

MUESTRA DE ENTREGABLE / REVISION ASINCRONA

Control de distribución. Un informe que permite actuar.

Alojamiento DEMO · 24 habitaciones · estancias del 2 al 8 de noviembre de 2026. Toda la información de esta muestra es ficticia.

83,33%	118,39 EUR	98,66 EUR
Ocupación · 140 / 168	ADR · 16.575 / 140	RevPAR · 16.575 / 168

Qué requiere atención

- 1. Inventario incoherente.** Para el 06/11, el PMS está completo y una OTA mantiene una habitación en venta. Prioridad de revisión: P1.
- 2. Precio comparable diferente.** Para el 05/11, una OTA ofrece 112,50 EUR frente a 125 EUR en web: diferencia de -12,50 EUR (-10%). Hace falta validar la política comercial antes de actuar.
- 3. Calidad de datos.** Un extracto parcial contiene una fila repetida. El análisis la identifica sin modificar las reservas originales.

Resultado de los seis controles

3 diferencias confirmadas	2 casos por validar	1 comparación descartada
Inventario, precio comparable y duplicado en exportación.	Estancia mínima y cupos: falta política aprobada.	Tarifas con distinto régimen y cancelación.

Decisión propuesta: resolver primero el inventario; consultar después las reglas comerciales. No se cuantifica dinero perdido ni mejoras de ingresos sin datos que lo demuestren.

Supuestos de la demostración: un único tipo de habitación; sin bloqueos adicionales ni sobreventa autorizada. Las fotos de cada comparación corresponden al mismo instante ficticio.

01 / COLA DE REVISION

Evidencia, criterio y siguiente paso.

P1: revisar antes de continuar vendiendo. P2: revisión operativa o de calidad de datos. Las acciones son propuestas para aprobación del responsable.

C01 · P1	Inconsistencia confirmada
06/11 · PMS: 0 disponibles; OTA_A: 1 y venta abierta.	Escalar al responsable. Validar sincronización y la foto más reciente antes de autorizar cierre de venta.
C02 · P2	Diferencia confirmada: -10%
05/11 · WEB 125 EUR; OTA_A 112,50 EUR. Mismas condiciones.	Documentar capturas y consultar si existe una promoción autorizada. No igualar tarifas automáticamente.
C03 · P2	Pendiente de política comercial
07/11 · estancia mínima WEB: 2; OTA_A: 3 noches.	Pedir la regla aprobada para esa fecha. La diferencia puede ser deliberada.
C04 · P2	Pendiente de política de cupos
08/11 · PMS: 7 disponibles; OTA_B: 5.	Verificar si hay cupo limitado o colchón de inventario. No abrir dos habitaciones por inferencia.
C05 · P2	Duplicado de exportación confirmado
DEMO-R1001 / 03/11 aparece dos veces en un extracto de muestra.	Deduplicar la copia de análisis por reserva + fecha. No borrar ni cancelar reservas del PMS.
C06 · sin incidencia	Comparación descartada
02/11 · WEB: desayuno y flexible; OTA_B: sin desayuno y no reembolsable.	No registrar disparidad: los productos no son equivalentes.

C02 confirma una diferencia de precio, no demuestra incumplimiento contractual. C05 demuestra una fila duplicada en el archivo, no un cobro duplicado al huésped.

02 / TRAZABILIDAD

Se puede comprobar cada cifra.

Fuente de los KPIs: archivo 01_pms_diario_sintetico.csv. Capacidad diaria fija de 24 habitaciones; sin habitaciones fuera de servicio en este escenario.

Fecha	Vendidas / 24	Ingreso alojamiento
02/11/2026	16	1.680 EUR
03/11/2026	18	1.980 EUR
04/11/2026	20	2.300 EUR
05/11/2026	22	2.750 EUR
06/11/2026	24	3.120 EUR
07/11/2026	23	2.875 EUR
08/11/2026	17	1.870 EUR
TOTAL	140 / 168	16.575 EUR

Reglas de cálculo

Ocupación: $140 / 168 \times 100 = 83,33\%$.

ADR: $16.575 / 140 = 118,39$ EUR.

RevPAR: $16.575 / 168 = 98,66$ EUR.

Diferencia comparable C02: $(112,50 / 125 - 1) \times 100 = -10\%$.

Los ingresos de alojamiento de los KPIs excluyen impuestos y extras. Las cotizaciones usadas para comparar precios entre canales son precios finales con impuestos incluidos.

Controles que evitan conclusiones equivocadas

Comparabilidad: misma habitación, adultos, noches, régimen, cancelación, moneda, impuestos y descuentos.

C06 se descarta por régimen y cancelación diferentes.

Duplicados: clave reserva + fecha de estancia. El extracto 04 pasa de 3 a 2 filas; su suma pasa de 345 a 235 EUR. Los 110 EUR son inflación de ese extracto, no ingresos recuperados.

Separación de fuentes: el extracto 04 es parcial y no se suma al agregado diario ni se usa para calcular los KPIs.

Anexos: cinco CSV y un JSON de cálculos y supuestos. Sin nombres, teléfonos, correos de huéspedes ni credenciales. La muestra permite revisar el razonamiento sin acceder a un PMS real.

03 / PROPUESTA DE COLABORACION

Apoyo de back office para tu consultora.

Preston Gris Romero · operaciones hoteleras, reservas y distribución. Español nativo e inglés C1. Propuesta de trabajo como autónomo, en remoto desde Chequia; condiciones sujetas a acuerdo.

Qué podría asumir

Revisiones de consistencia de inventario y restricciones; contraste de precios comparables; limpieza de exportaciones; preparación de informes y documentación operativa. Las políticas comerciales y la estrategia quedan bajo la dirección de la consultora.

Piloto propuesto: un hotel, un alcance definido

Entrada	Entrega	Aprobación
Exportación agregada del PMS, fotos de canales y reglas vigentes.	Informe de hallazgos, cola priorizada y archivos de cálculo.	La consultora valida las incidencias y autoriza cualquier cambio.

Operativa con pocas llamadas

Brief por escrito y, si hace falta, una reunión inicial breve. Dudas agrupadas en un único mensaje; informe con evidencias y seguimiento escrito. La consultora mantiene la relación con el cliente. Sin guardias ni disponibilidad permanente: cobertura y plazos se pactan antes del piloto.

Cómo se utilizaría la IA

Como apoyo para ordenar incidencias y preparar borradores de informes o procedimientos. Los importes se calculan con reglas reproducibles; las conclusiones se contrastan con los archivos de origen y requieren revisión humana. No se introducen datos identificativos de huéspedes ni se ejecutan cambios automáticos en el hotel.

Validación del piloto

El primer encargo permite validar las fuentes, los criterios y el formato de entrega con la consultora. El alcance se acuerda antes de empezar, con una lista de controles y un responsable de validación.

Preston Gris Romero

hello@prestongris.com · +34 694 233 652