

**En A pie de óptica nos acercamos a los profesionales del sector para descubrir de primera mano cómo es su día a día y conocer sus inquietudes y preocupaciones. Todo con un objetivo claro: ser el altavoz de la profesión.**

**Alfredo González  
Alva Ópticos (Corral de Almaguer, Toledo)**



**Alfredo González Moreno** es el dueño y director de Alva Ópticos, un establecimiento situado en Corral de Almaguer, en la provincia de Toledo. Tiene más de 50 años de experiencia en el sector desde que empezó a trabajar en 1968. Comenzó como aprendiz, *“como cualquier chaval de aquellos tiempos que buscaba trabajo”*, cuenta. Con el tiempo, decidió hacer de aquel bonito trabajo su profesión y su devoción, estudiando óptica y optometría. *“Y aquí seguimos desde entonces”*, afirma. Lo que más valora de su profesión es el *“seguir ayudando y atendiendo a los pacientes que requieren nuestros servicios día a día”*, comenta. Por fortuna, añade, *“después de tanto tiempo dedicado a esta profesión, nuestros clientes habituales siguen viniendo, pidiendo consejo sobre ayudas ópticas, para hacer frente a sus problemas*

*ópticos. Tanto en lentes oftálmicas, como en lentes de contacto”*. *“También, cuando hay alguna patología, buscan consejo para ir al oftalmólogo lo antes posible”*, amplía.

Más de 50 años de profesión dan para mucho. Tanto que Alfredo González tiene tantas anécdotas en su establecimiento que *“darían para escribir un libro”*, comenta.

A lo largo de todos estos años, para este óptico optometrista del Corral de Almaguer, la profesión ha cambiado mucho. Ase-

gura que, actualmente, *“no tiene nada que ver con la de hace unos años, donde en las ópticas pasaban de forma habitual de abuelos a nietos para ser atendidos con confianza”*. Para él, *“hoy, entre internet y la publicidad agresiva, priva menos la calidad”. Y lo peor es que muchos clientes piensan que es lo mismo una calidad que, otra”*, asegura.

Lo curioso es que durante la pandemia se recuperaron muchos de esos clientes habituales perdidos. Alfredo González cuenta que, *“por desgracia, al tener prohibido viajar y no haber ocio en general, vino bien para volver a ver clientes que eran habituales y habían dejado de serlo. La sorpresa fue que volvimos a disfrutar de clientes que volvían a dejarse aconsejar”*.

Amante de esta profesión, Alfredo González cree que el futuro pasa por *“la venta por las redes sociales”*. Algo que, en su opinión, *“hará mucho daño a esta bonita profesión”*. De todas formas, considera que es una profesión que sigue evolucionando y en la que *“no dejas de formarte”*, añade. Por lo que es *“optimista”*. Sobre todo, en el aspecto relacionado con la cercanía con sus clientes. *“él cree que “el trato directo con el óptico optometrista siempre estará para los pacientes que lo necesiten”*.

Para que esto ocurra, este óptico optometrista de la provincia de Toledo considera que la profesión debería cambiar hacia *“un contacto directo entre oftalmólogos y ópticos optometristas. Apoyado, por supuesto, por los respectivos colegios profesionales, para que haya más fluidez y rapidez en la atención al paciente”*.

**“LA PANDEMIA VINO BIEN PARA VOLVER A VER CLIENTES QUE ERAN HABITUALES Y HABÍAN DEJADO DE SERLO”**