INDUSTRIA

La llegada de la multinacional Ikea revolucionó el mercado de muebles en Colombia

miércoles, 8 de mayo de 2024

GUARDAR

Tienda de Ikea en el Mallplaza NQS en Bogotá, que inaugura el 28 de septiembre

Foto: Ikea

> La marca de muebles sueca arribó al país en septiembre de 2023 y ya cuenta con dos tiendas físicas, se abrirá otra en Envigado

JUAN CAMILO COLORADO

La llegada de la multinacional sueca dedicada a la fabricación y venta minorista de muebles, Ikea, revolucionó el mercado de muebles colombiano, que hasta antes de su llegada**, solo contaba con dos marcas internacionales de renombre: Homecenter y Casa Ideas,** ambas provenientes de Chile, aunque la primera a través de Sodimac.

Con la entrada en escena de un nuevo jugador, la competencia por captar y fidelizar nuevos clientes **podría mejorar la oferta de productos de las marcas en el país para cumplir dichos objetivos.**

La apertura de la primera tienda de la multinacional sueca se dio a finales de septiembre del año pasado en el centro comercial Mallplaza en la capital del país y, a la fecha, la compañía ya cuenta con otra tienda en Cali y **se anunció la apertura de una tercera tienda en el centro comercial Viva Envigado, en Antioquia.**

LR MÁS

Agregue a sus temas de interés

Ikea +

Muebles +

Home Sentry +

Administre sus temas

ARTÍCULO RELACIONADO

Luego de abrir su nueva tienda en Cali, Ikea va por una última apertura en Envigado

Ikea Colombia

De acuerdo con Alejandro Chaves, CX y Operations manager de Ikea en Colombia, la tienda alcanzó cerca de dos millones de visitantes en su tienda de Bogotá y ocho millones en su sitio de comercio electrónico. "Nos alegra enormemente la respuesta que los colombianos han tenido con la llegada de la marca IKEA al país. A pesar de llevar apenas pocos meses en el mercado local y encontrarnos todavía en proceso de expansión, nos llena de entusiasmo haber recibido más de **dos millones de visitas en nuestra tienda de Bogotá y más de ocho millones de sesiones en nuestro comercio electrónico".**

Precisamente, en el comercio electrónico es uno de los factores que cambió las formas de consumo de los clientes, no solo por la llegada de Ikea, sino desde la implementación del confinamiento por la pandemia. Frente a esta situación, Lucio Bernal, presidente de Homesentry, expresó que su compañía se ha apalancado de sus canales digitales para competir con la marca sueca. **"La parte digital ha ido ganando relevancia. nuestros distintos canales digitales representan entre 8 y 9% de las ventas de Home Sentry. Nosotros vendemos en nuestra sitio web, a través de Mercado Libre e incluso a través de Rappi".**

LOS CONTRASTES

Lucio Bernal

Presidente de Home Sentry

"La llegada de un nuevo competidor es muy interesante. Entrarán en un escenario distinto al de otros países porque la producción nacional es muy fuerte con costos competitivos".

En cuanto a los planes de expansión de la multinacional sueca, Alejandro Chaves apunta a un crecimiento exponencial del comercio electrónico, incluso mayor al de la presencia en tiendas físicas. **"Nuestro comercio electrónico sigue ampliando su cobertura.** La plataforma ya abarca ciudades como Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla, Cartagena, Valledupar, Neiva, Tunja, Armenia, Cúcuta, y varios municipios en la Costa, Meta

y el centro del país, alcanzando a día de hoy más de 100 ciudades".

LR

Otro de los diferenciales de Ikea es su propuesta innovadora en la que los clientes pueden disfrutar de experiencias diferentes de acuerdo a los ambientes con los que cuenta y una **oferta gastronómica autóctona** que hace que los visitantes perciban una tienda que ofrece una gran variedad de productos para el hogar.

"Nos enorgullece también notar que el espacio inaugurado en Bogotá demuestra estar muy bien evaluado por nuestros clientes, quienes **valoran especialmente la experiencia única y la presentación de los productos.** Por lo que estamos felices de esta evaluación de nuestra propuesta y cómo los equipos están siendo capaces de entregar la experiencia Ikea en el país, expresó Chaves.

Ahora bien, la generación de empleo es otro de los factores que marca el éxito de una compañía en un territorio y dos de las marcas de mayor recorrido en el país llevan la delantera en este aspecto. En términos de empleabilidad, **Homecenter y Home Sentry lideran en este aspecto al contar con 8.700 con corte de 2022 y 700 empleados (según la cifra más reciente) respectivamente frente a Ikea que tiene 240.**

Ikea Colombia

Frente a la llegada de Ikea al país, Lucio Bernal expresó que es interesante que lleguen nuevas marcas pero enfatizó que el escenario al que llegarán no será al mismo que en el de otros países. "En Colombia, la producción nacional es muy fuerte. **Existe un buen número de pequeños empresarios que ofrecen precios razonables y competitivos y ofrecen garantías en productos de buena calidad".**

En conclusión, el arribo del nuevo competidor al mercado significará para los clientes un mayor oferta de productos. Ahora bien, el éxito de Ikea (así como de las otras marcas) estará supeditado al poder adquisitivo de las personas y unas condiciones económicas favorables que **estimulen el consumo de los colombianos.**

GUARDAR

CONOZCA LOS BENEFICIOS EXCLUSIVOS PARA
NUESTROS SUSCRIPTORES

MI SELECCIÓN DE NOTICIAS
Noticias personalizadas, de acuerdo a sus temas de interés

SUSCRÍBASE YA

TENDENCIAS

MÁS DE EMPRESAS