

**Luis Coira Sánchez de Toca** Gerente de Distribuidora Ibérica de Productos Ópticos, DIPO

# “Dipo es la mejor solución para el óptico independiente”

Dipo es un distribuidor de productos ópticos que lleva prestando sus servicios en el mercado desde 1998. Desde sus inicios, su principal propósito ha sido proporcionar a los profesionales de la óptica soluciones integrales para su negocio.

## ¿Qué momento vive el sector de la óptica, en el actual contexto de post recesión?

Al igual que el resto de sectores de la economía, el sector de la óptica ha sufrido una fuerte recesión. Por poner unas cifras sobre la mesa, desde 2008 hasta 2012, el mercado de la óptica se contrajo un 20%, pasando de un volumen de negocio de 2.000 millones de euros en 2007, a unas ventas de 1.600 millones de euros en 2012. Los productos más castigados en esta crisis fueron las gafas de sol, que decrecieron un 34%. Pero no todo fue decrecimiento: el sector de negocio de las lentes de contacto creció 12,6%, a pesar de la situación de crisis. Ahora la situación es distinta, el mercado está empezando a crecer, aunque por el momento de forma tímida.

## ¿Se ha entrado en una guerra de precios? ¿Qué aspectos han conducido a ella?

Está claro que el gremio de la óptica ha entrado en una guerra de precios. No hay más que observar

Suminstramos todos los servicios y productos que el óptico necesita para desarrollar su actividad.

la publicidad que se está haciendo: todos los mensajes hablan de precio, precio, y precio.

Creo que son las políticas comerciales que han llevado a cabo las cadenas de ópticas, que son las que tienen mayor poder mediático e impacto en el mercado, han conducido a ello. En mi opinión, el reto que tiene el profesional de la óptica es ser más eficiente en la gestión de su negocio, y dar un valor añadido al producto que vende, sin basar toda su estrategia de ventas en la espiral de precios a la baja.

Un capítulo muy importante en el que el profesional debe que trabajar para mejorar su negocio es en la fidelización de sus clientes, donde hay bastante camino por recorrer.

## En este marco ¿Cuáles son las fortalezas de Dipo?

Dar al óptico una solución global e integral a sus necesidades diarias, suministrando todos los servicios y productos que necesita para desarrollar su actividad. Ante una situación de crisis como la que hemos vivido y con menores volúmenes de compra por parte de los profesionales de la óptica, Dipo ha negociado con sus proveedores las mejores condiciones, ofreciendo de ese modo a los profesionales del sector óptico unos precios muy competitivos desde la primera unidad.

Otra fortaleza es ofrecer un servicio integral de taller de óptica, con reparación y montaje de gafas nuevas, realizando su entrega en menos de 24 horas.



## ¿Qué servicios aporta Dipo al óptico independiente?

Soluciones de mantenimiento y lentes de contacto de los principales laboratorios mundiales; lentes oftálmicas de stock y fabricación, tanto monofocales como lentes progresivas de última generación; monturas ópticas en materiales como acetato y metal, con diseños actuales a precios muy competitivos; accesorios de audiolgía; forniture, estuches y otros complementos de óptica; y un servicio de taller con reparación y montaje en 24 horas.