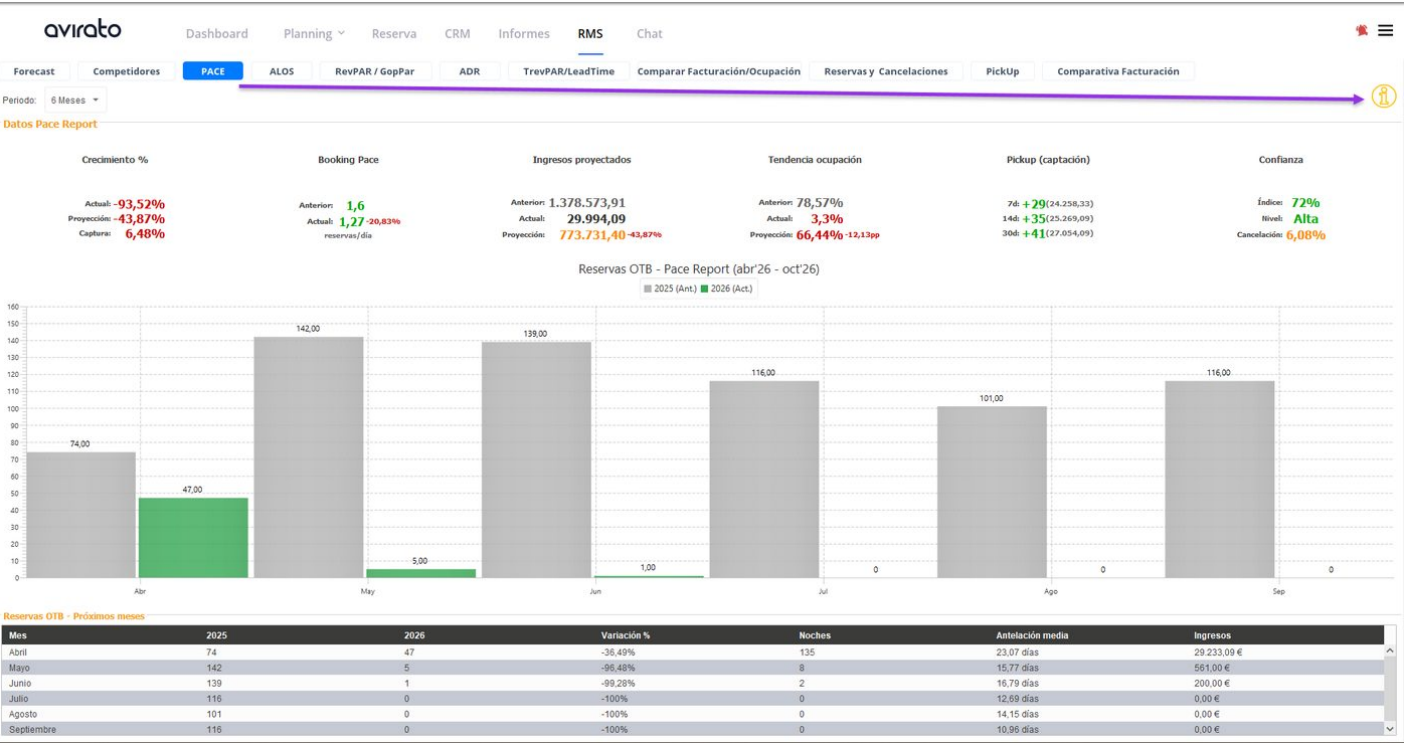


PACE

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**.



- 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.