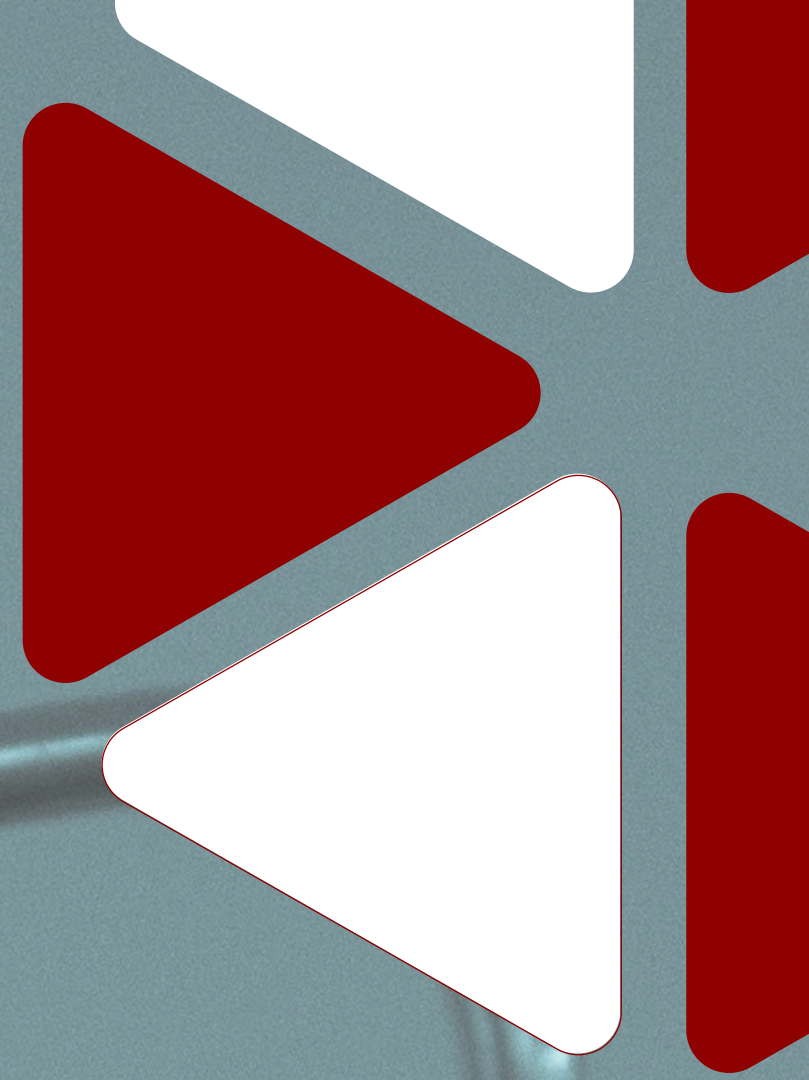




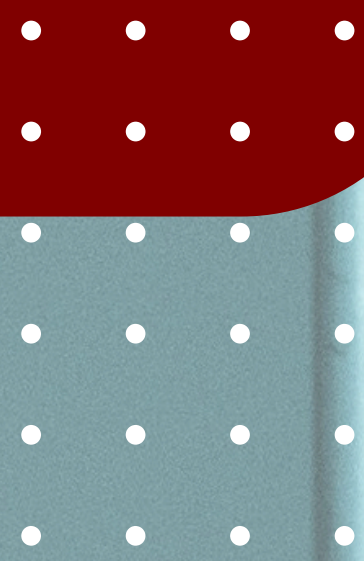
LEAN FOCUS



CASO DE ÉXITO

Validación de 4.000 direcciones
de entrega del sector

FARMACÉUTICO



Sector:

Farmacéutico

Categoría:

Validación de datos

Validación de direcciones de puntos de entrega

Proyecto de legitimación de Razón Social y direcciones de entrega, validando datos y corrigiendo inconsistencias, con el fin de asegurar que dichos datos administrativos cumplen procesos internos y normativa vigente.

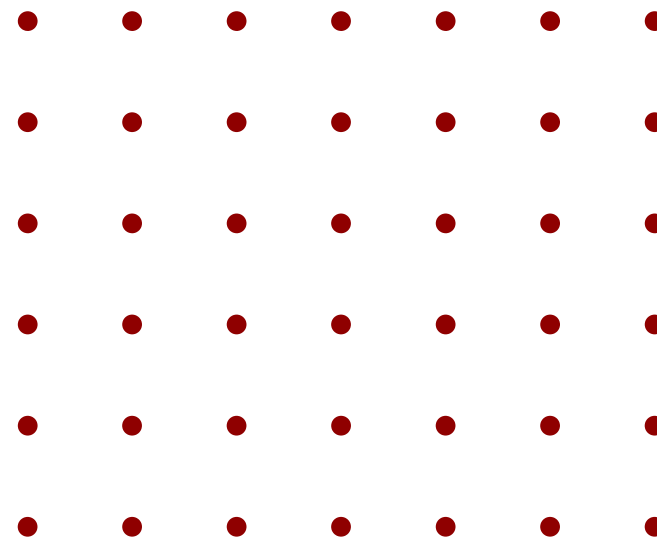
1.177



Direcciones corregidas



Nuestros retos



Nuestro reto fue asegurar que los datos críticos como razón social y dirección de entrega fueran fiables y legitimados ante fuentes oficiales.

Asentamos una metodología y unos procesos que garantizaran la calidad y trazabilidad de las direcciones.

Resumen ejecutivo

Partíamos de una base de clientes sin control sistemático desde el momento que se hizo el alta, lo que acumuló registros heterogéneos, desalineados y duplicidades.

Se operó en un entorno sanitario que exige puntos de entrega oficializados y trazables; por ello, se contrastó la información con fuentes públicas competentes, priorizando la legitimidad del dato. El proyecto se orientó a asegurar que cada dirección de entrega estuviera validada externamente, dejar constancia de la fecha de validación, visibilizar discrepancias al cliente para su corrección durante el proyecto.

Para alcanzarlo, se diseñó un proceso estándar y replicable: descarga de fuentes oficiales, normalización y codificación, matching con datos del cliente y análisis de discrepancias, comunicación clara de hallazgos, corrección en sistemas internos y revalidación final con indicadores de calidad.

Durante la ejecución, el cliente dispuso de un panel de discrepancias y paquetes de actualización listos para importar, lo que facilitó la corrección controlada y acotó los tiempos de retrabajo.

Se dejó una bitácora de validación con la evidencia (fuente y fecha) para auditoría y seguimiento, y proceso que garantiza la integridad del dato en el tiempo.

El resultado fue una base depurada, oficializada y trazable que permitió a toda la organización operar con la seguridad de que la información de entrega era correcta.

Caso de éxito

Situación inicial

Empresa

Empresa farmacéutica internacional con alta presencia en España, con negocios en los sectores de Salud Humana y Salud Animal.

4.352 direcciones de entrega

- 3.404 farmacias activas
- 105 mayoristas
- 842 hospitales

55 BBDD analizadas

- Regcess
- 52 Colegios de farmaceuticos
- Ministerio de Sanidad
- Ministerio de agricultura, pesca y alimentación
- Agencia española de medicamentos



01. Discrepancias entre BBDD del cliente y gubernamentales

El cliente presentaba una pobre actualización de las razones sociales y direcciones de entrega de sus clientes, generando discrepancias entre la información interna y la oficial

02. Necesidad de información legitimada

La empresa, debido a su actividad, requiere que las direcciones de entrega cuenten con una validación legítima y reconocida.

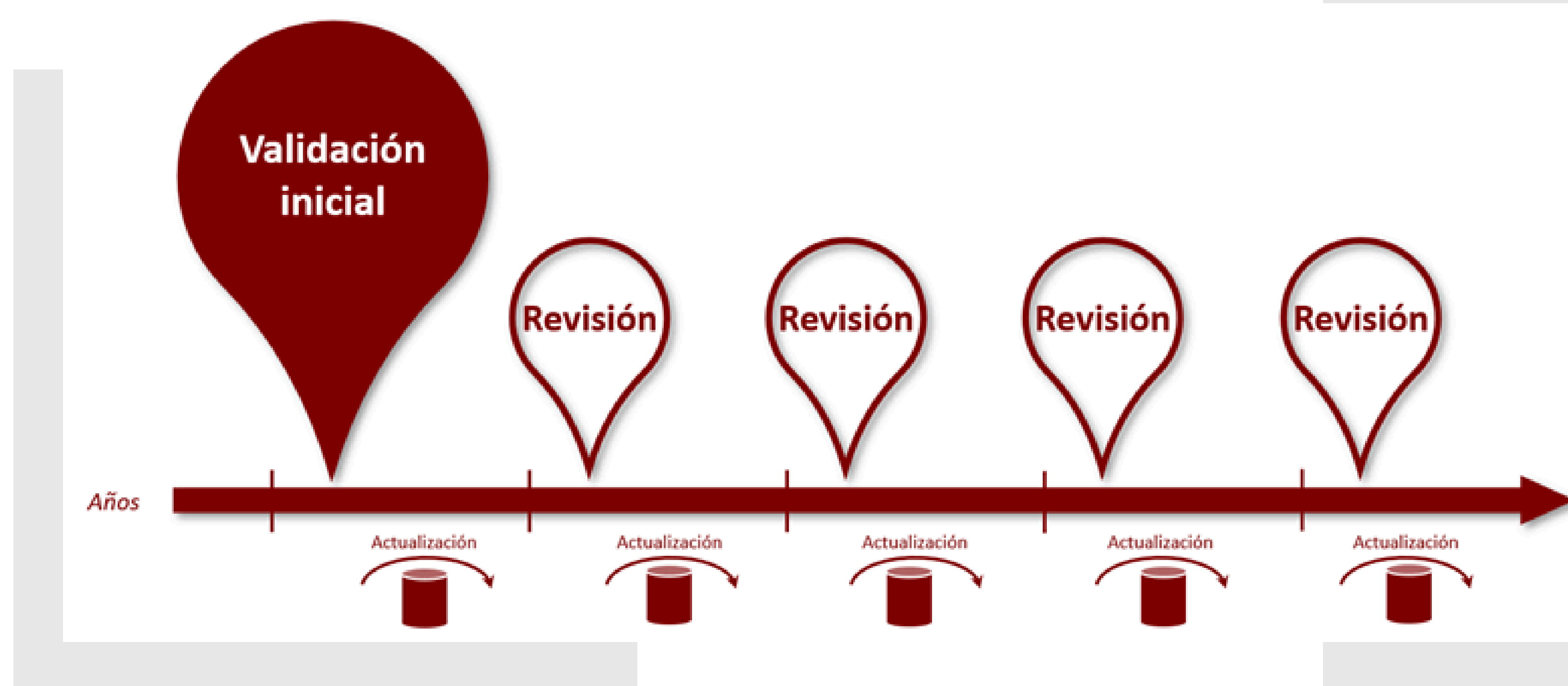
03. Carencia de un proceso de fiabilidad continua

Adicionalmente, a asegurar que los datos estén validados, es requerido el establecimiento de un proceso que asegure que la calidad de los datos se mantiene en el tiempo.

Caso de éxito

Objetivos

Legitimar la información administrativa de clientes en especial Razón Social y la Dirección del Punto de Entrega, con el fin establecer un proceso recurrente que asegure la calidad de los Datos y su alineación con los diferentes protocolos internos y normativas



- Establecer una **metodología que asegure el cumplimiento de la normativa** vigente
- **Externalizar la legitimación de información administrativa** de las BBDD de clientes, en especial la dirección de entrega
- Establecer un **proceso recurrente** que **asegure** que dichos datos cumplen a nivel de calidad con los diferentes protocolos internos y normativas
- **Analizar las diferentes bases de datos** internas y externas, su calidad, facilidad de acceso y cuellos de botella
- Compartir la **calidad real de los datos**, creando un **sistema de indicadores**
- **Etiquetar** cada una de las direcciones **en base a su calidad** (dirección exacta, errores semánticos, puerta incorrecta, ...) detallando las diferencias con los datos públicos
- Establecer las **bases** que nos ayude a **depurar la base actual de clientes**
 - Detectando Razones Sociales y direcciones imprecisas para su corrección
 - Normalizando datos
 - Reduciendo duplicados, eliminado registros obsoletos o erróneos
 - Controlando los cambios de sede social y propietarios

Acciones realizadas

01. Descarga BBDD

- Accedimos a fuentes públicas ya conocidas (organismos y colegios farmacéuticos) y descargamos los datos de forma automática con subrutinas creadas para otros clientes. En un par de Colegios se hizo manual.
- Registramos fecha, versión y campos clave de cada fuente.
- Dejamos todas las BBDD completas y listas para el cruce con las BBDD del cliente.

02. Normalización y codificación

- Eliminamos duplicados y homogeneizamos códigos postales, poblaciones y direcciones.
- Estandarizamos nombres de cliente y agrupamos denominaciones, generando IDs preliminares.
- Ejecutamos el matching automático por coincidencia
- Revisión manual por similitud con búsquedas puntuales y consolidación final por IDs.

03. Analisis

- Analizamos las poblaciones, direcciones y nomenclaturas de las diferentes parejas (BBDD cliente con BBDD oficiales).
- Clasificamos la razón Social y la dirección de cada registro en:
 - Validados
 - A actualizar
 - A corregir
- Detallamos acciones para cada grupo de incidencia.

04. Comunicación

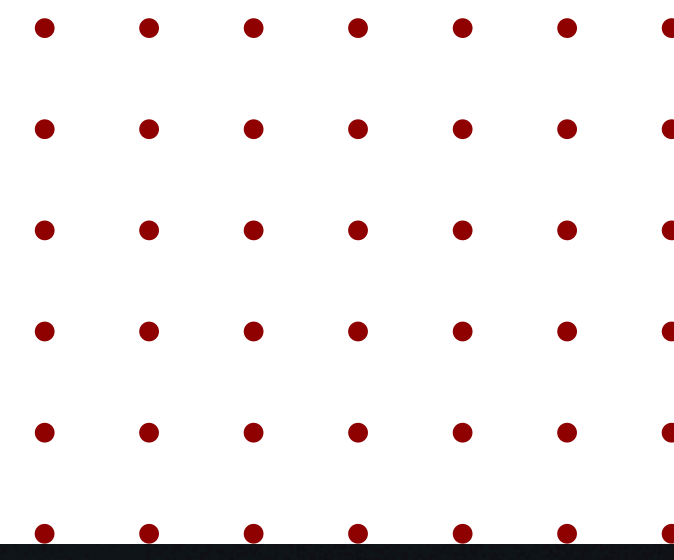
- Presentamos resultados de los tres grupos: Validados, A actualizar y A corregir, detallando las diferencias de nombres y direcciones.
- Acordamos el plan de acciones y prioridades con el equipo del cliente.
- Entregamos documentación clara y detallada para su corrección.

05. Anotación y corrección

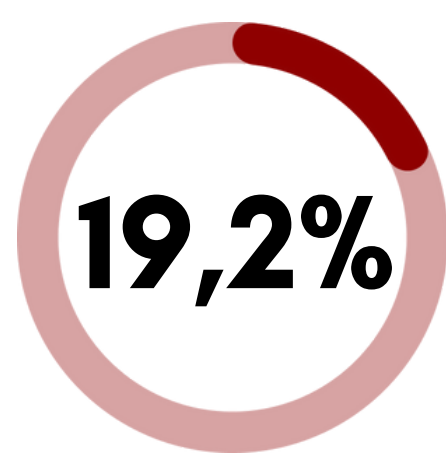
- El equipo del cliente actualizó las denominaciones y direcciones en sus BBDD internas.
- Registramos en la bitácora propia las incidencias detectadas en fuentes oficiales (denominaciones y direcciones erróneas o desactualizadas).
- Ajustamos nuestros sistemas para asegurar el matching automáticos futuros.

06. Validación

- Revalidamos la base de Datos del cliente tras las correcciones, certificando la eliminación de duplicados, la actualización de denominaciones y el seguimiento de direcciones.
- Entregamos un informe final con KPIs de calidad y discrepancias pendientes.



Acción sobre las razones sociales

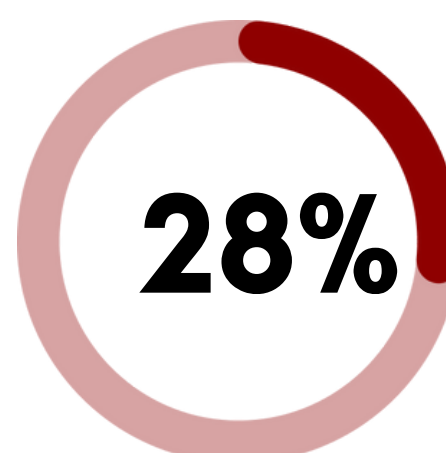


- ✓ 240 Incidencias
- ✓ 545 Errores

825 razones sociales corregidas

- ✓ 648 Farmacias
- ✓ 157 Hospitales
- ✓ 20 Mayoristas

Acción sobre las direcciones



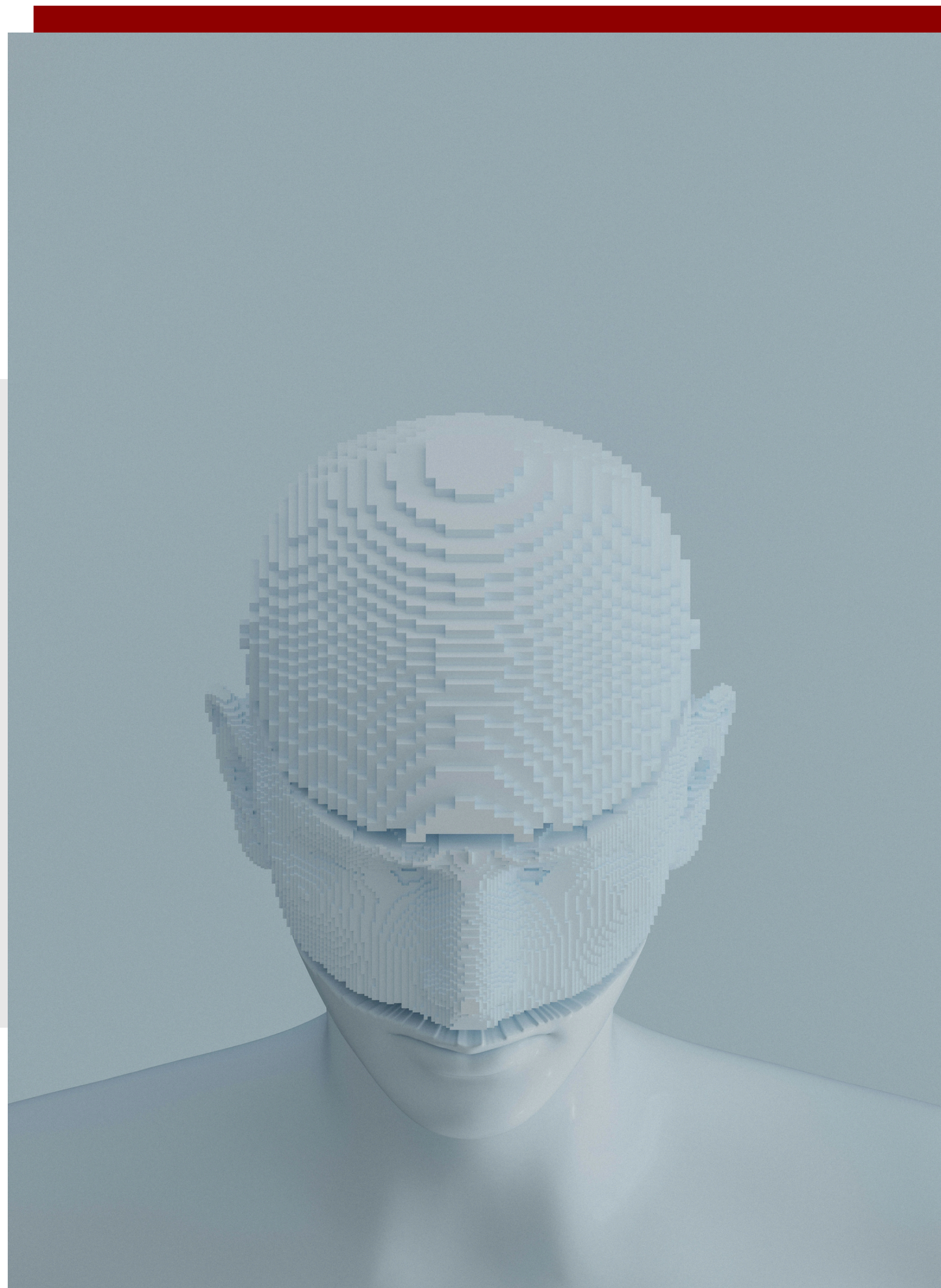
- ✓ 651 incidencias
- ✓ 480 Errores

1.177 Direcciones corregidas

- ✓ 901 Farmacias
- ✓ 221 Hospitales
- ✓ 55 Mayoristas

Caso de éxito

Puntos de interés



Metodología pionera

Fuera del hecho de que se trate de un proyecto tedioso de validación de datos para una empresa con gran cantidad de puntos de entrega, cabe recalcar que este proyecto es pionero en el uso de herramientas IA capaces de fragmentar y geo localizar direcciones para su posterior comparación / análisis.

Este proyecto supone un antes y un después en la validación de datos, ya que nos permite automatizar sistemas y ofrecer respuestas a nuestros clientes de gran valor y precisión quirúrgica.

Eficiencia de la IA en procesos de validación

Este proyecto demostró que la combinación de inteligencia artificial y gestión experta de datos puede transformar por completo un proceso tradicionalmente engorroso como es la validación de direcciones.

Gracias a la automatización y al uso de modelos de IA entrenados para interpretar y corregir información no estructurada, logramos que la farmacéutica obtuviera una base de datos precisa, confiable y lista para su uso operativo.

+4.000 direcciones validadas

Detalle analítico de más de 4.000 Razones Sociales y direcciones para su legitimación

- ✓ **Externalización inteligente del proceso: calidad consistente.**
- ✓ **Direcciones oficializadas con evidencia: fuente y fecha.**
- ✓ **Trazabilidad auditable y confianza organizativa.**

¿Quieres saber más?



Lean Focus, auténticos *Picapedreros de Datos*, analizamos cada detalle del gasto para descubrir oportunidades ocultas.

Con nuestro *MiniData Analysis* y el expertise de nuestros analistas, reducimos costes, impulsamos ingresos y maximizamos la eficiencia operativa.

Contacto



Teléfono

[+34] 917 59 95 83



Correo electrónico

info@leanfocus.es



Lean Focus Madrid

Zurbano 45, 1ª planta A
28010 Madrid
Telf. 91.759.95.83

Lean Focus Barcelona

Av. Corts Catalanes 11, 2ª pl. 7D
08173 Sant Cugat del Vallès
Telf. 93.583.95.80