



## Caso de Éxito: ASPRO

ASPRO mejora su análisis de ventas en un entorno analítico con Sage Excel Olap



### Sumario

#### Perfil del cliente:

Grupo ASPRO es el operador en Europa con mayor número de parques y centros de ocio. La firma cuenta con 32 parques: 13 en España, 9 en Francia, 5 en Finlandia, 2 en el Reino Unido y 1 en Portugal, Suiza y Bélgica.

#### Situación:

En línea con su rápido crecimiento, Grupo ASPRO necesitaba mejorar la integridad de sus datos de ventas e implementar una herramienta de *reporting* flexible y escalable. El *reporting* de la organización se basaba, con anterioridad, fundamentalmente en herramientas Excel.

#### Solución:

Sage Excel Olap

Nº de usuarios: 4

Cobertura funcional: área de *reporting* de ventas y análisis *ad-hoc* en el área de Control de Gestión.

#### Beneficios:

Automatización de los procesos de carga desde múltiples fuentes, creación de un repositorio de gestión normalizado, *reporting* OLAP integrado con Excel, posibilidades de ampliación de los actuales aplicativos, facilidad y autonomía de los usuarios clave.

### Perfil de ASPRO

Grupo ASPRO es el operador en Europa con mayor número de parques y centros de ocio. En concreto, esta firma cuenta con un total de 32 parques, situados en España (13), Francia (9), Finlandia (5), Portugal (1), Suiza (1), Bélgica (1) y Reino Unido (2). Creado en Octubre de 1991, el Grupo Aspro, propietario de parques como los famosos Aqualand, que se encuentran a lo largo de toda la costa española, francesa y portuguesa, ha experimentado durante estos últimos años un fuerte desarrollo, hasta alcanzar una posición de liderazgo en el sector de ocio. En el año 2006-2007, el Grupo empleó a más de 1.450 personas, que en temporada alta llegaron a ser más de 3.000, incrementado visitantes en un 14% y la cifra de facturación en un 17% sobre el año anterior.

ASPRO es una corporación joven, dinámica y competitiva, con gran experiencia acumulada, que abarca el ocio en su más amplio sentido. La organización cubre seis segmentos del ocio: parques acuáticos, zoológicos marinos y delfinarios, parques zoológicos y botánicos, acuarios de última generación, parques de atracciones, y establecimientos turísticos y de ocio.

*En los últimos ocho años, Grupo ASPRO ha pasado de contar con nueve centros de ocio a sumar un total de 32.*

La política que el Grupo sigue, desde sus comienzos, es dirigir la reinversión de sus beneficios a mejorar sus parques, mantener las instalaciones existentes en excelente estado, y actualizar constantemente su oferta con nuevos contenidos y atracciones. Asimismo, su

División Gran Empresa



estrategia de negocio también se centra en adquirir nuevos centros de ocio. De hecho, en los últimos ocho años ha pasado de contar con nueve centros a sumar un total de 32, lo que pone de relieve que el crecimiento del Grupo se realiza de forma dinámica y guarda un equilibrio entre productos estacionales, en zonas turísticas y ofertas de ocio abiertas todo el año.

### La necesidad de mejorar la integridad de los datos

Acorde con su continua apuesta por la mejora de sus parques, ASPRO tiene en cuenta el rápido crecimiento de la corporación. En los últimos 8 años ha pasado de nueve centros de ocio a sumar un total de 32. La necesidad de instalar la solución Sage Excel Olap surgió para mejorar la integridad de los datos en el Grupo, así como de implementar una herramienta de *reporting* de datos que fuera flexible y también escalable, de cara a futuros proyectos de la compañía.



Hasta ahora, la corporación venía realizando sus informes de ventas diarias, semanales y mensuales basados fundamentalmente en el uso de la aplicación Excel, además de en el portal Sharepoint de Microsoft.

*“Teníamos muchas hojas de calculo, diariamente elaborábamos una hoja por centro de ocio, que íbamos almacenando en hojas semanales. Si tenemos en cuenta que contamos con 32 centros, esto implica que anualmente acumulamos cerca de 2.000 hojas Excel, además de los distintos históricos. Las hojas de cálculo son una maravilla pero no para guardar un volumen elevado de datos. El mantenimiento y los vínculos de los datos nos ocupaba excesivo tiempo además del riesgo que asumes en cuanto a la integridad del dato”,* explica Diego de Andrés, gerente de sistemas y *controller* de Grupo Aspro.

Para poder cubrir estas necesidades, ASPRO buscaba una herramienta que implicase una mínima gestión del cambio y que le permitiera apostar por un estándar de mercado como la tecnología Microsoft. De esta forma se ha mantenido las plantillas Excel en sus centros de fuera de España y Portugal, y se han desarrollado interfaces basados en ERPs para automatizar las tareas en sus centros situados en la península. Así mismo, tenía que ser una herramienta útil para poder realizar análisis específicos, como por ejemplo, el análisis de clima. Un tipo de informe que la firma considera interesante, pues hay una clara correlación entre la situación meteorológica de cada centro y sus ingresos.

### Centrarse en el negocio, no en las TI

Otro de los objetivos que se había establecido, es que la propia empresa se quedara con el Know-how para explotar la aplicación. Para ASPRO, trabajar con estándares y con programas fiables es fundamental. Por un lado, sus empleados de control de gestión y de ventas pudieran utilizar y desarrollar nuevos informes sin la necesidad de utilizar recursos del departamento de sistemas. Por otro lado, la corporación siempre intenta contar con sistemas fáciles de usar por los propios usuarios finales y respaldados por marcas sólidas.

*“La solución de Sage nos garantizaba ese entorno familiar para el usuario que buscábamos. Se trata de una plataforma de fácil uso e implantación, muy competitiva”.*

La compañía se planteó de este modo un cambio del sistema de *reporting* en el año 2004-2005. Su *controller* ya conocía las prestaciones de Sage Excel Olap por la prensa especializada y, aparte, los centros de ASPRO en Francia ya utilizaban las aplicaciones contables de Sage. En el proceso de selección, Sage Excel Olap se situó entre los finalistas junto con otras dos herramientas: una estándar y otra que consistía en un desarrollo propio con plantillas XML para la carga de datos. El empujón definitivo para que el grupo se decidiera por esta solución, fue la potente funcionalidad y el alto nivel de integración con Excel, algo que era uno de sus principales requerimientos.

*“La solución de Sage nos garantizaba ese entorno familiar para el usuario que buscábamos. Se trata de una plataforma de fácil uso e implantación, muy competitiva”,* apunta Diego de Andrés.

Antes de comenzar la implantación de la solución Excel Olap de Sage, ASPRO analizó, con un equipo de consultores y con su personal interno, los objetivos y los requerimientos de la corporación. Tras esta primera fase de análisis y consultoría, la implementación del proyecto se realizó entre febrero y junio de 2006.

En el desarrollo del proyecto participaron tres empleados de ASPRO (dos personas del departamento de Control de Gestión y el *controller* de la firma) y colaboraciones

puntuales del departamento de sistemas, además del equipo de Sage, compuesto por tres consultores.

*“El proyecto se hizo, siguiendo la planificación prevista consiguiendo que estuviera operativo para el verano de 2006, que es la fecha que nos habíamos establecido”, apunta Diego de Andrés.*

*Con la solución Excel Olap de Sage se pueden realizar informes periódicos y otros informes específicos. También permite incorporar fácilmente nuevos centros con flexibilidad de criterios.*

Las funcionalidades específicas de Excel Olap que ASPRO solicitó, se centraban sobre todo en el área de *reporting* de ventas y de análisis *ad hoc*. Con esta solución ahora se pueden realizar informes periódicos y otros informes específicos. También permite incorporar fácilmente nuevos centros, lo que antes era un proceso largo y manual, con flexibilidad de criterios a la hora de incorporar ese nuevo centro. Por ello nos permite gestionar un volumen incremental de datos de una forma sencilla y rigurosa.

La firma también contrató los servicios de consultoría y formación de Sage.

## Integración con otras soluciones

Una de las partes más complejas del proyecto fue la integración de Sage Excel Olap con la plataforma ERP (Navision) de ASPRO utilizada en 13 de sus 32 parques. Los centros nacionales de ASPRO estaban integrados 100% a través del ERP Navision 3.7 y este mismo ERP (actualmente Microsoft Dynamics) era la herramienta utilizada en Portugal, mientras que los centros internacionales enviaban la información de ventas a través de un fichero normalizado. El sistema de carga de datos y *reporting* se basaba en hojas Excel con un formato muy similar, pero que diferían entre sí lo suficiente como para dificultar un tratamiento automatizado de la información.

Además de querer contar con una herramienta potente de análisis que le permitiera llevar a cabo estudios específicos, ASPRO necesitaba poder llegar a todos y cada uno de sus centros con una solución estándar, que fuera capaz de integrar y trabajar con distintos ERPs en un momento dado.

Para paliar las deficiencias del sistema de información actual, se planteó la creación de un Datamart de Reporting, que combinara la tecnología MS SQL Server y Analysis Services con Sage Excel Olap. El Datamart de Reporting desarrollado permitía al usuario la creación de numerosos informes con Sage Excel Olap, generando de manera automática informes, tales como el de visitantes y el de ventas. Para todos estos casos, la información a mostrar procede del cubo de Reporting, efectuando la

carga de datos desde el ERP en España y Portugal, y desde Excel para los parques internacionales de la firma.



*“Nuestra aplicación ERP nos permite ver las ventas diarias, los ingresos acumulados, el número de visitantes y otros ratios de consumo. Pero para poder controlar bien la marcha del negocio necesitamos poder cruzar todos estos datos entre sí o con otros factores, como por ejemplo, el clima, algo que puede influir mucho en el número de visitas que recibimos por centro y, por tanto, en nuestros ingresos. Por ello, ante tan grandes volúmenes de datos y para poder llevar a cabo análisis avanzados que nos muestren realmente la evolución de nuestro negocio, necesitamos los cubos Olap”, afirma Diego de Andrés.*

*Sage Excel Olap procesa todas las informaciones dando un único dato real de venta.*

El funcionamiento y la gestión de la información en la parte que corresponde a Sage Excel Olap eran claras. Al nivel de estructura y de estandarización de los datos, por la parte del sistema ERP, hubo que preparar un interfaz específico que garantizara la adecuada comunicación entre ambas herramientas y la extracción únicamente de la información considerada válida desde el punto de vista del negocio, para insertar los registros correspondientes en la tabla que alimenta al cubo OLAP. Puesto que en este caso, Navision se sustenta sobre SQL Server a través de una conexión OLEDB, los DTS realizan la extracción directamente de la base de datos del ERP.

## Mejoras a nivel de seguridad, integridad y mantenimiento

Tras la implementación, cuatro profesionales del departamento de Control de Gestión del Grupo trabajan con Excel Olap. El impacto del cambio de sistema TI fue para los usuarios internos mínimo, debido a que ASPRO pudo mantener las plantillas Excel con las que trabajaba anteriormente. Asimismo, el equipo de personas de Control de Gestión se han mostrado satisfechos con las mejoras de seguridad e integridad de los datos. De este modo, el nuevo sistema les permite trabajar de forma

fácil, segura y realizar así el tratamiento de la información con mayor autonomía.

*Con la implantación de Sage Excel Olap, ASPRO ha podido crear un repositorio de gestión normalizado y estandarizado para todos los centros, además de llevar a cabo procesos de reporting Olap integrado con Excel.*

*“Antes, cada centro tenía que generar su propio documento de Excel con los datos de ventas y ratios de consumo, y enviarlos a la central vía e-mail, para que ésta actualizase la información. Ahora, mantenemos la plantilla de carga en el formato Excel, pero todos y cada uno de los centros de ocio introducen los datos en nuestro portal interno, hemos automatizado el proceso y la publicación del dato es única, todo el Grupo gestiona con ese dato único”, explica el controller de la empresa.*

Sage Excel Olap procesa todas las informaciones dando un único dato real de venta. Todos los centros de ASPRO tienen acceso al portal interno para actualizar los datos de ventas. Esto reduce el riesgo de errores, por lo que ya no se requiere el tratamiento manual de la información ni de sus vínculos. Con la solución de Sage, también se ha logrado agilizar la carga de datos, que ahora se suben automáticamente y directamente desde múltiples fuentes, tanto ERP como Excel, en base a un proceso desatendido y que requiere menos tiempo.

Con la implantación de Sage Excel Olap, ASPRO ha podido crear un repositorio de gestión normalizado y estandarizado para todos los centros, además de llevar a cabo procesos de reporting Olap integrado con Excel.

## Posibilidades de futuro

Una vez concluido el proyecto del área de *Reporting* de Ventas, la compañía está planteándose la posibilidad de expandir Sage Excel Olap en otras áreas.

Las capacidades para el análisis de la información que se abren con Sage Excel Olap son enormes. Por este motivo, en los planes de futuro del Grupo Aspro se contempla realizar una nueva inversión dirigida a ampliar los aplicativos y los módulos de esta solución.



**INFORMACION COMERCIAL**  
Madrid: 902 884 884  
Barcelona: 902 884 864  
[www.sage.es/granempresa](http://www.sage.es/granempresa)

La información contenida en este documento puede ser objeto de modificaciones sin notificación.