

## **OBJETIVO**

En el presente trabajo se describen estrategias probadas en grandes corporaciones Nacionales e Internacionales con resultados sorprendentes. El caso de G.E.M. se trata de un grupo de empresas dedicadas a la comercialización de materiales para la construcción en los ramos de tubería, válvulas, conexiones, plomería y acabados para baños y pisos.

El objetivo de este trabajo es la difusión de como se creó un sistema de distribución de mercancía en G.E.M., utilizando la Reingeniería como herramienta para lograr una ventaja competitiva ante una economía globalizada.

El nombre de la empresa ha sido cambiado por Grupo "G.E.M.", con el fin de no afectar los intereses con la información contenida en el presente trabajo.