

Informes de Revenue

- [RevPAR / GoPAR](#)
- [ADR](#)
- [Comparar Facturación / Ocupación](#)
- [TrevPAR / LeadTime](#)
- [Reservas y Cancelaciones](#)
- [PickUp](#)
- [Forecast](#)
- [PACE](#)
- [ALOS](#)
- [Comparativa Facturación](#)

RevPAR / GoPAR

RevPAR y GoPAR son dos métricas clave para medir el rendimiento financiero de tu alojamiento: cuánto ingresas y cuánto beneficio obtienes por cada habitación disponible, esté ocupada o no.

📄 **¿Dónde ir?: RMS > RevPAR / GoPAR**

Este documento se organiza en **1. Qué es cada métrica**, **2. RevPAR: cómo se calcula** y **3. GoPAR: cómo se calcula**.

1. Qué es cada métrica

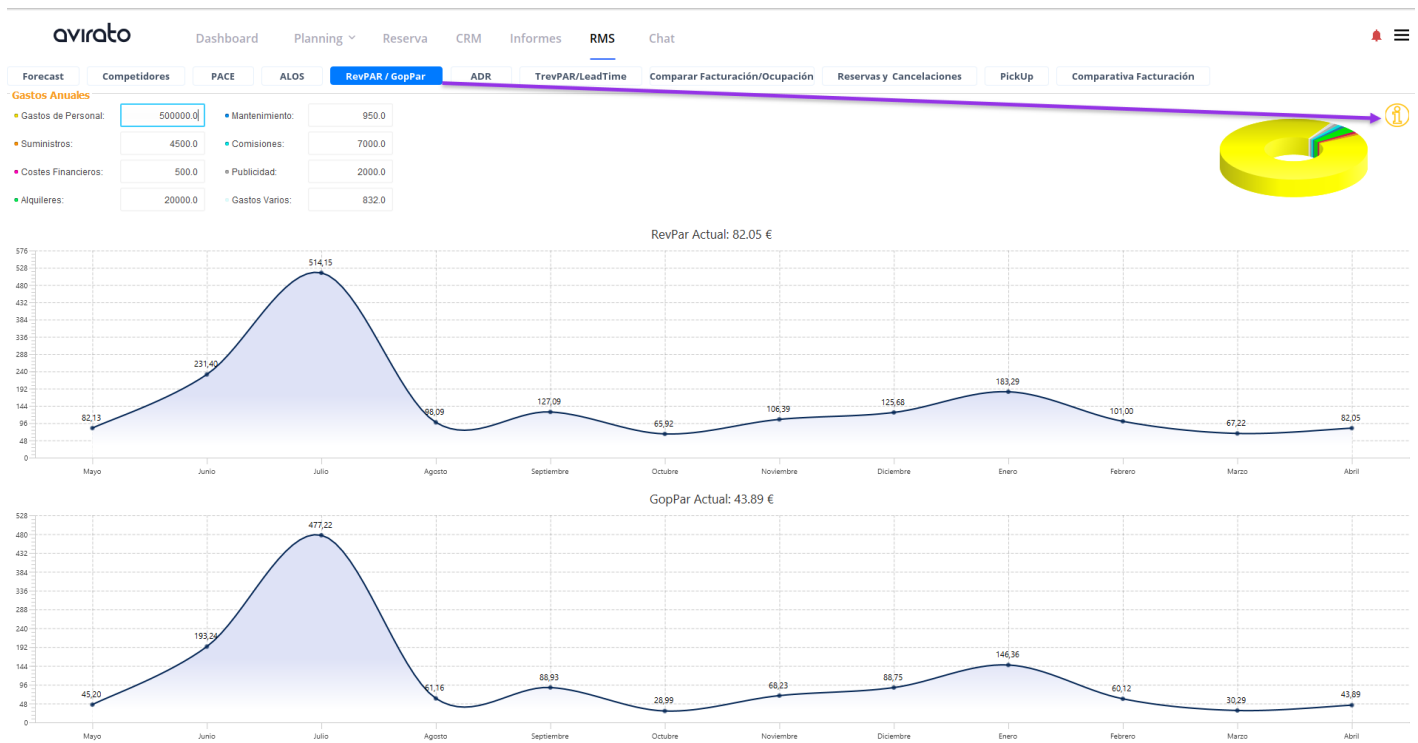
RevPAR (Revenue per Available Room / Ingreso medio por habitación disponible)

Mide tus ingresos por cada habitación disponible, la hayas vendido o no.

GoPAR (Gross Operating Profit per Available Room / Beneficio bruto de explotación por habitación disponible)

Mide el beneficio operativo que genera cada habitación disponible, no solo lo que ingresas.

Dato a tener en cuenta: *para que el GoPAR muestre un dato real, tienes que añadir a mano tus gastos anuales (personal, suministros, comisiones...). Estos gastos solo afectan al cálculo del GoPAR, no al del RevPAR. El total se reparte entre los 12 meses del año, y el gráfico muestra siempre el mes actual junto con los once anteriores.*



2. RevPAR: cómo se calcula

Ambas fórmulas dan el mismo resultado y se calculan siempre sin IVA:

Fórmula 1

Ingresos totales de habitación ÷ Total de habitaciones disponibles.

Fórmula 2

ADR (precio medio) × Tasa de ocupación.

Para qué te sirve

El RevPAR te indica si estás maximizando bien tus ingresos: si sube, normalmente es porque estás vendiendo más habitaciones, a mejor precio, o ambas cosas; si baja, puede ser una señal de que algo no va bien en tu mercado o en tu estrategia de precios.

Diferencia con el ADR

El ADR solo tiene en cuenta el precio de las habitaciones que has vendido. El RevPAR, en cambio, tiene en cuenta todas tus habitaciones disponibles, vendidas o no, por lo que te da una imagen más real de tus ingresos.

Dónde consultar los datos para calcularlo a mano

Si quieres calcular el RevPAR tú mismo, puedes encontrar los datos que necesitas en **Informes > Reservas > Ocupación/Inventario > Ocupación Mes a Mes**, seleccionando Mes y Reservas Totales:

- **Ingresos totales de habitación:** son los ingresos por habitaciones más el resto de ingresos de tu negocio (restaurante, bar, spa, alquiler de salas, etc.) — verás este dato en

la columna de Ingresos totales de reservas.

- **Total de habitaciones disponibles:** multiplica tu número total de unidades (lo consultas en la pestaña **Rack**) por el número de días del mes. No cuentes las habitaciones que estén fuera de servicio por mantenimiento u otras causas.
- **Ocupación:** verás el número de habitaciones ocupadas en la columna de Reservas; divide ese porcentaje entre 100 para obtener la tasa de ocupación.

3. GoPAR: cómo se calcula

Fórmula

Beneficio operativo bruto (GOP) ÷ Total de habitaciones disponibles. Sin IVA.

Qué es el GOP

Es el total de tus ingresos menos el total de tus gastos operativos: ingresos de todas las fuentes (habitaciones, restauración, etc.) menos gastos como personal, suministros y mantenimiento.

Para qué te sirve

El GoPAR te da una imagen más completa que el RevPAR de cómo va realmente tu negocio, porque no se queda solo en el alojamiento: tiene en cuenta todas tus ventas y también tus costes, así que refleja mejor el resultado real de tu explotación.

Ver también

- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [ADR](#) — precio medio de venta por habitación.
- [TrevPAR / LeadTime](#) — ingresos totales por habitación disponible y antelación de reserva.

ADR

El ADR (Average Daily Rate) es tu tarifa media diaria por habitación vendida, sin IVA. Es una de las métricas clave para valorar cómo está rindiendo tu alojamiento.

📄 **¿Dónde ir?: RMS > ADR**

Este documento se organiza en **1. Qué es y cómo se calcula**, **2. Qué cargos se tienen en cuenta** y **3. Cómo se visualiza el informe**.

1. Qué es y cómo se calcula

El ADR se calcula dividiendo los ingresos por habitaciones entre el número de habitaciones reservadas (room nights). El resultado es el ingreso medio por cada habitación vendida.

Ejemplo: si en una noche has conseguido 3.850 € entre 35 habitaciones reservadas, tu ADR de esa noche es de 110 €.

Dato a tener en cuenta: *el ADR es una métrica clave, pero para tener una visión completa de tu rendimiento conviene mirarlo junto con la ocupación y el RevPAR.*

2. Qué cargos se tienen en cuenta

Solo se contabilizan los cargos de alojamiento de reservas activas — es decir, los cargos que se generan automáticamente al crear la reserva, con el nombre de la categoría y las fechas correspondientes. Aunque los edites, siguen contando como cargo de alojamiento.

No se tienen en cuenta:

- Pensiones, tasas, extras ni cargos que hayas creado tú mismo.
- Reservas canceladas, borradas o en "no show".
- Reservas en estado "Bloqueo".

Ojo: *si eliminas el cargo de alojamiento original de una reserva para crear uno distinto en su lugar, ese nuevo cargo ya no se contabiliza como cargo de alojamiento. Esto no solo afecta al ADR: también afecta a otros informes y a la Estadística INE.*

3. Cómo se visualiza el informe

Verás dos gráficos, con el mes que estás consultando marcado en amarillo:

ADR mensual

Precio medio de venta por habitación: se calcula sumando todos los cargos de alojamiento y dividiéndolo entre las estancias vendidas. El gráfico muestra los 14 meses anteriores al actual y los 4 meses siguientes (esta vista no se puede modificar). En la parte inferior derecha puedes consultar tanto el mes actual como el resto por separado.

Nota: el "ADR del periodo global" que ves en el gráfico es la media de todos los meses que aparecen representados.

% Ocupación del periodo

Ocupación mensual de habitaciones vendidas, en porcentaje sobre el total de unidades disponibles para vender.

Si quieres calcular el ADR tú mismo

- **Ingresos totales por habitaciones:** en **Informes > Facturación > Producción**, selecciona la fecha y "Producción diaria" agrupada por categoría; en el concepto "Alojamiento" verás el sumatorio de Ingresos totales.
- **Número de habitaciones vendidas:** en **Informes > Reservas > Ocupación/Inventario > Ocupación mes a mes**, selecciona las fechas y "Reservas totales"; el dato está en la columna "Room Night".

Ver también

- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [RevPAR / GoPAR](#) — indicadores clave de rendimiento financiero.
- [ALOS](#) — duración media de las estancias.

Comparar Facturación / Ocupación

Este informe te permite comparar la facturación y la ocupación de tu alojamiento entre el año actual y el año anterior, filtrando por reservas totales o por reservas facturadas.

📄 [¿Dónde ir?: RMS > Comparar Facturación/Ocupación](#)

Este documento se organiza en **1. Comparación de facturación diaria**, **2. Comparación del porcentaje de ocupación** y **3. Diferencia entre reservas totales y facturadas**.

1. Comparación de facturación diaria

En un gráfico de barras, compara la facturación día a día del año actual frente al año anterior.

Si filtras por Reservas totales

Verás, por cada fecha, la suma de los cargos de todas las reservas cuya fecha de entrada sea ese día.

Si filtras por Reservas facturadas

Verás, por cada fecha, el volumen en euros de todas las facturas emitidas ese día en concreto.

Nota: si quieres comprobar este dato, puedes entrar en una reserva concreta, ir a Facturación y cargos, y desplegar la flecha amarilla de los cargos para verificar las fechas.

2. Comparación del porcentaje de ocupación

En otro gráfico de barras, compara la ocupación diaria del mes que elijas, siempre enfrentando el año actual con el año anterior. Puedes cambiar el mes para consultar otros periodos.

Ejemplo: si tu alojamiento tiene 100 habitaciones y esta noche tienes 70 reservadas, tu ocupación es del 70%.

Dato a tener en cuenta: la tasa de ocupación es un buen indicador de cómo funciona tu alojamiento y puede influir mucho en tus ingresos. Aunque también puedes aumentar tus ingresos sin subir la ocupación, cuantos más huéspedes recibas, más oportunidades tienes de aumentar tus beneficios.

Nota: *también puedes consultar este dato en el informe de Reservas > Ocupación/Inventario > Ocupación diaria.*

3. Diferencia entre reservas totales y facturadas

Reservas totales

Suma de las reservas activas según su fecha de entrada (check-in). No incluye las canceladas.

Reservas facturadas

Suma de las reservas cobradas según la fecha del cobro, sin importar cuándo sea su check-in o check-out.

Dato a tener en cuenta: *todos los importes de este informe incluyen IVA.*

Ver también

- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [Comparativa Facturación](#) — comparativa de facturación entre periodos o segmentos.
- [Reservas y cancelaciones](#) — volumen de reservas y cancelaciones diarias.

TrevPAR / LeadTime

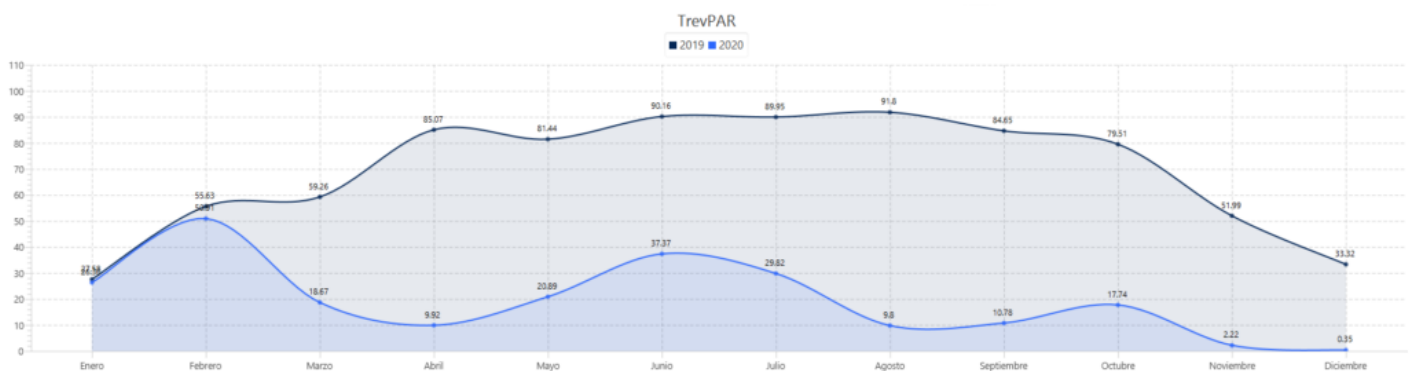
TrevPAR/LeadTime

Vaya a Configuración -> Habitaciones y salas

Desde este apartado podrá visualizar el ingreso medio por habitación y la antelación con la cual se efectúa la reserva enfrentando el año actual en curso frente al año anterior.

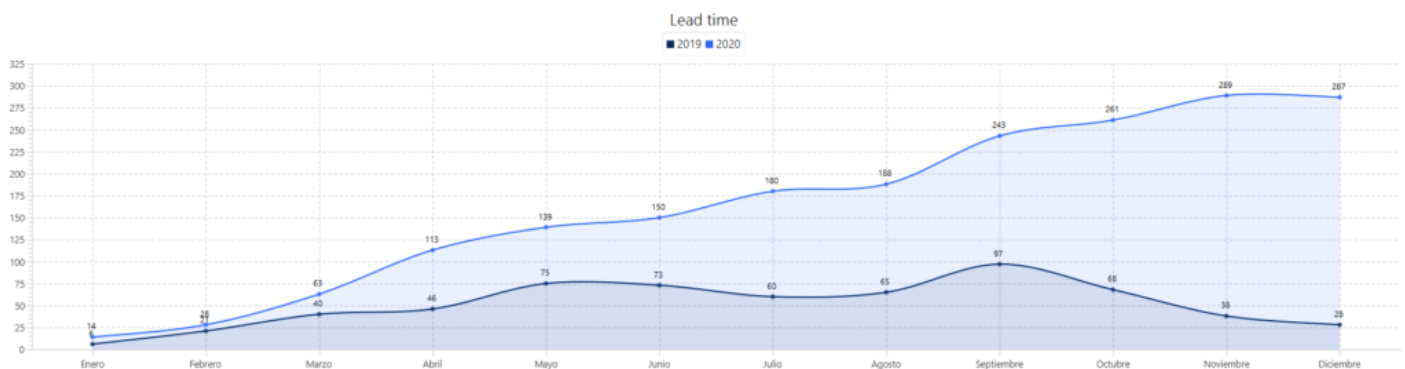
1. TrevPAR

El TrevPAR, acrónimo de las palabras inglesas Total Revenue per available room, o ingresos totales por habitaciones disponibles, es la media del rendimiento medio de la habitación. Donde se calcula dividiendo los ingresos netos totales del establecimiento por el total de habitaciones disponibles.



2. LeadTime

El Lead Time es la antelación con la cual se realiza la reserva, es decir, el período de tiempo que transcurre entre el momento en el que se realiza la reserva y el check in en el establecimiento.



*¿No ha encontrado lo que busca? Envíenos un correo electrónico con su sugerencia pinchando [aquí](#).

Reservas y Cancelaciones

Este informe te permite consultar y comparar tus reservas y cancelaciones diarias entre distintos periodos, filtrando por mes y año.

📄 ¿Dónde ir?: RMS > Reservas y cancelaciones

Este documento se organiza en **1. Reservas** y **2. Cancelaciones**.

1. Reservas

En un gráfico de barras puedes ver cuántas reservas has conseguido cada día del año actual, comparadas con el mismo día del año anterior.

Este dato corresponde al día en que se hizo la reserva, no al día de entrada del huésped. Puedes consultarlo también en el Historial de cliente de cada reserva.

Consultar cuántas reservas consigues cada día te ayuda a tomar mejores decisiones sobre la gestión de tu capacidad y tus estrategias de marketing y ventas, y también te permite anticipar la demanda para ajustar tus operaciones.

2. Cancelaciones

En otro gráfico de barras puedes ver cuántas cancelaciones tiene tu alojamiento cada día, comparadas con el año anterior.

Este dato corresponde a la fecha en que se produjo la cancelación, no a la fecha de entrada de la reserva cancelada. Puedes consultarlo también en el Historial de cliente de cada reserva.

Detectar patrones en tus cancelaciones — por ejemplo, si son especialmente altas en ciertos días de la semana o en determinadas temporadas — te ayuda a ajustar tu política de cancelación y tu gestión de ingresos para reducir su impacto en tu ocupación y tus beneficios.

Ver también

- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [Comparar Facturación / Ocupación](#) — compara facturación y ocupación entre periodos.

- [PickUp](#) — evolución de tus reservas con el tiempo.

PickUp

El informe PickUp mide cómo evolucionan tus reservas día a día: cuántas habitaciones vas ganando o perdiendo entre dos fechas concretas, comparando siempre un periodo con otro. Te sirve para analizar tu ritmo de ventas, comprobar tu ocupación futura, o ver si una campaña de marketing ha funcionado.

📄 ¿Dónde ir?: RMS > PickUp

Este documento se organiza en **1. Cómo se calcula**, **2. Qué es el OTB**, **3. Parámetros de consulta**, **4. Ejemplos prácticos** y **5. Consultar la captación por intervalos de tiempo**.

Nota: el gráfico de "Pick Up" que ves dentro de Forecast, y la captación por intervalos que ves dentro de PACE, muestran vistas resumidas de esta misma idea, pensadas para esas herramientas en concreto. Este documento es la explicación completa del informe PickUp.

1. Cómo se calcula

Fórmula

$\text{PickUp} = \text{Reservas reales} - \text{Reservas previstas}$.

- **Reservas reales:** las reservas que finalmente se han quedado en tu alojamiento durante un periodo (un día, una semana, un mes).
- **Reservas previstas:** las reservas que se esperaba tener para ese mismo periodo.

Cómo interpretarlo

PickUp positivo

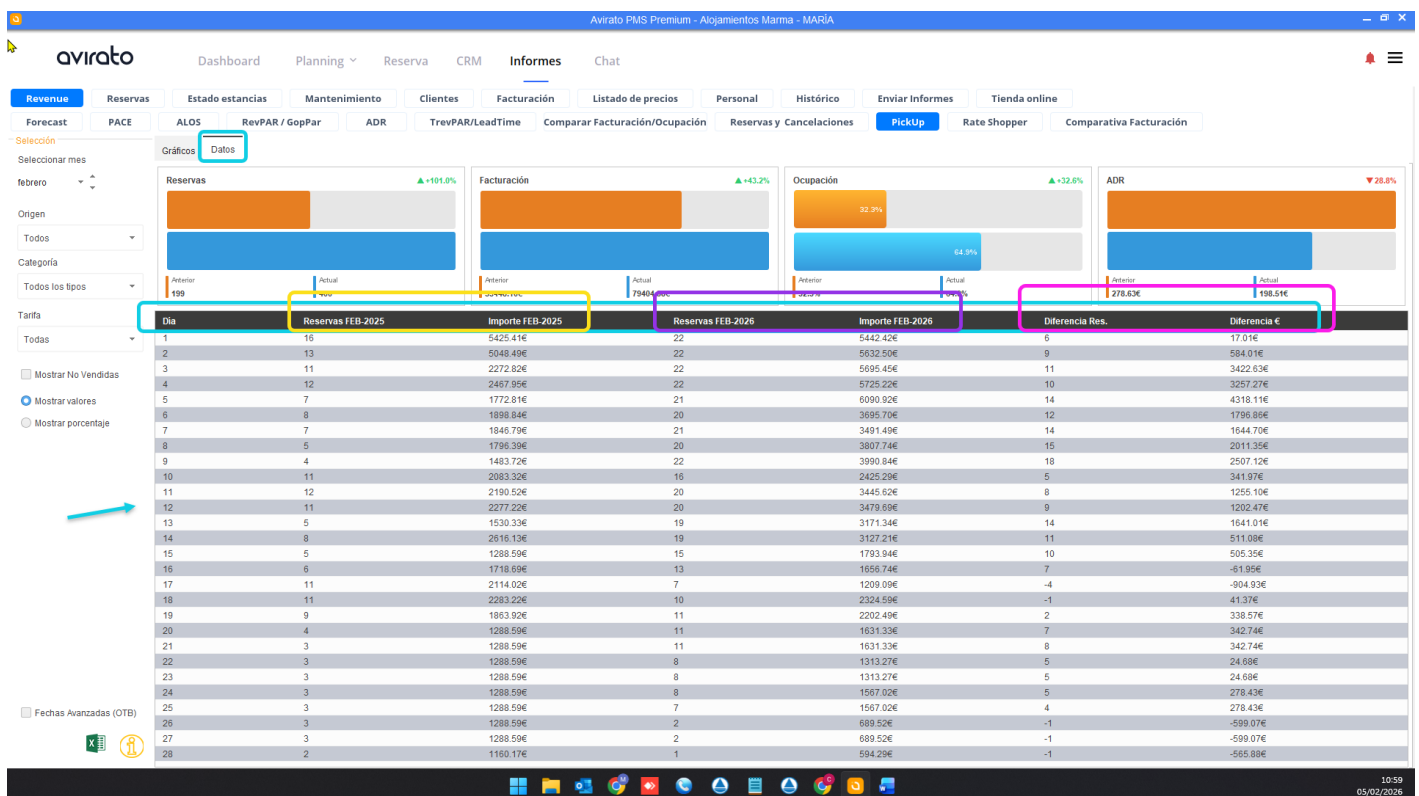
Has conseguido más reservas de las previstas — señal de que la demanda es más fuerte de lo esperado. Puede ser un buen momento para subir tus precios.

PickUp negativo

Has conseguido menos reservas de las previstas — la demanda ha sido más floja de lo esperado. Puede convenirte ajustar tus precios a la baja o lanzar alguna promoción para atraer más reservas.

Recomendación: hacer seguimiento del PickUp con regularidad te ayuda a ajustar tus estrategias de precios y ventas según cómo evolucione realmente la demanda, en lugar de basarte solo en lo previsto.

Nota: el informe solo tiene en cuenta las reservas activas en tu planning — las cancelaciones no se contabilizan en este cálculo.



2. Qué es el OTB

OTB (On The Books) significa "reservas confirmadas": son las reservas que ya están registradas en tu sistema para un periodo concreto, a una fecha de consulta determinada.

Activar la opción de **Fechas Avanzadas (OTB)** te permite consultar, dentro de un rango de fechas que elijas, cuántas reservas se consiguieron para el mes que estás viendo — por ejemplo, para comprobar si una campaña de marketing funcionó.

3. Parámetros de consulta

Selecciona mes

El mes que quieres visualizar, para comparar entre un año y otro.

Origen

Te permite filtrar por el canal de venta a través del cual se hizo la reserva.

Categoría

Puedes ver todas tus categorías juntas, o filtrar categoría por categoría.

Mostrar no vendidas

Muestra también el dato de las habitaciones que no se han vendido.

Mostrar valores

Muestra en número entero las habitaciones vendidas (y no vendidas, si has activado esa opción).

Mostrar porcentajes

Muestra en porcentaje las habitaciones vendidas (y no vendidas, si has activado esa opción).

Fechas avanzadas (OTB)

Te permite elegir un rango de fechas concreto y ver, dentro de ese rango, las reservas conseguidas para el mes que estás consultando.

Mes de referencia

El día hasta el que quieres retroceder para ver cuántas habitaciones tenías vendidas de ese mes, en el año que estás consultando.

Mes año comparación

El día equivalente del año anterior, para poder comparar ambos periodos.

4. Ejemplos prácticos

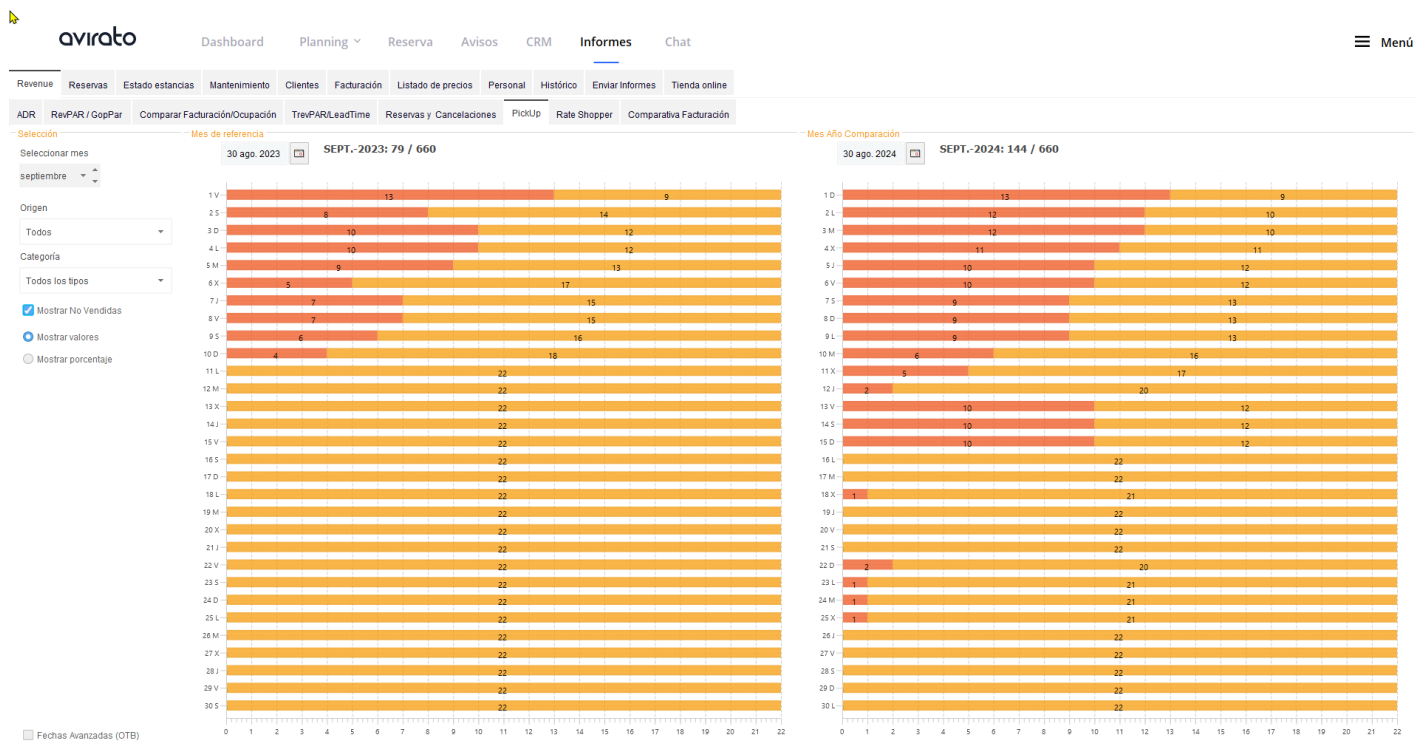
Ejemplo 1: saber cuánto tenía vendido de un mes a una fecha concreta

Quieres saber cuántas habitaciones tenías reservadas para septiembre a fecha 30 de agosto.

Paso 1: Selecciona el mes: septiembre.

Paso 2: En "Mes de referencia", indica que quieres ver las habitaciones vendidas a 30/08/2023 para septiembre de 2023.

Paso 3: En "Mes año comparación", indica que quieres compararlo con las habitaciones vendidas a 30/08/2024 para septiembre de 2024.



Nota: el resultado son las habitaciones vendidas acumuladas hasta esa fecha para todo el mes de septiembre — no son las reservas que se dieron de alta justo el 30 de agosto.

Ejemplo 2: saber cuánto se vendió en un rango de fechas concreto

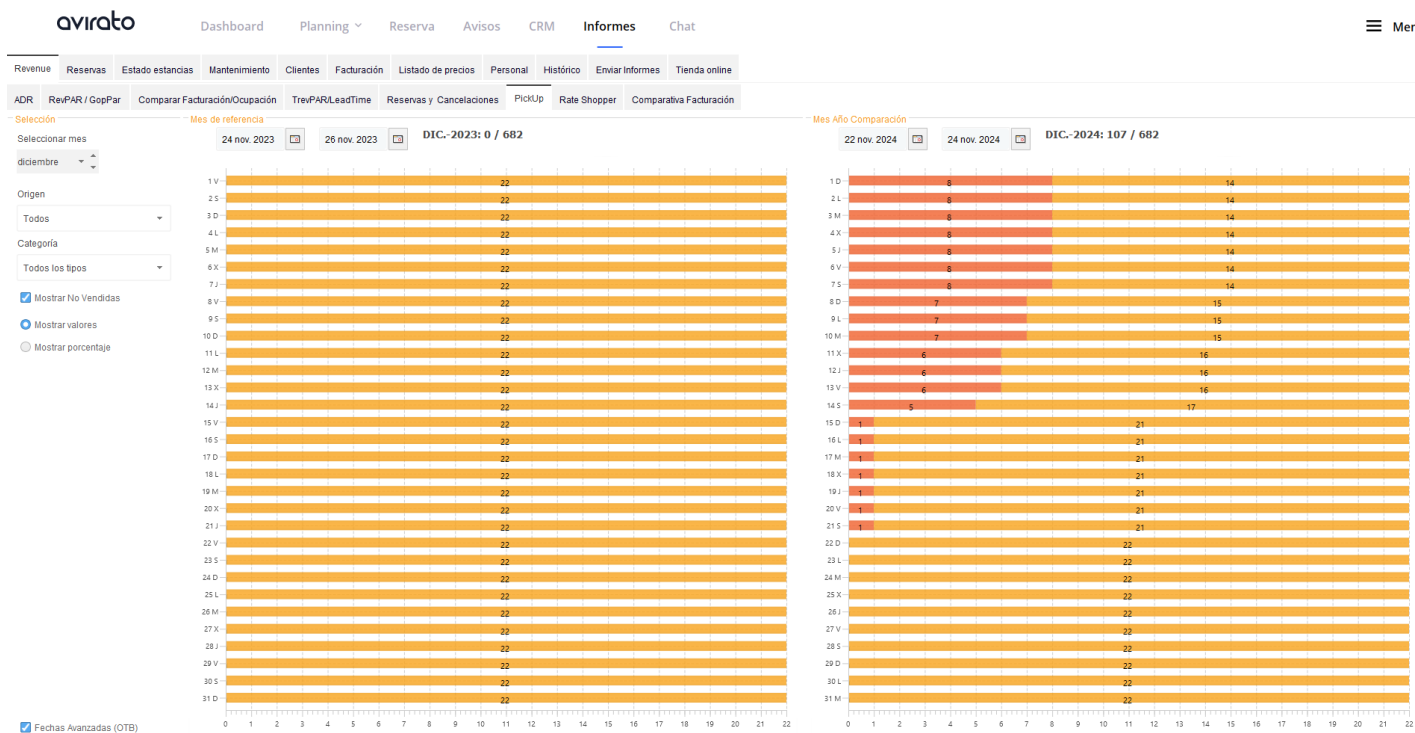
Quieres saber cuántas habitaciones se reservaron para diciembre durante el último fin de semana de noviembre.

Paso 1: Selecciona el mes: diciembre.

Paso 2: Activa la opción "Fechas avanzadas (OTB)".

Paso 3: En "Mes de referencia", indica el rango de fechas del año que consultas (por ejemplo, del 24 al 26 de noviembre de 2023).

Paso 4: En "Mes año comparación", indica el rango equivalente del año siguiente a comparar (por ejemplo, del 22 al 24 de noviembre de 2024).



Nota: en este caso, el resultado muestra solo las reservas que se hicieron dentro de ese rango de fechas concreto — no el acumulado de reservas activas en esas fechas. Por ejemplo, si para un día de diciembre hay 3 reservas en tu planning que pasan por esa fecha, pero solo una de ellas se dio de alta dentro del rango de fechas que has consultado, el informe solo te mostrará esa una.



5. Consultar la captación por intervalos de tiempo

Además de comparar mes a mes, puedes consultar cómo ha evolucionado tu captación de reservas en los últimos días, agrupada en distintos intervalos: hoy, ayer, hace 3 días, hace 7 días, hace 15 días y hace 30 días.

Para cada intervalo puedes ver tanto el total acumulado de noches de habitación vendidas como la variación respecto al intervalo anterior, tanto en noches vendidas como en ocupación, precio medio (ADR), ingresos y RevPAR.

Nota: *esta vista por intervalos es la misma que encontrarás también dentro de la herramienta Forecast, en su gráfico de Pick Up.*

Ver también

- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [Reservas y cancelaciones](#) — volumen de reservas y cancelaciones diarias.
- [Forecast](#) — previsión de ocupación e ingresos futuros.

Forecast

Forecast es una herramienta que te ayuda a predecir tu ocupación e ingresos futuros, combinando tus reservas actuales con los datos de años anteriores. Te permite anticiparte y tomar mejores decisiones sobre precios, personal y recursos antes de que la temporada llegue.

📄 **¿Dónde ir?: RMS > Forecast**

Este documento se organiza en varios bloques: **1. Qué es y cómo funciona**, **2. Cómo interpretar los datos**, **3. Niveles de confianza**, **4. Gráficos disponibles**, **5. Cómo se segmentan tus reservas** y **6. Comparar con el año anterior**.

1. Qué es y cómo funciona

Forecast no es una simple media ni una copia del año anterior: para cada fecha combina lo que ya tienes reservado con lo que ocurrió en esa misma fecha el año pasado, dando más peso a uno u otro según la información disponible.

Si tienes reservas y datos del año anterior

Combina ambos, dando más peso a tus reservas actuales cuanto más cerca esté la fecha.

Si solo tienes reservas actuales (sin histórico de esa fecha)

Proyecta a partir de lo que ya tienes reservado.

Si solo tienes datos del año anterior (y todavía no hay reservas)

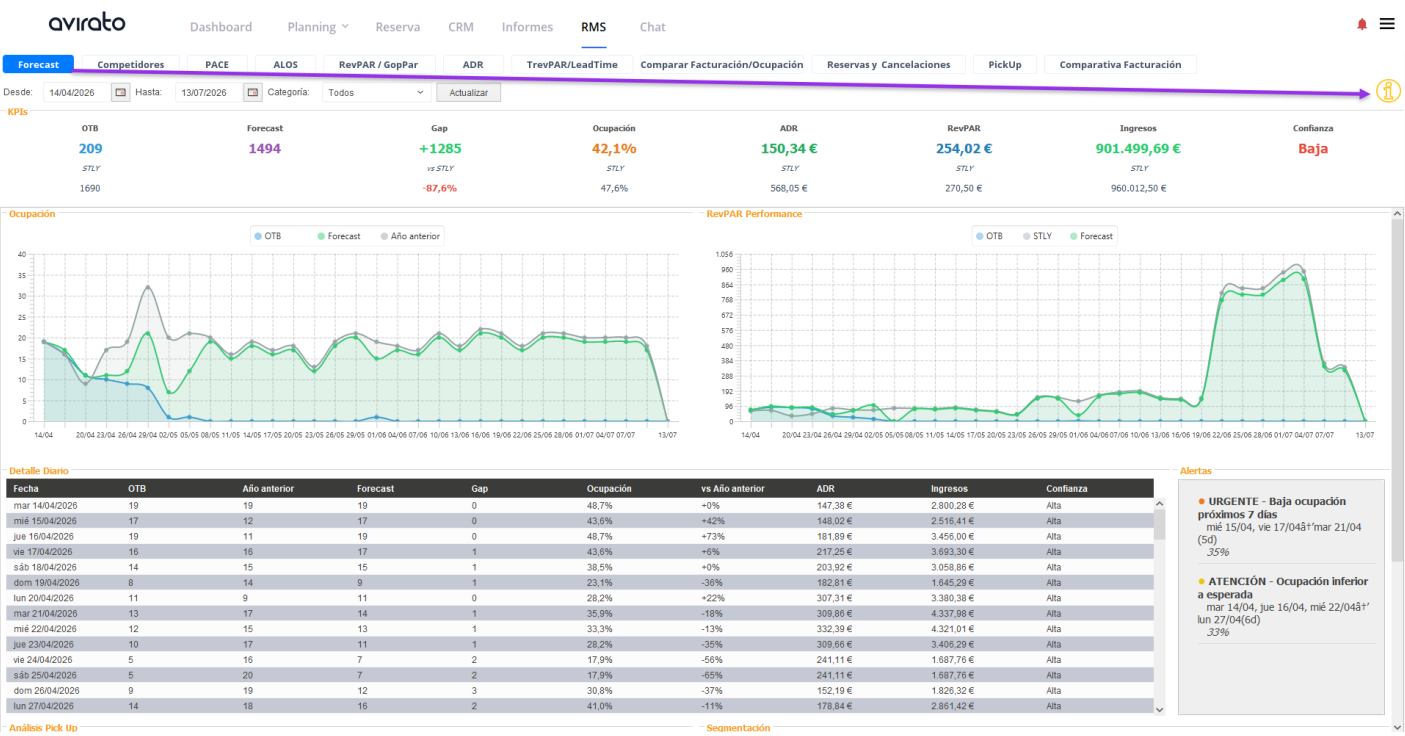
Usa ese histórico como base de la previsión.

Si no hay ni reservas ni histórico

Forecast mostrará 0. El sistema prefiere no mostrar ninguna previsión antes que inventar una sin datos que la respalden.

Dato a tener en cuenta: *el principio detrás de Forecast es simple: sin datos que demuestren demanda, no se proyecta demanda.*

Nota: *si ves un Forecast en 0 para un mes futuro, no suele ser un error. Normalmente significa que el sistema no encuentra datos de esa misma fecha del año anterior — por ejemplo, porque tu establecimiento se dio de alta hace poco, o porque esas fechas no estaban cargadas en Avirato el año pasado. En cuanto tengas una sola reserva para esa fecha, Forecast dejará de estar en 0.*



2. Cómo interpretar los datos

OTB

Habitaciones que ya tienes reservadas para esa fecha (On The Books).

Forecast

Ocupación final estimada, combinando tus reservas actuales con el histórico.

Gap

Reservas adicionales que se esperan conseguir todavía (Forecast menos OTB).

Ocupación %

Porcentaje de habitaciones ocupadas sobre el total disponible.

ADR

Precio medio de venta por habitación ocupada (Average Daily Rate).

RevPAR

Ingreso medio por habitación disponible (Revenue Per Available Room).

Ingresos

Ingresos totales que se proyectan para ese periodo.

Confianza

Nivel de fiabilidad de la previsión: Alta, Media, Baja o "-".

3. Niveles de confianza

Nivel	Qué significa
Alta	Tienes reservas y datos del año anterior para esa fecha, y ya se ha captado más del 70% de la demanda esperada.
Media	Tienes reservas y datos del año anterior con una captación de entre el 40% y el 70%; o solo reservas con más del 50% captado.
Baja	Solo hay datos del año anterior, o la captación todavía es baja.
"_"	No hay datos suficientes — ni reservas ni histórico — para proyectar.

Nota: para fechas muy lejanas, es normal que la confianza no sea Alta aunque tengas buenas reservas y buen histórico — todavía queda demanda por entrar. La confianza tiende a subir a medida que se acerca la fecha.

4. Gráficos disponibles

Ocupación

Evolución diaria de tus reservas actuales, la previsión y el año anterior.

RevPAR Performance

Comparativa de rendimiento entre tus reservas actuales, el año anterior y la previsión.

Pick Up

Muestra cómo van entrando tus reservas con el tiempo. Encontrarás el detalle completo de este análisis en el documento dedicado al informe PickUp.

Segmentación

Gráfico circular con la distribución de tus reservas por canal de venta.

5. Cómo se segmentan tus reservas

Directo

Reservas hechas directamente contigo, sin pasar por un canal externo.

Web

Reservas hechas a través de tu motor de reservas online.

OTA

Reservas llegadas a través de tu Channel Manager (Booking, Expedia y similares).

Grupos

Reservas grupales.

Mayorista

Reservas gestionadas a través de operadores mayoristas.

6. Comparar con el año anterior (STLY)

Forecast también te permite comparar tus datos actuales con el mismo periodo del año anterior (STLY, Same Time Last Year): noches reservadas y su variación en porcentaje, ocupación, ADR, RevPAR e ingresos del año pasado. Te sirve para saber si este año vas mejor o peor que el anterior en las mismas fechas.

7. Alertas automáticas

Forecast te avisa automáticamente cuando detecta algo relevante:

Crítica

Ocupación muy baja en los próximos 3 días.

Urgente

Ocupación baja en los próximos 7 días.

Atención

Ocupación por debajo de lo esperado en los próximos 14 días.

Oportunidad

Ocupación alta (superior al 85%) — puede ser buen momento para subir precios.

Ver también

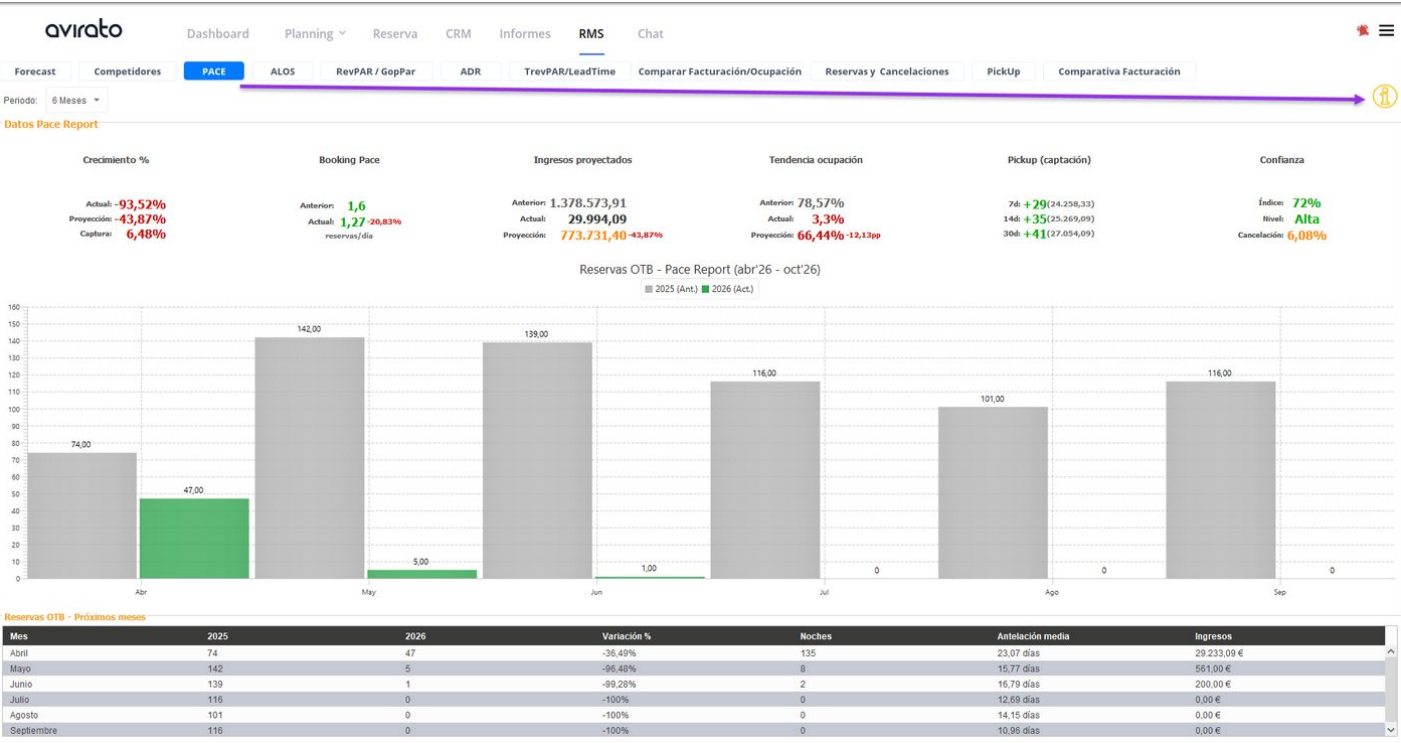
- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [Competidores](#) — analiza los precios de tu competencia y aplica el precio recomendado.
- [PickUp](#) — cómo evolucionan tus reservas día a día.

PACE

PACE es un panel de control que te permite analizar a qué ritmo están entrando tus reservas y proyectar tus ingresos futuros, comparando lo que llevas vendido con el mismo periodo de años anteriores.

📄 ¿Dónde ir?: RMS > PACE

Este documento se organiza en **1. Selector de periodo**, **2. Cómo se calcula la proyección**, **3. Crecimiento %**, **4. Booking Pace**, **5. Ingresos y ocupación proyectados**, **6. Pickup (captación)**, **7. Tabla de datos** e **8. Índice de confianza**.



1. Selector de periodo

Puedes analizar de 1 a 6 meses hacia el futuro. Elige el horizonte de análisis según lo que necesites consultar en cada momento.

2. Cómo se calcula la proyección

PACE compara tu ritmo de ventas actual (qué porcentaje de tu objetivo llevas vendido a día de hoy) con el ritmo que tenías en el mismo momento hace un año:

- Si tu ritmo actual es mejor que el histórico, la mejora se aplica de forma moderada a la proyección.
- Si tu ritmo actual es peor que el histórico, el empeoramiento se refleja con más peso en la proyección.
- El resultado se ajusta también según cómo haya variado tu precio medio (ADR).

3. Crecimiento %

Actual

Compara tus reservas confirmadas con el resultado final del periodo anterior.

Proyección

Compara tus ingresos proyectados con los del periodo anterior.

Captura

Porcentaje de tu objetivo histórico que ya llevas vendido — es el dato clave para decidir si necesitas ajustar precios o esperar.

Dato a tener en cuenta: esta métrica se muestra siempre entre un máximo de +50% y un mínimo de -50%.

4. Booking Pace

Mide la velocidad a la que están entrando tus reservas (reservas por día, de media, en los últimos 30 días):

Ritmo	Qué significa
1,0 o más	Ritmo saludable
Entre 0,5 y 1,0	Ritmo moderado
Menos de 0,5	Ritmo bajo — revisa tus precios

5. Ingresos y ocupación proyectados

Ingresos

Anterior

Lo que facturaste en el mismo periodo anterior, como referencia.

Actual

Tus ingresos ya confirmados con las reservas actuales.

Proyección

Estimación de ingresos, calculada a partir de tu ritmo de ventas y tu precio medio.

Ocupación

Anterior

Ocupación final que tuviste en el periodo anterior.

Actual

Ocupación que ya tienes confirmada ahora mismo.

Proyección

Ocupación esperada para el periodo, sin superar nunca el 100%.

6. Pickup (captación)

Muestra cuántas reservas nuevas has captado para el periodo consultado, en distintos plazos:

7 días

Reservas de la última semana — te da la tendencia más inmediata.

14 días

Reservas de las dos últimas semanas.

30 días

Reservas del último mes — te da la tendencia mensual.

Cada plazo se muestra en un color según lo alto que sea el ritmo de captación: verde (alto), naranja (medio) o gris (bajo).

7. Tabla de datos

Año anterior

Reservas finales de ese periodo, ya cerrado.

Año actual

Reservas que tienes confirmadas (OTB) para el periodo actual.

Variación

Comparación directa entre ambos años.

Noches

Total de noches de habitación vendidas.

Antelación

Días de media entre el momento de la reserva y la fecha de entrada.

Nota: es normal ver variaciones negativas en los meses todavía lejanos — no significa que vayas peor, sino que ese periodo aún tiene tiempo por delante para venderse.

8. Índice de confianza

Indica cómo de fiable es la proyección que estás viendo, sumando puntos según estas condiciones:

- Tienes datos históricos de reservas de ese periodo: **+25**
- Ese histórico tiene un volumen de reservas suficiente: **+25**
- Tu ritmo de ventas se mantiene estable: **+20**
- Ya llevas vendido más de la mitad de tu objetivo: **+20**
- Tu tasa de cancelación es baja (menos del 10%): **+10**

Resultado	Qué significa
Más del 70%	Confianza alta — proyección fiable
Entre el 50% y el 70%	Confianza media — úsala con criterio
Menos del 50%	Confianza baja — solo orientativa

Nota: en pantallas pequeñas, la columna de Confianza no se muestra directamente en la tabla; pasa el cursor sobre el panel de métricas para verla en un aviso emergente.

Ver también

- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [Forecast](#) — previsión de ocupación e ingresos futuros.
- [ALOS](#) — duración media de las estancias.

ALOS

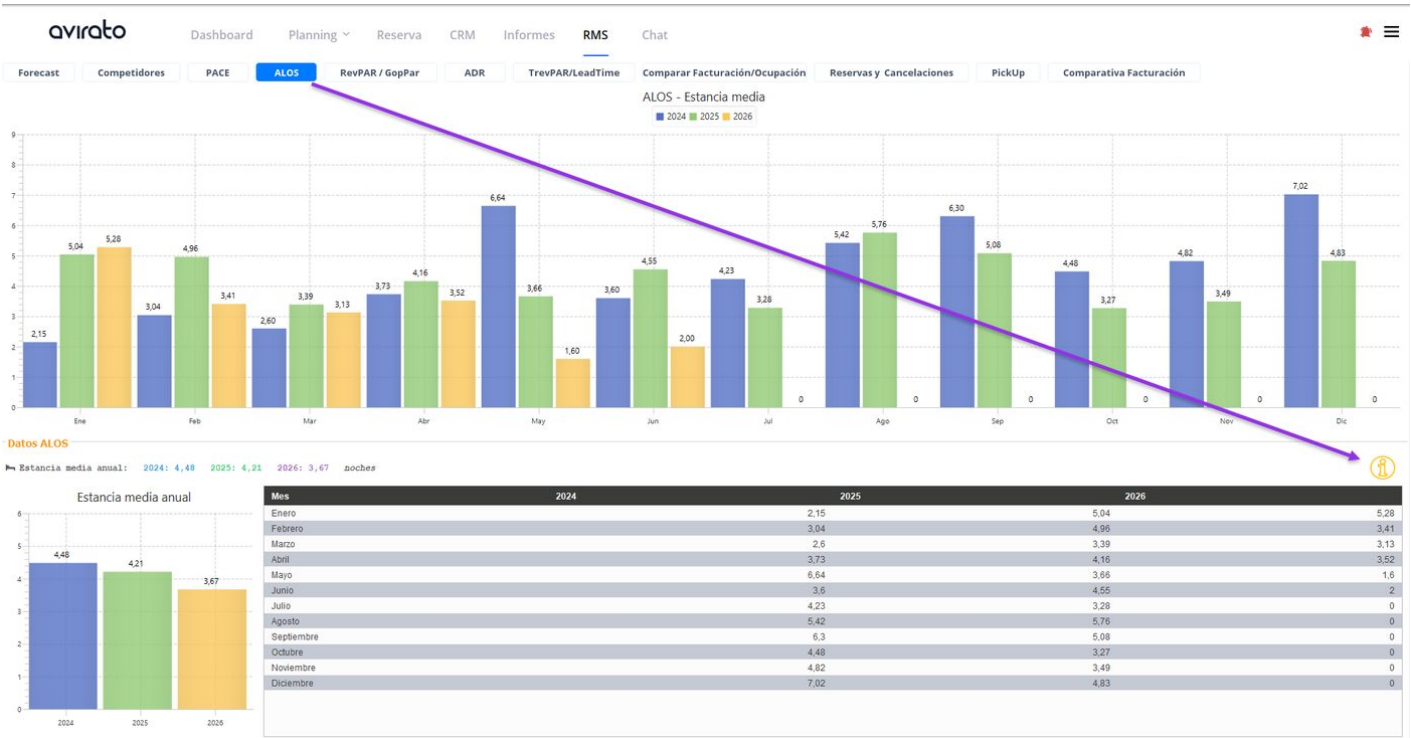
ALOS (Average Length of Stay) mide la duración media de las estancias de tus huéspedes, y te ayuda a entender mejor el comportamiento de tu demanda.

📄 ¿Dónde ir?: RMS > ALOS

Este documento se organiza en **1. Qué es y cómo se calcula**, **2. Para qué te sirve** y **3. Cómo interpretarlo**.

1. Qué es y cómo se calcula

Dato a tener en cuenta: ALOS se calcula dividiendo el total de noches vendidas entre el número de reservas de ese periodo.



2. Para qué te sirve

Planificar personal y recursos

Saber cuánto suelen quedarse tus huéspedes te ayuda a organizar mejor turnos de limpieza, recepción y otros recursos.

Optimizar tus precios

Conocer la duración media de estancia es un dato clave a la hora de definir tu estrategia de precios.

Entender a tu cliente

Te ayuda a detectar el comportamiento habitual de tus huéspedes.

Detectar patrones estacionales

Puedes ver si en determinadas épocas del año las estancias son más largas o más cortas.

Comparar canales de venta

Te permite ver si los huéspedes que llegan por un canal (por ejemplo, una OTA) se quedan más o menos noches que los que reservan por otro.

3. Cómo interpretarlo

ALOS alto

Estancias más largas y menos rotación de huéspedes.

ALOS bajo

Más rotación de huéspedes y más operaciones de entrada y salida.

Nota: *te conviene consultar ALOS junto con ADR y Ocupación — combinando los tres tienes una visión más completa para optimizar tus ingresos.*

Ver también

- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [ADR](#) — precio medio de venta por habitación.
- [PACE](#) — ritmo de reservas y proyección de ingresos.

Comparativa Facturación

Este informe te permite consultar y comparar tu facturación por años y por meses, con distintas vistas según lo que necesites analizar: facturación real, previsión, o una combinación de ambas.

📄 ¿Dónde ir?: RMS > Comparativa Facturación

Este documento se organiza en **1. Qué tiene en cuenta el informe**, **2. Vistas disponibles**, **3. Cómo se comparan los datos** y **4. Diferencia con el informe de Listado de facturas**.

1. Qué tiene en cuenta el informe

- Facturas generadas tanto en reservas activas como en reservas canceladas.
- Reservas activas que todavía están en previsión (con la factura sin generar).

Dato a tener en cuenta: *todos los importes de este informe se muestran con IVA incluido.*

2. Vistas disponibles

Puedes elegir entre estas 4 vistas desde un desplegable:

Facturación + Previsión

Combina tu facturación real hasta el momento con una previsión de ingresos para un periodo futuro. Te ayuda a evaluar cómo vas ahora y proyectar cómo te irá más adelante.

Facturación realizada

Muestra tus ingresos reales generados hasta la fecha, basados en tus transacciones y registros ya confirmados.

Nota: *este mismo dato también puedes consultarlo desde Informes > Facturación > Búsqueda, seleccionando las fechas del mes que quieras consultar, para obtener el importe total.*

Previsión

Estimación de los ingresos que esperas generar en un periodo futuro concreto, útil para planificar y tomar decisiones con antelación.

Proformas

Muestra los importes de los documentos proforma generados en el periodo consultado — es decir, facturas preliminares o borrador, todavía pendientes de convertirse en factura definitiva. A

diferencia de la vista de Facturación realizada, aquí no se muestran facturas ya emitidas, sino esos documentos preliminares.

3. Cómo se comparan los datos

La comparación se hace por años y por meses, enfrentando tu facturación de un año con la del año anterior. El dato que ves es siempre el total facturado de cada año, no la diferencia entre ambos.

El resultado se representa con flechas de color:

- **Flecha verde:** tu facturación está por encima de la del año anterior.
- **Flecha roja:** tu facturación está por debajo de la del año anterior.

4. Diferencia con el informe de Listado de facturas

Dato a tener en cuenta: *este informe no tiene relación con el informe de Facturación > Resumen > Listado de facturas. Ese informe filtra por fecha de check-in o check-out, mientras que Comparativa Facturación no aplica ese filtro.*

Si quieres comprobar que ambos informes coinciden para el mismo periodo:

Paso 1: Entra en **Informes > Facturación > Búsqueda** y filtra por fecha.

Paso 2: En los resultados, filtra también por tipo de factura.

Paso 3: Comprueba que el importe obtenido coincide con el de Comparativa Facturación.

Ver también

- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [Comparar Facturación / Ocupación](#) — compara facturación y ocupación entre periodos.