

BRAZILIAN LUXURY TRAVEL ASSOCIATION

CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS PARA SE AFILILAR

2025



BRAZILIAN LUXURY
TRAVEL ASSOCIATION

xodo
by BLTA

NOSSA TRAJETÓRIA

Nesses 17 anos, a BLTA teve um papel fundamental no **fortalecimento da imagem do país como destino turístico**, apresentando, de forma qualificada e estratégica, um **portfólio brasileiro de hotéis e de viagens de excelência**. Uma trajetória que envolve desenvolvimento de parcerias, ações, relacionamento e muito trabalho coletivo para colocar o turismo do país em um patamar contínuo e saudável de crescimento e de competitividade global.

Atingir esse posicionamento como destino de desejo exige um olhar atento e minucioso, estratégias criativas e muita dedicação. Assim, fomos inserindo a marca BLTA e nossos associados nas principais feiras de turismo de luxo, realizando eventos e roadshows em mercados prioritários e agregando, a cada ano, mais associados.

Desmistificamos o luxo e fortalecemos em seu conceito a **excelência da hospitalidade**, as **experiências transformadoras**, a inclusão, a valorização e a qualificação das pessoas para um modelo de alto padrão para o turismo brasileiro. Somando experiências, a união das nossas marcas é essencial para criarmos, juntos, uma **referência que inspira, impulsiona e regenera** toda a cadeia produtiva do turismo, agregando novos produtos e mais destinos brasileiros a um **modelo de gestão associativa e sustentável** para a promoção do país.

Apresentamos aqui nossa proposta de atuação para que juntos possamos **impulsionar o turismo como fonte geradora de renda**, de **preservação da nossa biodiversidade** e de **valorização** das nossas maiores riquezas: **a nossa gente, a nossa cultura e a nossa história**. Isso sim é luxo!

Camilla Barretto

CEO BLTA



NOSSA PREMISSA

O luxo é uma experiência que varia conforme o contexto cultural, as expectativas do viajante e a hospitalidade local. Vai além do serviço de excelência, envolvendo **personalização, apreciação de tradições, arte, arquitetura e elementos únicos** de cada destino. Também inclui a possibilidade de viver o inusitado, surpreender-se e valorizar momentos raros. No Brasil, o **turismo de luxo** destaca-se pela **diversidade, brasilidade, conscientização, respeito ao meio ambiente** e pelo **papel transformador das comunidades** como anfitriãs.

OBJETIVOS

- Ampliar a presença do Brasil no mercado internacional de viagens de luxo.
- Criar parcerias com instituições públicas, associações, empresas privadas e profissionais que se envolvam em atividades similares no Brasil e no exterior.
- Proporcionar oportunidades para os associados venderem seus produtos e serviços.
- Promover a preservação ambiental e cultural, incentivando mais do que o turismo sustentável e o desenvolvimento, o turismo regenerativo.
- Elaborar estudos sobre o turismo de luxo no Brasil que sirvam de fonte de informações precisas e sejam referência no segmento.



PILARES

QUALIDADE

EXPERIÊNCIAS PERSONALIZADAS

AUTENTICIDADE

A VERSÃO BRASILEIRA DO LUXO

DIVERSIDADE CULTURAL

O RICO REPERTÓRIO DE UMA EXPERIÊNCIA SINGULAR

SUSTENTABILIDADE

UM FORTE POTENCIAL DE GERAÇÃO DE RENDA, PRESERVAÇÃO E REGENERAÇÃO COMO COMPROMISSO



xodó
by BLTA

A marca Xodó

Criada em 2023, mais do que uma curadoria que reúne **o melhor da hospitalidade brasileira**, Xodó representa um novo olhar sobre o Brasil: um país onde o luxo vem com calor humano, onde cada experiência tem alma, onde o turismo contribui para regenerar territórios e comunidades.

A **Xodó by BLTA**, nasce de um **movimento afetivo com o Brasil** – quando o pós-pandemia mostrou o país para os próprios brasileiros. Foi assim que identificamos a necessidade de nos aproximarmos dos nossos viajantes, inserindo nossa marca neste país tão alegre e rico em diversidade cultural.

No cenário internacional, Xodó by BLTA é a resposta brasileira à crescente demanda por viagens com significado, exclusividade e impacto positivo, com um jeito que só o Brasil sabe fazer.

Site Xodós do Brasil

CONEXÕES COM O TRADE, PROMOÇÃO E APOIO À COMERCIALIZAÇÃO

Eventos e Feiras Comerciais Nacionais e Internacionais

A BLTA promove o Brasil de forma autêntica e sustentável no mercado de luxo, destacando atributos como gastronomia, música, arte, design e criatividade. Seus eventos proprietários são realizados em locais de alta qualidade e singularidade e transmitem a essência da hospitalidade brasileira.

Participamos institucionalmente nas Feiras da EMBRATUR e em conjunto com os associados nas feiras do mercado de luxo global. A cada ano definimos qual a estratégia comercial mais adequada para o momento diante das demandas e necessidades dos associados.

- **Roadshows Nacionais**
- **Roadshows Internacionais**
- **Feiras no mercado de luxo**



COMUNICAÇÃO COM O TRADE & VIAJANTES

- A BLTA promove suas ações, produtos e experiências dos associados nas redes sociais como **Instagram, Facebook e LinkedIn** agregando 26.000 seguidores de forma orgânica.
- Além das redes, desenvolvemos e disparamos Newsletters mensais. A BLTA tem um mailing com cerca de 11.000 contatos (B2B), sendo em sua maioria contatos de agentes e operadores do mercado global de luxo. Atualmente a taxa de abertura é de 41% e a taxa média de cliques é de 2%.
- Por meio de nossa **assessoria de imprensa**, mantemos um relacionamento contínuo com os principais veículos de comunicação especializados em turismo e com influenciadores do segmento de viagens de luxo.
- **Livro Tons do Brasil:** lançado em 2023 em comemoração aos 15 anos da BLTA, apresentando os Xodós do Brasil, a proposta para 2025/2026 é ampliar a divulgação deste conteúdo de forma digital.

Seguidores



Alcance



Engajamento





APOIO A PRESS E FAM TRIPS

A partir de um acordo de cooperação com a EMBRATUR os associados da BLTA podem participar como anfitriões de agências, operadoras e imprensa especializada em turismo.

PESQUISA DE MERCADO

1) Anualmente fazemos em parceria com o SENAC o [Anuário BLTA](#) que traz para o público (governos, associações, grupos hoteleiros, investidores, imprensa, etc) importantes dados gerais do mercado como: origem dos consumidores, motivação, tipos de serviços mais requisitados, tempo de permanência, origem da reserva, faturamento estimado, diária e ticket médio, taxa de ocupação e Revpar e dados sobre empregabilidade.

2) PESQUISAS B2B - BRASIL COMO DESTINO DE LUXO

Outra importante coleta de dados que é feita pela BLTA desde 2022 é a pesquisa, **Brasil como Destino de luxo**, junto aos agentes e operadores que participam dos Roadshows Nacionais e internacionais e demais eventos organizados pela BLTA.

No **MERCADO INTERNACIONAL**: o conhecimento do Brasil como destino turístico, se ele já está sendo ofertado, para quem, quais os destinos mais demandados ou desejados, qual a imagem e os gargalos que o Brasil com destino de luxo global.

No **MERCADO NACIONAL**: qual a imagem do Brasil como destino de luxo, quais nossos mais importantes atributos, qual o percentual de venda e quais destinos são mais demandados e desejados pelo consumidor brasileiro.

SUSTENTABILIDADE

As **boas práticas de sustentabilidade** são um dos critérios para a **admissão na BLTA**, que valoriza o comprometimento dos hotéis e operadoras associados com a responsabilidade socioambiental.

A BLTA incentiva que seus membros não apenas implementem essas práticas, mas também **demonstrem sua preocupação com a sustentabilidade** por meio de **ações concretas** e busquem algum tipo de **certificação em ESG** (Environmental, Social, and Governance), reforçando seu compromisso com um turismo mais responsável e sustentável.

A partir de **2029**, a BLTA exigirá que todos os associados possuam alguma **certificação ESG**. Além disso, tanto a avaliação preliminar da BLTA quanto a análise de qualidade de serviços realizada pela **OnYou** incluirão critérios básicos sobre práticas de sustentabilidade, assegurando que os membros estejam alinhados com os mais altos padrões do setor.

- 1. A certificação precisa abranger os três pilares do ESG.**
- 2. A certificação não pode ser autodeclarada.**
- 3. A certificadora deve possuir reconhecimento global.**
- 4. A certificação deve prever recertificação periódica com base em evidências**
- 5. Certificadoras com base no GSTC são automaticamente válidas.**



POR QUE FAZER PARTE DA BLTA?

A cooperação entre as empresas é uma forma de torná-las mais competitivas em um mercado muito disputado. No turismo, no âmbito global e nacional, por meio de parcerias e união é possível fortalecer o poder de vendas, compartilhar recursos, combinar competências e dividir o ônus na promoção de seu negócio com ações e eventos.

Hoje contamos com 61 hotéis e 8 DMC's.

Fazer parte da BLTA permitirá que sua empresa possa fazer parte de um grupo que pretende ser referência global em turismo de luxo sustentável.



37 destinos

SOUTH AMERICA
AMÉRICA DO SUL

- FLIGHTS TO**
- Belém (BEL)
 - Belo Horizonte
 - Brasília (BSB)
 - Curitiba (CWB)
 - Florianópolis (FLN)
 - Fortaleza (FOR)
 - Foz do Iguaçu (IGU)
 - Manaus (MAO)
 - Natal (NAT)

[Link para o mapa BLTA.](#)

Main Airports
Principais Aeroportos

- AFL** Piloto Oswaldo Marques Dias
- BEL** Aeroporto Internacional de Val de Cans
- BSB** Presidente Juscelino Kubitschek
- BPS** Porto Seguro International
- CFB** Cabo Frio International
- CGH** Deputado Freitas Nobre
- CGR** Campo Grande International
- CNF** Aeroporto de Confins
- CWB** Aeroporto Internacional Afonso Pena
- FEN** Gov. Carlos Wilson
- FLN** Hercílio Luz International
- FOR** Pinto Martins International
- GIG** Galeão/Antonio Carlos Jobim International
- GRU** São Paulo International/Guarulhos
- IGU** Cataratas International
- IOS** Jorge Amado
- JJD** Jericoacoara - Comandante Ariston Pessoa
- MAO** Aeroporto Internacional de Manaus
- MCZ** Zumbi dos Palmares International
- NAT** Governador Aluizio Alves
- NVT** Min. Victor Konder International

REGIÃO NORTE (2 hotéis):

Anavilhanas Jungle Lodge,
Hotel Villa Amazônia.

REGIÃO CENTRO-OESTE

(4 hotéis): Cristalino Lodge,
Caiman Pantanal, B Hotel Brasília,
Pousada Trijunção.

REGIÃO SUL (5 hotéis):

Felissimo Exclusive Hotel,
Fuso Concept Hotel, LK Design Hotel,
Hotel Das Cataratas a Belmond Hotel,
Ponta dos Ganchos



REGIÃO NORDESTE (27 hotéis): Barracuda Boutique,
Barracuda Hotel & Villas, Campo Bahia Hotel Villas Spa,
Casa Brasileira Hotel Galeria, Carmel Charme Resort,
Carmel Taíba Exclusive Resort, Casa dos Arandis, Casa Siará,
Casana Hotel, Hamares Boutique Hotel, Hotel Fasano Salvador,
Hotel Fasano Trancoso, Jaguaríndia Village,
Kenoa Exclusive Beach Spa & Resort, Kûara Hotel,
Madeiro Beach Hotel, NANNAI Noronha Solar dos Ventos,
NANNAI Muro Alto, Pedras do Patacho Hotel, Pousada Maravilha,
Pousada Estrela D'Água, Pousada Maria Flor, Pousada Tutabel,
Rancho do Peixe, Toca da Coruja, Txai Resorts,
UXUA Casa Hotel & Spa.

REGIÃO SUDESTE (23 hotéis): Botanique Hotel Experience, Casa Turquesa,
Copacabana Palace a Belmond Hotel, Emiliano Rio de Janeiro, Fairmont Rio de
Janeiro Copacabana, Fazenda Santa Vitória, Hotel Emiliano, Hotel Fasano,
Hotel Fasano Angra dos Reis, Hotel Fasano Belo Horizonte, Hotel Fasano Boa Vista,
Hotel Fasano Rio de Janeiro, Hotel Unique, Ibiti Projeto, Insólito Boutique Hotel,
Janeiro Hotel, Pousada Literária de Paraty, Ronco do Bugio, Rosewood São Paulo,
Santa Teresa MGallery, Unique Garden Hotel & Spa, Vila Santa Teresa,
Vila da Santa Hotel Boutique & Spa, .

ASSOCIADOS BLTA - HOTÉIS

Xodós do Brasil

ASSOCIADOS BLTA - DMCs
Xodós do Brasil

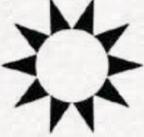
Abercrombie & Kent
BRAZIL

Rio Life
Personalized Tours

 **COMPASS**
Signature


Matueté


umacanoa


auroraeco

Passion
collection

 **VeryLatin**

BENEFÍCIOS FORNECIDOS

- Fazer parte do **grupo de empresas de renomada importância no segmento de turismo de luxo no Brasil**, alavancando o Brasil como destino de turismo de luxo contemporâneo dentro do cenário internacional e nacional.
- Ampliar sua **visibilidade perante agentes de viagem**, que ao recomendar produtos, normalmente buscam algum tipo de selo ou certificação que valide a sua qualidade.
- Usufruir de **debates e fórum de discussões sobre turismo de luxo** no Brasil e no mundo
- Exposição em **materiais de promoção e MKT**, ampliando a **visibilidade de sua marca**
- Participação em **eventos comerciais e feiras no mercado nacional e internacional de luxo** com outros associados, promovendo o Brasil como destino de alta qualidade.
- Ter maiores **oportunidades de networking** junto aos associados e a rede de parceiros da BLTA
- Aprofundar conhecimento e debater **ações de sustentabilidade**
- Promover seu negócio e ações em conjunto com outros associados por meio de nossa **Newsletter mensal**.
- **Divulgar seu produto em nosso mailing com mais de 11k de contatos** junto a agências, operadoras e imprensa no Brasil e no mundo.
- Participar e **receber informações estratégicas relacionadas a pautas governamentais** no que tange o desenvolvimento do turismo no Brasil.
- Ser uma **empresa auditada e certificada, garantindo o padrão de qualidade e excelência para estar na associação**.
- Representação Internacional na Europa através da BLTA (a partir de abril de 2025)

REQUISITOS MÍNIMOS

PARA SE ASSOCIAR À BLTA

- Ser pessoa jurídica de direito privado, nacional ou estrangeira, formalmente estabelecida no Brasil e estar em dia com suas obrigações legais e financeiras
- Estar em funcionamento há pelo menos 1 (um) ano sob o mesmo proprietário da empresa e/ou o mesmo Gerente Geral responsável
- Excelência em serviço e qualidade, mantida nos mais altos níveis com um histórico comprovado de alto padrão, atenção aos detalhes e reconhecimento dos hóspedes,
- A empresa deve estar de acordo com os valores e filosofia da BLTA,
- Participar de no mínimo um evento internacional no segmento de turismo de alto padrão (se ainda não participa, deve programar no seu calendário anual a participação de uma feira internacional),
- Ter relações comerciais comprovadas com o mercado nacional e/ou internacional,
- Possuir website e material promocional no mínimo, em português e inglês,
- Possuir boas práticas de sustentabilidade e promover a cultura brasileira na oferta de serviços – gastronomia, decoração, atividades, passeios.

CATEGORIA DE ASSOCIADO

HOTÉIS, POUSADAS, LODGES E RESORTS DE ALMA BRASILEIRA

DIVERSIDADE CULTURAL

De acordo com o Estatuto da Associação, na categoria **ASSOCIADO EFETIVO** aceitamos empresas e/ou profissionais que criam e/ou oferecem os produtos e serviços do mais alto padrão de qualidade no Brasil para empresas dedicadas à **hotelaria, turismo ou fornecedores de produtos de luxo no Brasil.**



REQUISITOS ESPECÍFICOS

MEIOS DE HOSPEDAGEM

- Passar por visita marcada de verificação da BLTA
- Passar pelo processo de avaliação de qualidade através da metodologia do Cliente Oculto por empresa terceirizada
- Oferecer serviços compatíveis com o padrão de hotéis do mercado de luxo mundial
- Se localizar em destinos de importância natural, cultural, cênica e de entretenimento (urbanos);
- Ter ambiente, arquitetura e design diferenciados com referências à autenticidade brasileira,
- Contar com restaurante com gastronomia de alto padrão ou serviço de alimentos e bebidas no local,
- Oferecer experiências personalizadas e autênticas ao hóspede (passeios e/ou serviços),
- Possuir valor de diária mínima média de R\$ 2.000 (valor de referência de 2024)
- Ser indicado por pelo menos 2 (dois) buyers nacionais e/ou internacionais, comprovando que o empreendimento já trabalha com a cadeia distributiva,
- Ter referências de consultores de viagens que experimentaram pessoalmente a propriedade,
- Desenvolver iniciativas e ações de boas práticas com foco na sustentabilidade do turismo,
- Já ter participado de feiras e roadshows do mercado de turismo e de luxo,
- Possuir em sua equipe colaboradores com fluência em outros idiomas.

REQUISITOS ESPECÍFICOS

DMCs - DESTINATION MANAGEMENT COMPANY

- Operadoras de viagem, fornecendo serviços, recursos e conhecimentos especializados sobre o Brasil, com foco em eventos, comemorações, atividades, passeios e roteiros personalizados.
- Oferecer experiências personalizadas,
- Trabalhar com o mercado internacional,
- Ser indicado por 3 (três) buyers internacionais, comprovando que o empreendimento já trabalha com mercado internacional,
- Ter referências de hotéis e/ou outros fornecedores dos serviços oferecidos, Possuir em sua equipe comercial colaborador com fluência em outro idioma,
- Comprovar participação em Feiras Internacionais no mercado de luxo como Pure, ILTM, Emotions, Remote, Signature, Le Miami, entre outras,
- Ter produção relevante em pelo menos 40% dos hotéis associados da BLTA.



CERTIFICAÇÃO ON YOU & BLTA

A empresa On You, especialista em avaliações de qualidade de serviço e parceira da BLTA realizará avaliações anuais através da metodologia de cliente oculto e irá trabalhar como certificadora de qualidade, auditando uma série de aspectos dos hotéis e DMC's afiliados/candidatos da BLTA. Através de um checklist elaborado especificamente para a BLTA, toda a jornada do cliente será analisada e a experiência do cliente avaliada em quesitos essenciais de qualidade e padrões de serviço estabelecidos, assim como questões de sustentabilidade e ESG que o hotel apresenta.

- A partir de 2025 é mandatório que o candidato interessado passe por essa avaliação.
- Uma vez associado a BLTA, anualmente o associado deverá passar por essa avaliação;
- Os custos destas avaliações, mais despesas dos avaliadores, serão de responsabilidade do associado;
- O custo dependerá do tamanho do empreendimento medido pela quantidade de UH's e varia de R\$ 3.350 a R\$ 4.000 + despesas



www.onyou.com.br

A Avaliação trará uma nota de corte, que poderá ser melhorada no prazo de um ano, em uma nova avaliação.

PASSO A PASSO DO PROCESSO DE AFILIAÇÃO À BLTA

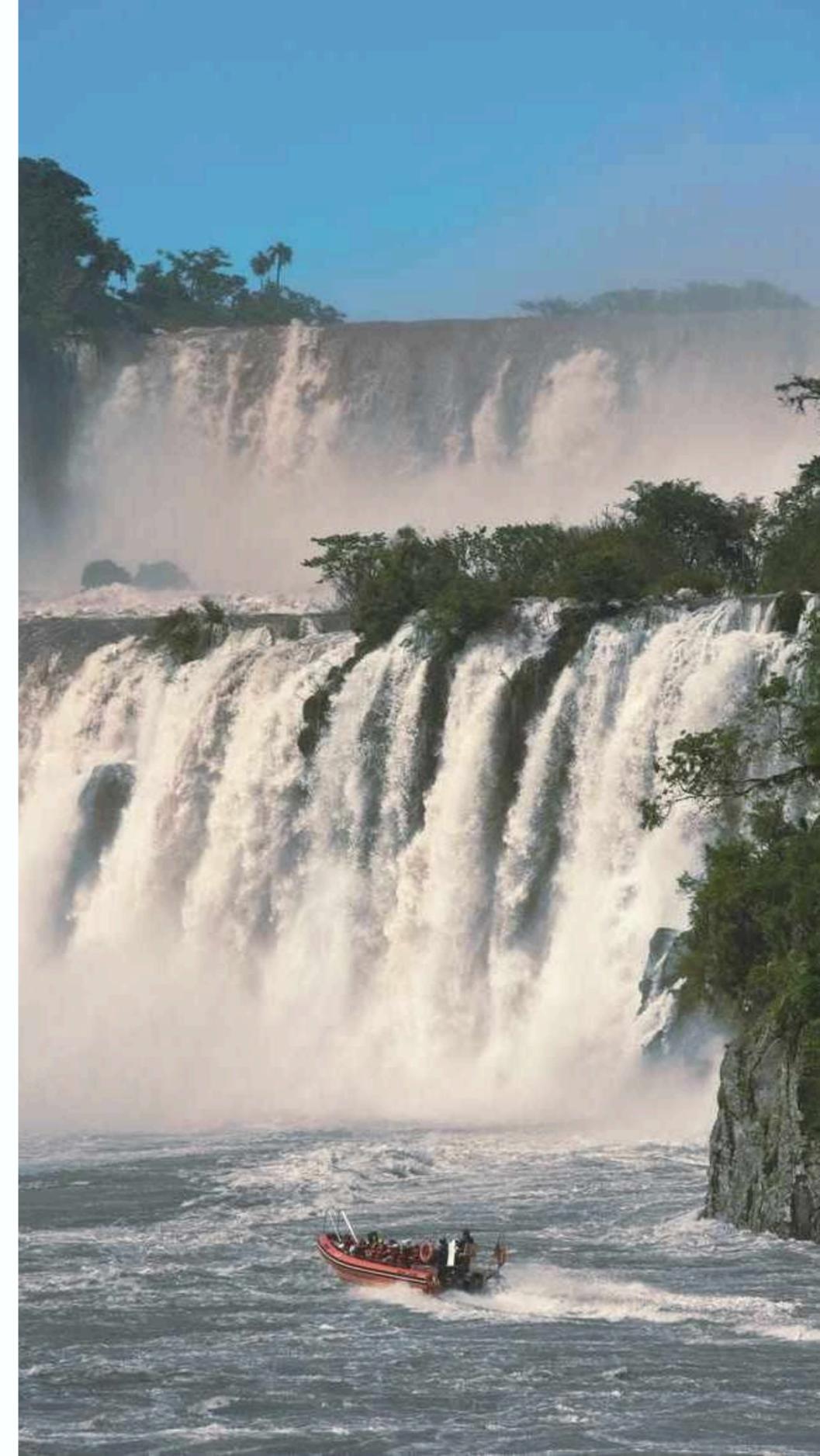
1) Preenchimento do Formulário com informações e o envio de documentação comprobatória:

- **Meios de Hospedagem**
- **DMCs**

2) A equipe BLTA fará a avaliação dos documentos e entrará em contato com os candidatos via e-mail;

3) Ao ter a documentação aprovada, a empresa candidata, deve:

- **Meios de Hospedagem:** Programar visita da BLTA (**custos da visita devem ser pagos pelo candidato**). Após a inspeção BLTA, a empresa terceirizada avaliadora da BLTA obrigatoriamente visitará o empreendimento em até 60 dias, fazendo uma avaliação de Cliente Oculto (**todos os custos dessa visita deverão ser reembolsados pelo candidato**).
- **DMCs:** a BLTA validará junto aos associados hoteleiros as informações dos DMCs. Em até 60 dias também passará por avaliação de Cliente Oculto da empresa avaliadora. (**custos dessa avaliação também serão responsabilidade do candidato**).



4) Após serem aprovados, os candidatos assinam o Termo de Adesão (assinado pelos sócios);

5) Pagamento do valor da Jóia em até 3 parcelas e mensalidade para receber o Termo de Afiliação.

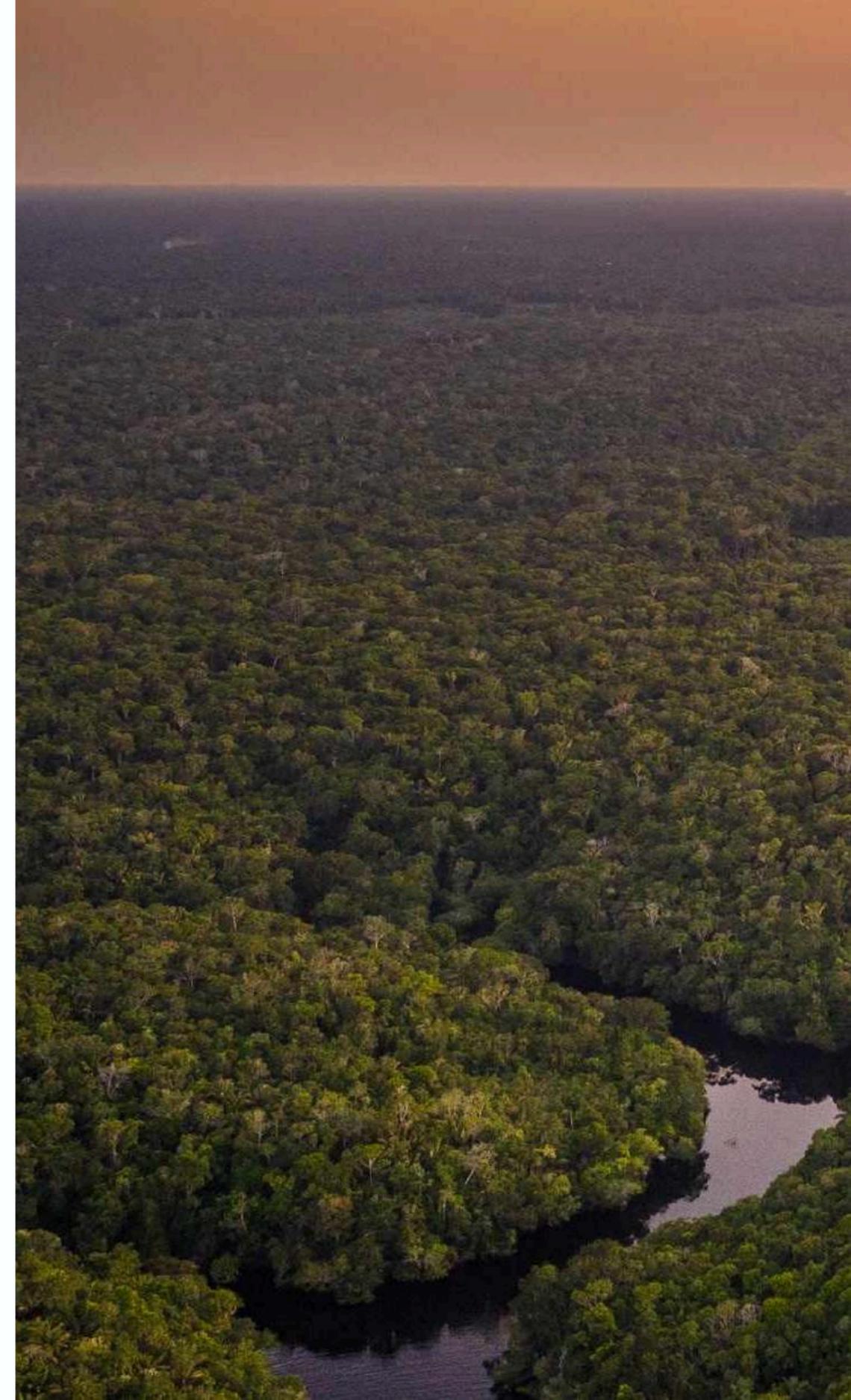
- A partir de **2025 é mandatório que o candidato interessado passe por essa avaliação de qualidade.**
- Uma vez associado a BLTA, **anualmente o associado deverá passar por essa avaliação;**
- Os **custos destas avaliações, mais despesas dos avaliadores, serão de responsabilidade do associado;**
- O custo dependerá do tamanho do empreendimento medido pela quantidade de UH's

Até 24 UH e DMC R\$3.350 + despesas

De 25 até 59 UH R\$3.700 + despesas

Acima de 60 UH R\$4.000 + despesas

onYOU CLIENTE OCULTO



DOCUMENTOS A SEREM ENCAMINHADOS PARA ANÁLISE

- Cópia autenticada do contrato social ou estatuto e suas alterações,
- Cópia do Registro no Ministério do Turismo - CADASTUR,
- Cópia dos documentos de identificação (RG e CPF) dos sócios,
- Certidão de Quitação de Tributos e Contribuições Federais (Certidão da Dívida Ativa da União),
- Certidão Negativa de Débito junto ao INSS, Certidão
- Negativa de Débito Municipal,
- Tarifário
- Cardápio do Restaurante
- Duas cartas se referência de agências e operadoras no mercado nacional e/ou internacional
- Material promocional do Hotel
- Release ou matérias de revistas / jornais



CONTRIBUIÇÃO E DEVERES DO ASSOCIADO

- **Jóia de entrada**

Até 24 UH e DMCs R\$20.000

De 25 até 59 UH R\$25.000

Acima de 60 UH R\$30.000

- **Certificação On You (anual)**

Até 24 UH e DMCs R\$3.350 + despesas

De 25 até 59 UH R\$3.700 + despesas

Acima de 60 UH R\$4.000 + despesas

- **Mensalidade**

Valor de R\$ 2.031,22 (dois mil e trinta e um reais e vinte e dois centavos). com reajuste anual.

- **Banco de “room nights”:**

Ação estratégica como permuta para eventos e ações organizadas pela BLTA:

Até 25 Uhs – 2 room nights (anual);

até 59 Uhs – 4 room nights (anual);

acima de 60 Uhs – 5 room nights (anual).

- **A participação do associado é obrigatória:**

- Anualmente em pelo menos uma Ação/Evento internacional e/ou nacional da BLTA,

- Em material de divulgação que a BLTA seleciona como sendo o principal para suas ações promocionais,

- Pesquisa Anual BLTA/Senac.

- Participação em Webinares on-line

- Em uma assembleia anual.



**PARA CANDIDATOS QUE JÁ
POSSUEM UMA PROPRIEDADE
COMO MEMBRO BLTA**

O processo é o mesmo. A mensalidade da segunda propriedade é de 50% e, sendo aceito, deve-se pagar 1/3 do valor da joia para cobrir custos referente atualização no site, mapa, prismas, etc.



CAMILLA BARRETTO

CEO

camilla@blta.com.br

PAULA FEITAL

Coordenadora de Comunicação & Operações

paula@blta.com.br

GEÓRGIA AYROSA

Produtora de Eventos & Assistente de Comunicação

georgia@blta.com.br

CONSELHO DIRETOR

Presidente do Conselho - Roberto Klabin, Caiman, Pantanal

Vice Presidente Comunicação - Bruno Teixeira, Very Latin

Vice Presidente Comercial - Bruna Dib, TXAI Resorts & SPA

Vice Presidente Financeiro - Alex Da Riva, Cristalino Lodge

Vice Presidente Relações Institucionais - Guilherme Padilha, Auroraeco

Vice Presidente Sustentabilidade- Pedro Treacher, OCanto

Conselheiro Fiscal - Luciano Caribé, Pedras do Patacho & Casa Brasileira

