

¿Qué pasos y requisitos hay que cumplir para abrir una óptica en España?

España es uno de los países más competitivos en el sector de la óptica y la optometría, ya que se estima que hay un establecimiento por cada 5.000 habitantes. Sin embargo, abrir una nueva óptica puede ser una buena idea, siempre y cuando se sigan las recomendaciones.

Se estima que en nuestro país existen más de diez mil ópticas, lo que equivaldría a una por cada 5.000 habitantes. Aunque, *a priori*, pueda parecer un dato bajo, lo cierto es que se trata de una de las ratios más altas de nuestro entorno. En concreto, en Estados Unidos, por ejemplo, hay una óptica por cada siete mil habitantes, mientras que en Francia, Portugal e Italia se estima que existe una media de una óptica cada seis mil habitantes, aproximadamente. En este contexto, parece obvio que el sector de la óptica en España resulta verdaderamente competitivo.

Aunque el sector de la óptica tradicionalmente se ha caracterizado por profesionales independientes con establecimientos propios, desde hace algo más de una década la gran tendencia es que la mayoría de los nuevos negocios que se abren en nuestro país lo hagan de la mano de grandes cadenas que franquician su negocio. Sin embargo, el negocio de la visión está en auge y se espera que crezca más en los próximos años, ya que el envejecimiento de la población y el abuso de los dispositivos digitales desde la infancia están haciendo que los problemas de visión se acrecienten, como por ejemplo la miopía. De hecho, la Organización Mundial de la Salud (OMS) habla de este problema visual como la pandemia silenciosa del siglo XXI y avisa de que en el año 2050 la mitad de la población mundial la padecerá. Pues bien, en este contexto, parece un buen negocio abrir una nueva óptica, ya que existen posibilida-

des de mantenerse con éxito. Eso sí, hace falta tener un buen aval de inicio y una gran capacidad de emprendimiento, ya que los inicios no resultan sencillos.

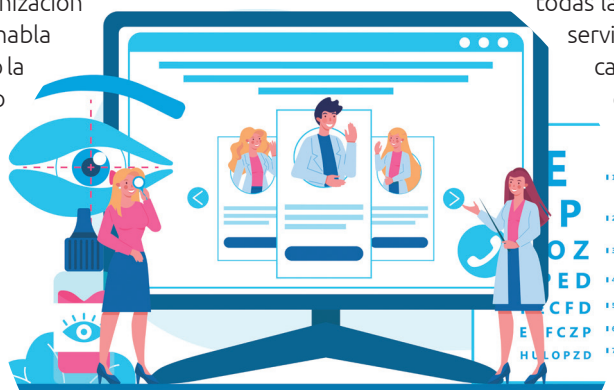
¿Por dónde empezar?

El primer requisito imprescindible para abrir una óptica en nuestro país es la de disponer del grado en Óptica y Optometría y además estar colegiado por el Colegio Nacional de Ópticos-Optometristas u otros colegios oficiales de distintas comunidades autónomas. Sin embargo, se puede dar el caso de que la persona que inicia el negocio no tenga el título, sino que actúe como gerente o propietario, aunque sí es necesario que al menos un empleado del equipo cuente con el título oficial y afiliación al Colegio.

Contar con un plan de negocio

Como cualquier otro negocio, poner en marcha un establecimiento sanitario de óptica requiere planificación. Resulta importante plantearse las dimensiones necesarias para poner en marcha el negocio, así como la ubicación y el equipo necesario para que resulte eficaz y con todas las garantías de calidad y buen servicio. Por eso, es imprescindible calcular adecuadamente el coste de contratación de personal y lo que implica la obtención de una licencia de apertura.

Además, otro de los factores determinantes a la hora de calcular la inversión inicial que se necesita, pasa por decidir la cantidad



IMPORTANCIA DEL MARKETING Y LA COMUNICACIÓN PARA UNA MAYOR DIFUSIÓN

Una vez que hayamos escogido zona, productos y definido nuestro plan de negocio, debemos darnos a conocer. Elabora una estrategia de publicidad y marketing potente que permita llegar al mayor número posible de personas. Si la ubicación es en una zona pequeña y muy concreta, el buzoneo podría adecuarse perfectamente, mientras que, en las grandes ciudades, así como en zonas de mayor confluencia de gente, zonas muy

transitadas o áreas turísticas, es necesario realizar una estrategia más elaborada en la que, quizá, sea necesario invertir en publicidad profesional. Además, es imprescindible abrir diferentes canales en las redes sociales para darse a conocer y crear nuevos clientes.

Durante los primeros meses de andadura de este nuevo negocio es importante apostar por la promoción, ya que a través de ofertas de apertura o promociones puntuales se puede atraer a nuevos clientes que, con un buen trato y una oferta de calidad, quedarán fidelizados para futuras ocasiones.



y la calidad de los productos que desees vender, ya que existen productos y monturas de precios muy asequibles, pero también otras de grandes marcas con costes mucho más elevados, aunque a largo plazo pueden generar más beneficios.

Además, para dar un óptimo servicio al paciente/cliente es necesario invertir en un equipo instrumental de calidad y eso pasa, además, por invertir en la última tecnología, con el objetivo de que los aparatos no se queden obsoletos en poco tiempo, lo que arruinaría la inversión inicial.

Elegir una buena ubicación

La ubicación es un aspecto fundamental a la hora de iniciar un nuevo negocio, más aún cuando se trata de un aspecto sanitario, tal y como es el caso. Elegir bien será una de las cuestiones que decline la balanza a la hora de lograr resultados exitosos, ya que, si el acceso es limitado o es poco visible, los ingresos pueden verse afectados. Es más probable que una óptica ubicada en un lugar céntrico y bien visible atraiga a más clientes que una situada en una calle contigua donde nadie la puede ver o con un tránsito menos concurrido, ya que algunas personas ojearán la óptica para curiosarse y eso puede convertirse en el inicio de un cliente.

A la hora de elegir el local es importante tener en cuenta los negocios que hay alrededor, ya que puede merecer la pena situarse muy cerca de un supermercado, un colegio o un restaurante, ya que eso garantiza el tránsito de la gente. Además, no hay que olvidar que sea un espacio con una buena zona de aparcamiento o la distancia con un medio de transporte local.

¿Qué documentación de apertura es necesaria?

Existen pequeñas diferencias entre las distintas comunidades autónomas en cuanto a la documentación necesaria para abrir una óptica, pero la documentación general se clasifica en dos ámbitos, según la solicitada

por el ayuntamiento y por la consejería de Sanidad que corresponda.

En primer lugar, la documentación solicitada por el ayuntamiento es la licencia de actividad y obras, que deberá estar elaborada por un técnico competente y en el que se recogen todos los aspectos técnicos de manera que el local cumpla la legislación vigente.

Por su parte, la documentación necesaria para entregar en la consejería de Sanidad que corresponda es:

- Documento acreditativo de la identidad del titular.
- Identificación del director técnico óptico mediante su título académico.
- Colegiación del director técnico óptico-optometrista.
- Certificado de colegiación del mismo.
- Documento acreditativo de la propiedad del local o contrato de alquiler.
- Planos de conjunto y detalle que permita identificar y localizar la obra propuesta.
- En varias autonomías se exigen los Procedimientos Normalizados de Trabajo (PNT). Son normas escritas donde se normaliza el desarrollo de una óptica, desde la limpieza del local y la indumentaria, hasta el proceso de compra de gafas y desinfección de lentes de contacto.
- Registro de prescripciones ópticas. En algunos colegios (consultar la normativa específica), se puede enviar a cada colegiado un libro donde se registran las graduaciones que realiza.
- El responsable de los actos optométricos es el óptico-optometrista, que se debe encontrar físicamente en el establecimiento sanitario de óptica.
- Equipamiento básico. Normalmente consta de lámpara de hendidura, frontofocómetro, retinoscopio o autorefractómetro, quetatómetro, gafa y caja de pruebas y el material necesario si se dispone de taller. En el caso de no tener taller, se exigirá un contrato externo con un taller ajeno.
- Proyecto de equipamiento y utillaje.
- Plantilla de personal de la óptica cuya prestación de servicios exija titulación específica.
- Memoria o resumen del proyecto técnico respecto de las obras o instalaciones firmado por un técnico competente.

Una vez obtenida la autorización previa y realizadas las obras e instalaciones, los técnicos de la Consejería realizarán la oportuna inspección del local, concediendo la autorización al establecimiento.

Claves para acondicionar el local

A la hora de poner en marcha una óptica es importante tener en cuenta algunos de los requisitos propios que exige el hecho de estar hablando de establecimientos sanitarios, pues eso implica unas características de seguridad y salubridad mucho más exigentes.

Así, en los locales en los que se vaya a desarrollar actividad deberá contar con tres dependencias separadas: por un lado, la zona o sala de despacho y atención al usuario, que debe contar con una superficie mínima de unos diez metros cuadrados. Además, es importante contar con ↪

Una zona de taller o montaje que debe tener una superficie mínima de unos cuatro metros cuadrados. Por su parte, la zona de refracción o gabinete óptico en el que se empleará la tecnología disponible debe contar con una superficie mínima de diez metros cuadrados, con el objetivo de que los dispositivos técnicos permitan el manejo cómodo por parte del profesional, pero también permitan al usuario un movimiento natural y sin agobios. Además, es imprescindible contar con una zona de venta y atención al paciente/cliente que cuente con mobiliario para atender al usuario, así como de mobiliario destinado al almacenamiento de productos que requieran condiciones especiales de almacenamiento y conservación. Por último, el local debe tener un espacio para el escaparate y la exhibición de las monturas, con una buena iluminación y que sea accesible para el usuario.

Sin embargo, en el caso de establecimientos sanitarios de óptica que se dediquen exclusivamente a la optometría y contactología, o a una sola de estas actividades, sin comercialización de productos sanitarios ópticos, no precisarán zona de taller y el equipamiento propio de este.

Investigar a la competencia más próxima

En función de dónde se quiera montar la nueva óptica será necesario realizar un estudio de mercado, ya que actualmente el sector de la óptica es uno de los más competitivos de nuestro país, con un gran volumen de negocios y una oferta cada vez más competitiva. Por ello, una vez decidido abrir una nueva óptica, resulta esencial saber dónde la vamos a posicionar y qué nos va a diferenciar de la competencia más cercana. En este sentido, un buen consejo es saber qué ofrecen los negocios más próximos e intentar añadir algún servicio o característica propia que convierta a tu negocio en algo diferente. Leyendo sus páginas webs o informándote a través de las redes sociales de la opinión que tienen los clientes podrás hacerte una idea de cómo es tu competencia más cercana.

Además, otro de los puntos que hay que tener en cuenta es la tipología de clientes que esperas recibir en la óptica. En este sentido, se pueden diferenciar dos grandes bloques diferenciados entre salud y estética, mientras que también es importante clasificar las franjas de edad, sexo y nivel adquisitivo de los futuros pacientes/clientes en función de la zona en la que se quiera instalar la óptica. La franja de edad comprendida entre 18 y 45 años está más interesada en adquirir lentes de contacto y gafas de sol, que aquella población que no alcanza la ma-

yoría de edad o bien supera los 45-50 años, donde pueden funcionar mejor otros servicios como los de ofrecer lentes progresivas o incluso audífonos.

Servicios ofrecidos

Una vez valorados todos los puntos mencionados hasta el momento, es fundamental escoger proveedores y tipos de artículos. Si tenemos un gran volumen de competencia próxima a nuestro establecimiento, buscar marcas menos conocidas, de mucha calidad o enfocadas a un tipo de público, nos ayudarán a diferenciarnos, pero ojo, también estaremos segmentando nuestro público. Así, en función del tipo de cliente más habitual que pueda necesitar los servicios de la óptica que estemos montando, es necesario tener en cuenta las actividades

que se pueden realizar en una óptica con el objetivo de estar preparados para solventar las necesidades de los pacientes. En este sentido, desde la optometría y óptica oftálmica se puede ofrecer la revisión visual a través de pruebas optométricas, lo que exigirá que se adquieran los aparatos necesarios para ello, como por ejemplo una unidad de refracción, un queratómetro, un autorrefractómetro y otros dispositivos ópticos.

Cuando se realicen, además, tareas de adaptación de lentes de contacto, es necesario disponer de biomicroscopio o lámpara de hendidura, así como cajas de pruebas de lentes de contacto. Por otro lado, si la óptica se dedica al montaje en exclusiva o junto a otras actividades propias de los establecimientos de óptica, deberán disponer de un equipamiento mínimo conformado por biseladora, centrador, frontofocómetros, horno de arena y banco de taller equipado con el material necesario.

En cuanto a los productos que pueden ofrecer en la óptica y con los que es oportuno contar desde el principio destacan:

- **Monturas:** es recomendable contar con distintas gamas de marcas, modelos y precios para poder acceder a diferentes usuarios.
- **Lentes:** de materiales como el policarbonato, de tipo monofocal o progresivo.
- **Lentes de contacto:** De todo tipo, con graduación o sin ella (cosméticas). Junto a los que podemos ofrecer soluciones de limpieza y mantenimiento para la óptima conservación de las lentes.
- **Gafas de sol:** graduadas o no y siempre con protección ultravioleta A y B.
- **Accesorios:** como fundas, estuches para gafas, los espráis de limpieza o los paños limpiadores.

