

Ikea lanza un mercado de segunda mano para competir con eBay



■ El minorista de muebles desafía el 'oligopolio' de los anuncios digitales con una plataforma de ventas entre pares para sus productos.



POR RICHARD MILNE

Ikea se enfrentará a eBay, Craigslist y Gumtree con un marketplace entre sus propios clientes para vender muebles de segunda mano entre ellos.

Ikea Preowned se probará en Madrid y Oslo hasta finales de año, con el objetivo de extender la plataforma de compraventa a todo el mundo, según Jesper Brodin, director ejecutivo de Ingka, principal operador de las tiendas Ikea.

"Este ha sido un sueño en ciernes desde hace tiempo", declaró Brodin al Financial Times. "Estamos en un momento en Ikea en el que podemos hacer cosas más avanzadas y

geniales. Hay una confianza increíble en que la empresa evolucione en lo digital".

El nuevo mercado forma parte de la transformación que ha experimentado Ikea en los últimos años, en los que ha pasado de ser un minorista que tenía que recoger y montar sus propios muebles a una empresa que ofrece ventas en línea, tiendas en el centro de las ciudades y servicios como el montaje.

Ikea ya tenía una pequeña oferta en la que compraba muebles usados a los clientes y los revendía en la

tienda. Pero la nueva plataforma es más ambiciosa y pretende abordar el mercado de segunda mano para que los clientes se vendan directamente entre sí, un sector en el que, según Brodin, Ikea tiene una cuota de mercado mayor que en la venta de muebles nuevos.

Los clientes introducen su producto, sus propias fotos y un precio de venta, mientras que la base de datos de Ikea, dotada de inteligencia artificial, aporta sus propias imágenes promocionales y medidas. El comprador recoge los muebles directamente del vendedor, que tiene la opción de recibir dinero o un vale de Ikea con una bonificación del 15%.

"Muy a menudo hay un monopolio u oligopolio en las plataformas que

operan", dice Brodin, refiriéndose a eBay o a servicios digitales de anuncios clasificados como Gumtree en el Reino Unido y Finn en Noruega. Finn tiene 8.700 artículos de Ikea listados sólo en Oslo. Las primeras ofertas de Ikea Preowned incluyen artículos de gran tamaño, como sofás por hasta 600 euros y armarios por 450 euros, así como artículos más pequeños, como un portarrollos de papel higiénico por 4 euros.

Los anuncios son gratuitos, pero Brodin dijo que Ikea podría llegar a cobrar "una cuota simbólica, una humilde cuota".

Y añadió: "Vamos a verificar todo el alcance, incluidos los aspectos económicos. Si mucha gente utiliza la oferta para conseguir un descuento con Ikea, es una buena forma de reconectar con los clientes. Tengo mucha curiosidad. Creo que tiene sentido desde el punto de vista comercial".

Ikea ha probado anteriormente la venta de sus muebles nuevos en plataformas de terceros como Tmall -de Alibaba- en China, pero la plataforma Preowned marca su primera incursión en los mercados de segunda mano. También encaja con el deseo del minorista de convertirse en una empresa "circular y climáticamente positiva" para 2030.

En 2020, el mayor minorista del mundo tenía previsto implantar las compras en línea en todo el mundo en un plazo de tres años, pero la pandemia del virus Covid-19 le obligó a acelerarlo a seis semanas.

"Era una cuestión de supervivencia para nosotros", dijo Brodin. "Estábamos cerrados al 100%. La transformación digital nos salvó".

Añadió que Ikea quería ahora desarrollar una plataforma que fuera "el lugar al que acudir para amoblar el hogar", de la que el marketplace sería "una de las partes más importantes". Otras partes podrían incluir servicios, financiación y planificación del hogar, además de las compras, añadió.

Las primeras ofertas de Ikea Preowned incluyen artículos de gran tamaño, como sofás por hasta 600 euros y armarios por 450 euros.