

## LUDITEKA

Luditeka es una empresa creada en el año 2010 por cuatro socios, dos de los cuales son docentes universitarios en áreas de matemáticas y computación.

Es una juguetería que focalizó su negocio en la comercialización de juguetes inteligentes, educativos e innovadores con el propósito de ofrecer material idóneo y equipamiento didáctico para el campo de la educación y sus profesionales.

Inicialmente tuvo buena acogida en el mercado colombiano al ofrecer un producto creativo que la diferencia de las jugueterías existentes. En el momento de su lanzamiento la competencia estaba conformada por un solo competidor que, en realidad, lo era a medias porque vendía juguetes tradicionales y había ampliado su oferta con algunos juguetes didácticos.

En la actualidad tiene mayor competencia pero la empresa busca diferenciarse y no se limita a vender solamente juguetes sino también juegos de ingenio de creación propia y también videos, en castellano e inglés, para un público que va desde bebés hasta escolares primarios.

Tiene instalados 3 locales: dos en Bogotá, en avenidas de gran concurrencia de gente y 1 en Medellín. La venta de productos está orientada hacia un segmento de clase media alta ya que los precios no son económicos, pero se corresponden con la calidad que ofrecen y con la creatividad que representan.

Uno de los socios Pedro, dirige la fábrica que está instalada en la localidad de Fontibón que cuenta con 15 personas que se encargan de la producción y de la parte administrativa del negocio. La hija de Pedro, Pilar, que es diseñadora colabora en el diseño de los productos. La parte administrativa la conduce la esposa de Pedro que es contadora.

La parte de comercialización la lleva adelante Alberto y cuentan con vendedores que tienen la particularidad de ofrecer un valor agregado al negocio ya que tomaron a maestras de guardería y fueron asesoradas por psicopedagogas. Irma, la esposa está a cargo de uno de los locales; los otros cuentan con encargados de venta con experiencia, aunque con uno de ellos están teniendo problemas por quejas del personal a su cargo y de algunos clientes. Evalúan la posibilidad de despedirlo.

Tuvieron algunos inconvenientes en el año 2011, lo que disminuyó las ventas pero en función de la diversificación que agregó juegos y videos pudieron superarla. Las relaciones con el personal son buenas; no han tenido demasiados conflictos y fueron convenientemente superados o están en vías de superarse.

Sin embargo, existen algunos roces entre las esposas de los socios, también socias, aunque con menor porcentaje. Estos roces, si bien no llegaron a peleas, estriban principalmente en la diferente personalidad de ambas. María es más retraída, más conservadora y pone mucho empeño y cuidado en la parte financiera. Irma, por el contrario, es más abierta, más espontánea, más dada a tomar decisiones asumiendo riesgos. Entre los socios varones hay buena sinergia ya que son amigos desde hace años.

Actualmente, si bien las restricciones a las que se ve sometido el mercado como consecuencia de la política económica del gobierno, repercute en el negocio, especialmente en el aumento de los costos de fabricación y mano de obra, siguen adelante ya que los productos que comercializan son muy reconocidos y aunque financieramente están más limitados, pueden manejarlo.

Incluso, están evaluando, la posibilidad de extenderse franquiciando el producto y cuentan con algunos interesados, entre ellos profesionales de psicología y algunas mujeres que los conocieron como clientes que vienen del mundo corporativo y quieren intentar dedicarse a un negocio distinto.