

Marcas & Negócios

ÓPTICAS DINANDO Ceilândia em destaque no mercado óptico

Recém-chegado da Paraíba, José Fernando Ferreira da Silva desembarcou em Ceilândia em 1986 para trabalhar na relojoaria do irmão. Dois anos depois, a queda no movimento do setor, provocada pela invasão de relógios chineses, foi o estopim para seu primeiro salto empreendedor. Nesse cenário desafiador surgiu a ideia de abrir o próprio negócio: as Ópticas Dinando.

Na época, com cursos escassos e pouca orientação disponível, ele mergulhou no ofício como pôde: buscando capacitação onde encontrava e aprendendo, muitas vezes, entre erros, tentativas e descobertas. “Procurei fazer cursos que, antes, eram poucos disponíveis. Apenas o Senac oferecia técnico em ótica. Muitas vezes aprendi na marra. Também tive um amigo que possuía um laboratório, onde aprendi muito na prática, pois nunca me faltou vontade em aprender. Fiz ‘Técnico em Óptica’ e ‘Optometria’, ‘Administração de Empresas’, ‘Superior em Optometria’ e outros mais”, ressalta.

Aos 19 anos, munido de coragem e ainda pouco conhecimento técnico, o empreendedor deu origem a uma das óticas mais tradicionais de Ceilândia (QNN 1). Após uma década de atuação, o profissional expandiu a marca para Águas Lindas (Avenida JK) e se tornou pioneiro na região dentro deste segmento.

No entanto, o empreendedor indica que a grande dificuldade de quando iniciou no ramo estava, de fato, relacionada aos poucos fornecedores, que vendiam apenas para estabelecimentos que já estavam em atividade há muito tempo. Além disso, a concorrência asiática assolava o Brasil e, com esse cenário econômico, várias empresas nacionais encerravam suas atividades.

“O maior desafio foi entrar no segmento, pois era um setor muito fechado e, com isso, a dificuldade de iniciar no ramo. No Distrito Federal, existiam poucas óticas, os representantes eram poucos e ofereciam uma pequena variedade de produtos disponíveis, além de que não gostavam de vender para iniciantes. Até que um representante por nome de Pardau (in memoriam), que trabalhava em um grande grupo do setor no Brasil, abriu as portas para que eu pudesse iniciar”, contextualiza.

José Fernando recorda que, na década de 1980, abrir uma ótica era quase impossível. “No Distrito Federal, não tínhamos nem 100 lojas. De lá para cá foi ficando mais fácil e, hoje, temos mais de três mil CNPJs na capital, sendo um mercado muito competitivo”, informa. Acompanhando a evolução do aumento do setor, o sócio-fundador da Ópticas Dinando conta que, nos últimos anos, o comportamento do consumidor também passou por

Divulgação



uma transformação profunda, impulsionada pelo avanço tecnológico e pela busca por conveniência.

Uma dessas modificações diz respeito ao mundo digital. “O modelo e-commerce é um caminho sem volta”, aponta. Ainda assim, ele defende que o segmento óptico tem seus diferenciais que exigem a presença física. “Para ter um óculos confortável, é preciso uma boa avaliação oftalmológica ou optométrica, escolha da armação, tomada das medidas, fabricação das lentes e montagem. Caso uma etapa dessas não aconteça, teremos um cliente insatisfeito com os óculos”, acrescenta.

Na Ópticas Dinando, o empresário afirma que se trabalha com

tecnologias de alta precisão. Grande parte desse diferencial está associado ao posicionamento da capital dentro do mercado óptico. José Fernando aponta que o Distrito Federal acompanha toda revolução tecnológica que acontece no setor. “Temos os mais modernos laboratórios digitais do mundo, seja para tratamentos, fabricações e montagens”, explica.

Durante muitos anos, tecnologias como antirreflexo e filtro azul eram concentrados em grandes laboratórios localizados em polos como São Paulo e Rio de Janeiro. “Demoravam, em média, 30 dias úteis”, recorda. A demora estava relacionada ao fato de que esses tratamentos exigiam maquinário

especializado, ambientes controlados e processos industriais que, antigamente, não estavam amplamente disponíveis em todas as regiões do país. Com o tempo, porém, a tecnologia se disseminou, e hoje muitos laboratórios já realizam esses tratamentos localmente, como é o caso do DF.

Bastidores da óptica

José Fernando conta que a rotina dentro de uma ótica é marcada por tensão e urgência: o cliente quase sempre precisa dos óculos o quanto antes, enquanto a equipe lida com processos delicados que nem sempre saem como planejado.

Três perguntas para

José Fernando Ferreira da Silva,
sócio-fundador da
Ópticas Dinando

Há clientes que acompanham a ótica há décadas?

Sim, temos clientes de Ceilândia, Samambaia, Santa Maria, Taguatinga e outras cidades do DF, que nos acompanham até hoje, assim como em Águas Lindas, temos clientes há mais de 30 anos, atendemos na época os pais e hoje atendemos os netos e bisnetos.

O que mudou no perfil do cliente nesses mais de 30 anos?

O nosso cliente, também evoluiu, sendo hoje mais exigente com as armações, lentes com maior campo de visão, mais finas e leves.

O que a ótica faz para se diferenciar em um mercado tão competitivo?

Hoje, pela quantidade de ópticas no mercado, é preciso oferecer além de bons produtos e laboratório, se capacitar para oferecer um excelente atendimento, em especial durante e no pós-venda.

SHELL APRESENTA:

PRÊMIO JK

CORREIO BRAZILIENSE

Mais do que um reconhecimento, o Prêmio JK Correio Braziliense nasce, em 2025, como um reconhecimento das personalidades que contribuíram para o desenvolvimento de Brasília.

SAVE THE DATE

09 • DEZEMBRO

PATROCÍNIO MASTER:

REALIZAÇÃO:

APOIO: