



Noticias

América Latina

Internacional

Hay Festival

Economía

Ci

PUBLICIDAD

Qué es el "efecto Ikea" y cuáles es su sorprendente impacto en cómo compramos

Gary Mortimer, Frank Mathmann y Louise Grimmer*
BBC Capital

28 mayo 2019



GETTY IMAGES

El "efecto Ikea" nace del análisis de la conducta del consumidor y sus ganas de sentir que han participado en la elaboración de los productos.

En la década de 1950, según cuenta la historia, la compañía de alimentos estadounidense General Mills estaba buscando ideas sobre cómo vender más productos con mezclas instantáneas para hacer pasteles de su marca Betty Crocker.

Entonces contrató al psicólogo Ernest Dichter, considerado el "padre de la investigación motivacional", para estudiar el caso.

Dichter trabajó analizando grupos de personas y terminó aconsejándole a la empresa que cambiara la receta.

Les dijo que eliminaran los huevos en polvo de la mezcla, con el objetivo de que los clientes tuvieran que agregar huevos frescos.

PUBLICIDAD

- La sencilla estantería de Ikea que se convirtió en un ícono de la economía

Y es que la mezcla instantánea transformaba todo el proceso en algo demasiado fácil, subestimando el trabajo y la habilidad de la pastelera.

Recomendamos



Por qué Estados Unidos es el país del mundo con el mayor riesgo de sufrir tornados como el que dejó 26 muertos en Misisipi



Cuál es el secreto de las canciones que nos hacen sentir bien



Cómo actúa el Narcan, el primer medicamento sin receta aprobado en EE.UU. para combatir la crisis de sobredosis



"Antes estábamos sitiados": los barrios de El Salvador que se reencuentran tras la "desaparición" de las pandillas por la guerra de Bukele

Entonces le dijo a la firma que le diera al consumidor más propiedad en el resultado final.



Las mezclas instantáneas para hacer pasteles en la década de los 50 tuvieron que reemplazar los huevos secos por los huevos frescos.

Pero es probable que esta historia esté extremadamente exagerada, dado que también circulan otros datos.

Por ejemplo, la compañía Duncan Hines tenía una receta de mezcla de pastel con huevos frescos (desarrollada por la química de alimentos Arlee Andre) en 1951.

Incluso antes, en 1935, la empresa P. Duff and Sons obtuvo una patente para una mezcla de pastel utilizando huevos frescos.

"El ama de casa y el público en general parecen preferir los huevos frescos", dice la patente, "y, por lo tanto, el uso de huevos secos o en polvo es algo así como una desventaja desde un punto de vista psicológico".

Hasta el libro a veces acreditado como la fuente de la anécdota de Dichter, "Algo del horno: reinventando la cena en los Estados Unidos de los años 50", de Laura Shapiro, dice que "si agregar huevos persuadió a algunas mujeres a superar su aversión a las mezclas de pasteles, fue al menos en parte porque los huevos frescos hacían mejores pasteles".

No obstante, es la historia de Dichter la que ha entregado un profundo conocimiento psicológico del comportamiento del consumidor y se ha convertido en leyenda.

Casi siete décadas después, la idea de hacer las cosas más laboriosas para que los consumidores las valoren más es una táctica de marketing establecida.

Ahora lo conocemos como el "efecto Ikea".

Probando el efecto Ikea

El efecto Ikea, se relaciona con la idea de que "el trabajo por sí solo puede ser suficiente para inducir una mayor afición por sus frutos".

El concepto fue mencionado en un artículo de 2011 en el Journal of Consumer Psychology por Michael Norton, Daniel Mochon y Dan Ariely, quienes eligieron el nombre porque los productos del fabricante sueco normalmente requieren montaje.

Su documento también comienza con la historia de la mezcla de pasteles.



GETTY IMAGES

El "efecto Ikea" se inspira en una anécdota sobre cómo hacer pasteles.

Admite que podrían haber existido otras razones por las que General Mills incrementó sus ventas (una opinión alternativa es que la guinda del pastel fue, de hecho, la guinda del pastel), pero los autores siguieron entusiasmados con la idea de que "infundir la tarea con trabajo" era un ingrediente crucial.

Para confirmar empíricamente este fenómeno, y sus límites, realizaron experimentos que involucraron el ensamblaje de cajas de Ikea, el plegado de origami y la construcción con Lego.

Los resultados mostraron que los participantes valoraban más los artículos ensamblados por sí mismos que los ensamblados por otra persona.

- La polémica por el país que quedó fuera de un mapa de Ikea y obligó a la compañía a retirarlo del mercado

En otro caso, se les pidió a los participantes que doblaran los origami con forma de grulla o rana y que luego hicieran una oferta para comprar algunas de las creaciones.

Las ofertas también incluían origami hecho por expertos.

El resultado fue que los participantes tendían a ver sus propias creaciones como más valiosas que las fabricadas por otros participantes, y casi iguales en valor a las hechas por los expertos

en origami.



GETTY IMAGES

Los experimentos sobre conducta del consumidor mostraron que la gente está dispuesta a pagar más por un producto donde el ensamblaje produjo efectos positivos.

Los experimentos también mostraron que el efecto tenía límites.

Cuando los participantes pasaron demasiado tiempo construyendo o deconstruyendo sus creaciones, o no completaron la tarea, su disposición a pagar por el artículo disminuyó.

En otro experimento, algunos de los participantes construyeron una caja de Ikea, mientras que a otros se les permitió completar solo la mitad de los pasos necesarios para construir la caja.

- Por qué Ikea no desembarcó en Sudamérica hasta ahora y los motivos por los que eligió a estos tres países para hacerlo

Aquellos que pudieron completar su caja la valoraron mucho más y expresaron una mayor disposición a pagar por ella.

"Lo más importante", señala el informe, es que "este aumento en la valoración no se limitó solo a los participantes que se consideraban buenos ensambladores de productos".

Conceptos relacionados, pero diferentes

El "efecto Ikea" está conectado (pero no es lo mismo) a una serie de otros comportamientos económicos importantes.

Primero, está el "efecto dotación" (*endowment effect*, en inglés), en el que simplemente poseer un producto aumenta su valor percibido.

Aunque este efecto ha sido reconocido durante mucho tiempo, fue nombrado formalmente por el economista **Richard Thaler** en un estudio de 1980.

Desde entonces, muchos estudios han demostrado que las personas generalmente quieren más dinero por renunciar a algo que poseen. Más de lo que están dispuestos a pagar para adquirir un artículo similar de otra persona.



GETTY IMAGES

| Un individuo que hace un esfuerzo para lograr un objetivo le atribuye mayor valor al logro.

En segundo lugar, está la idea psicológica de la justificación del esfuerzo. Esto se remonta a estudios en la década de 1950.

La premisa es que un individuo que hace un sacrificio para lograr un objetivo racionaliza el esfuerzo al atribuirle un mayor valor al logro.

El tercer concepto es la preferencia personal, que se expresa en los consumidores que prefieren marcas particulares.

Participar en el proceso creativo de la elaboración de un producto podría considerarse como un **refuerzo de esta lealtad a una marca**, algo que las empresas buscan aprovechar a través de los productos personalizados.

- "Como un prisionero": los conductores que transportan productos de IKEA y que tienen que vivir en sus propios camiones

En sus experimentos, Norton, Mochon y Ariely fueron muy cuidadosos. Por ejemplo, ninguno de los productos que tenían que ensamblar los participantes implicaba personalización.

Sus hallazgos han sido respaldados por estudios posteriores que analizan la conducta de "propiedad" de los clientes y la preferencia por valorar los frutos del trabajo que alguien ha hecho personalmente.

La conveniencia no es todo

Hacer que los clientes realicen la mayor parte del trabajo (y que se sientan bien al respecto) y, al mismo tiempo, perciban que han alcanzado un **"mayor valor por el dinero invertido"** es el santo grial para los expertos en marketing.

Incluso si la historia de la mezcla para hacer pasteles de Dichter es más una leyenda que una verdad histórica, en la actualidad, las marcas de alimentos y comestibles están utilizando el efecto Ikea para atraer a nuevos clientes que buscan un valor agregado.



GETTY IMAGES

Cada vez se han vuelto más populares los kit de comida con ingredientes crudos que son pre-
envasados.

Considere el kit de comida "listo para cocinar", donde los ingredientes crudos son pre-
envasados para que los cocine usted mismo. Lo que buscan es equilibrar el deseo de
conveniencia con las preocupaciones sobre una alimentación saludable y **el placer de cocinar**.

Algunas marcas que usan esta estrategia incluyen a Blue Apron, YouFoodz y Pataks (conocido
por sus currys pre-elaborados).

De hecho, la compañía de investigación de mercado Nielsen estima que más de un millón de
hogares australianos comprarán kits de comida para fines de 2019.

Mientras muchas empresas minoristas centran sus esfuerzos en hacer entregas rápidas de
productos terminados y convenientes, el efecto Ikea sugiere que el secreto del éxito puede estar
en hacer que las cosas sean un poco más difíciles.

**Esta historia fue publicada originalmente en The Conversation.*

*Sobre los autores: Gary Mortimer es profesor asociado de marketing y comportamiento del
consumidor en la Universidad Tecnológica de Queensland. Frank Mathmann es profesor
asistente en la Universidad de Tecnológica de Queensland. Louise Grimmer es profesora de*

marketing minorista en la Escuela de Economía y Negocios de Tasmania, Universidad de Tasmania.

[Lee la historia original en inglés en BBC Capital](#)

Ahora puedes recibir notificaciones de BBC News Mundo. Descarga la nueva versión de nuestra app y actívalas para no perderte nuestro mejor contenido.

- **¿Ya conoces nuestro canal de YouTube?** [¡Suscríbete!](#)

Contenido relacionado



Ikea: el país que quedó fuera de un mapa de Ikea y obligó a la compañía a retirarlo del mercado

9 febrero 2019



Por qué Ikea no desembarcó en Sudamérica hasta ahora y los motivos por los que eligió a estos tres países para hacerlo

22 mayo 2018



"Como un prisionero": los conductores que transportan productos de Ikea y que tienen que vivir en sus propios camiones

15 marzo 2017

Principales noticias

Por qué Estados Unidos fracasó en Vietnam pese a lanzar más bombas que en toda la II Guerra Mundial

2 abril 2023

Ecuador autoriza la tenencia y porte de armas de uso civil para defensa personal

5 horas

¿De dónde vienen las teorías de que Jesús y María Magdalena tenían una relación romántica?

1 abril 2023

No te lo pierdas



Los 4 grandes problemas legales que debe enfrentar Donald Trump

31 marzo 2023



Guerra contra las pandillas en El Salvador | "Hemos encarcelado a más de 65.000 personas, y cuando manejas una operación de estas dimensiones podría haber un error"

30 marzo 2023



"Solo me dijeron que se quemaron": la indignación de familiares y migrantes tras el incendio en Ciudad Juárez en el que murieron 39 personas

30 marzo 2023



"Antes estábamos sitiados": los barrios de El Salvador que se reencuentran tras la "desaparición" de las pandillas por la guerra de Bukele

27 marzo 2023



La carta en la que más de 1.000 expertos piden frenar la inteligencia artificial por ser una "amenaza para la humanidad"

29 marzo 2023



“Su salud mental está muy mal y cree que lo quieren envenenar”: en qué situación se encuentra el expresidente peruano Pedro Castillo

29 marzo 2023



Incendio en Ciudad Juárez: la tensión que viven las ciudades fronterizas del norte de México por los migrantes que no pueden entrar a EE.UU.

29 marzo 2023



"El mundo de Bad Bunny": la revista Time dedica la primera portada en español de su historia al cantante puertorriqueño

29 marzo 2023



El niño de Lapedo, el esqueleto que refuerza la teoría de que los neandertales y humanos se apareaban

25 marzo 2023

Más leídas

- 1 La historia del hombre que fue torturado después de muerto por haber traducido la Biblia
- 2 Por qué Estados Unidos fracasó en Vietnam pese a lanzar más bombas que en toda la II Guerra Mundial
- 3 Ecuador autoriza la tenencia y porte de armas de uso civil para defensa personal
- 4 "Vinimos con tres hijos desde Venezuela buscando una vida mejor y casi pierdo a mi marido en el incendio de Ciudad Juárez"

- 5 ¿De dónde vienen las teorías de que Jesús y María Magdalena tenían una relación romántica?
- 6 El atraco de Lazarus: el robo de US\$14 millones que hackers llevaron a cabo en dos horas en cajeros automáticos alrededor del mundo
- 7 Muere Ryuichi Sakamoto, el maestro japonés de música electrónica
- 8 El continente perdido que tardaron 375 años en encontrar
Última actualización: 27 febrero 2021
- 9 El niño de Lapedo, el esqueleto que refuerza la teoría de que los neandertales y humanos se apareaban
- 10 El regreso de los aviones X y por qué tienen la clave de los viajes supersónicos

Por qué puedes confiar en la BBC

[Términos de uso](#)

[Cookies](#)

[Sobre la BBC](#)

[Escribe a BBC Mundo](#)

[Política de privacidad](#)

[AdChoices / Do Not Sell My Info](#)

© 2023 BBC. La BBC no se hace responsable del contenido de sitios externos. [Lee sobre nuestra postura acerca de enlaces externos.](#)