



Concrete Repair de 3M México *

A finales del 2005, Andrea Torres gerente de la división de cintas y adhesivos industriales de 3M México, recibió la orden de las oficinas corporativas de Minnesota por parte de EUA de lanzar una nueva línea de productos al mercado. Por esta razón, el equipo de mercadotecnia se reunió con los directivos de la compañía para analizar y definir el plan de acción y las estrategias de mercadotecnia que se deberían seguir en el lanzamiento de esta nueva línea.

El lanzamiento consistía en selladores para la reparación de agrietamientos en el concreto y el sellado de juntas. Esta línea de productos fue dada a conocer recientemente en los Estados Unidos en el mercado de la industria de la construcción (consultar terminología sobre esta industria en el anexo 1) y en el de “Hágalo usted mismo”, donde tuvo gran éxito, ya que un alto porcentaje de la población americana realizaba trabajos de reparación en sus hogares, como consecuencia de los altos costos en la mano de obra. Sin embargo, en México este mercado no estaba muy desarrollado ya que, por antecedentes históricos y culturales, los mexicanos no acostumbraban a realizar sus propias reparaciones, además de que la mano de obra era mucho más barata que en los EUA. El equipo de mercadotecnia tenía el reto de lanzar exitosamente el producto al mercado, de tal forma que en el primer año obtuviera ventas de 220 toneladas en el mercado de selladores para la reparación del concreto (pronóstico de ventas de 3M, 2005).

El mayor desafío que enfrentaba la compañía se debía a que 3M tenía poco conocimiento sobre la industria de la construcción en México y como consecuencia, no tenía una idea clara del mercado meta ni de las estrategias que debía seguir.

*Caso didáctico elaborado por Carlos Mondragón, Profesor de l Departamento Académico de Administración del ITAM, con el objetivo de ser utilizado como base de discusión en clase y no para ilustrar la forma de manejar una situación administrativa. Derechos reservados conforme a la Ley Copyright © 2011 Instituto Tecnológico Autónomo de México. Prohibida su reproducción parcial o total sin permiso de la Escuela de Negocios del ITAM. Para ordenar copias llamar al 52 (55) 5628-4000 ext.3400.