

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)

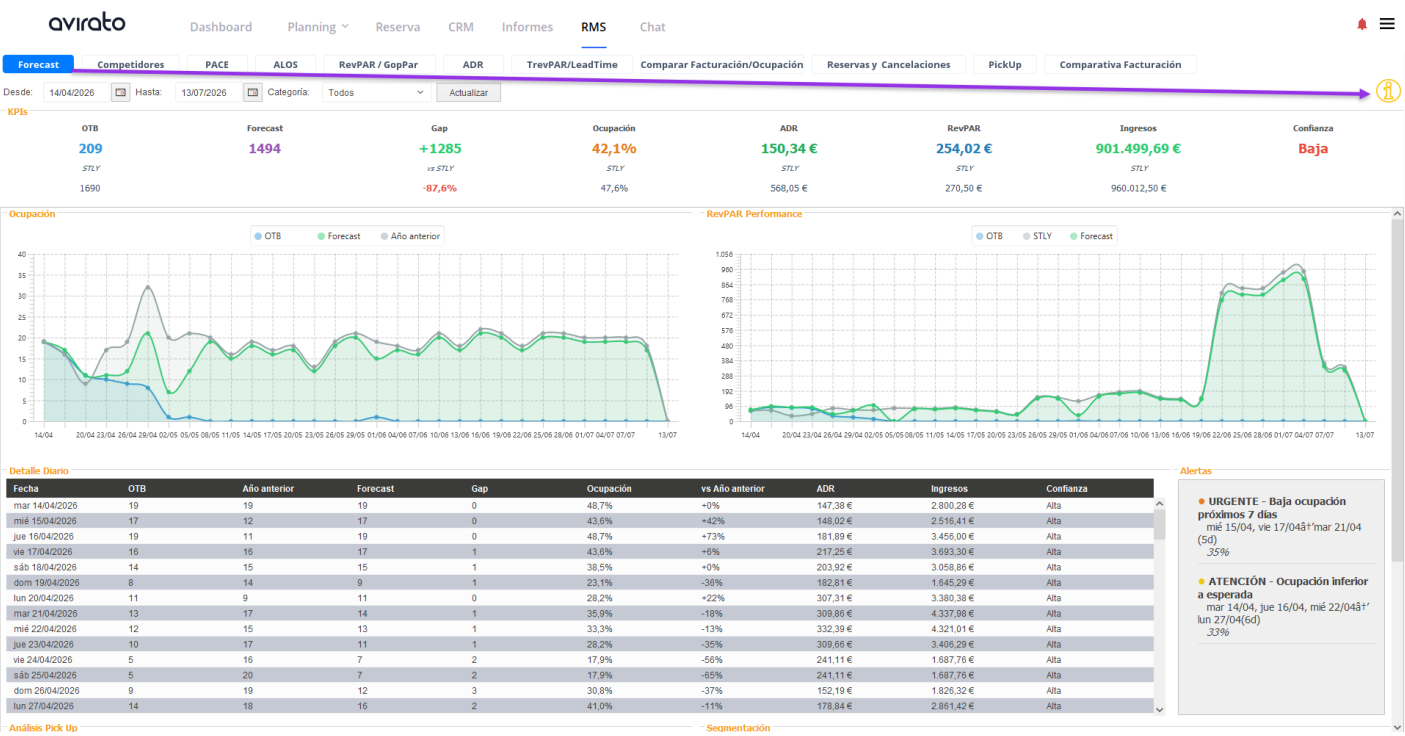
Usa ese histórico como base de la previsión.

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.

Revision #2

Created 2026-09-21 09:06:17 UTC by Barbara

Updated 2026-09-21 10:34:12 UTC by Barbara