenham a janela de venda em Orlando

Novos ingressos multiparque e calendário de eventos ao longo do ano ampliam o papel consultivo do agente de viagens na composição do roteiro — e a janela comercial do destino, hoje distribuída por mais de 200 dias.

BR

### Brasil deve ganhar 178 novos hotéis e resorts até o fim de 2026

Panorama da Hotelaria Brasileira (FOHB/HotelInvest) projeta R\$ 13,6 bilhões em investimentos e cerca de 26 mil novas unidades habitacionais, com crescimento concentrado em médio/alto padrão e luxo — mais inventário disputando os mesmos canais de venda.

## 3 perguntas que este trimestre deixou em aberto

- Qual o custo real por canal hoje — incluindo mídia, tecnologia e equipe comercial — e não só a comissão nominal da OTA?
- O motor de reservas e os canais de mensageria da casa estão prontos para capturar, na segunda estadia, o hóspede que a OTA trouxe na primeira?
- Existe um plano para agentes de IA de viagem descobrirem e reservarem o empreendimento — ou o inventário hoje só "existe" dentro das OTAs?



**RVAZ**  
SOLUÇÕES EM VENDAS

### Giro Sales News

Curadoria quinzenal sobre vendas, distribuição e tecnologia para resorts e parques aquáticos no Brasil, América Latina e Estados Unidos.

[Ver edições anteriores](#) · [Sugerir pauta](#) · [Cancelar inscrição](#)