

ULTRA-LENS

"El futuro del país, al igual que el futuro de nuestra empresa, está en la mística, el trabajo y la perseverancia"

Jhonny Mendoza
Director-Gerente

Recientemente han surgido dos nuevas tecnologías para ofrecer un producto que a la vez que corrige el defecto visual le da al usuario mayor comodidad y mayor satisfacción estética. Una de ellas son los cristales bifocales invisibles y la otra los lentes de contacto bifocales blandos. Estos últimos son fabricados en toda Latinoamérica en un solo lugar: Venezuela. Y son fabricados por una empresa venezolana llamada Ultra-Lens que comenzó como una microempresa, con un pequeño crédito y un modesto capital por parte de sus socios, que ha venido alcanzando una importante participación en el mercado venezolano de lentes de contacto, dominado hasta el presente por productos importados. El nombre de Ultra-Lens se deriva del hecho de que sus lentes son diseñados con un espesor sumamente delgado, un espesor "ultra" delgado. Aparte de los lentes bifocales, Ultra-Lens también se especializa en la fabricación de los llamados lentes tóricos los cuales se utilizan para corregir el astigmatismo.

"Nuestros lentes bifocales y tóricos compiten con los lentes importados fabricados por las casas Bausch & Lomb, Bames Hine, Ciba Visión y Soft Mate" señala Jhonny Mendoza, Director-Gerente de Ultra-Lens.

La ventaja competitiva de Ultra-Lens es la flexibilidad de la manufactura. Siendo una empresa pequeña puede hacer lentes a la medida. Para las grandes transnacionales esto resulta mucho más costoso ya que fabrican grandes lotes en serie para obtener economías de escala. La calidad de la materia prima, de los equipos, del proceso de fabricación y del personal que trabaja en la elaboración de los lentes es clave para el resultado final.

El gran mérito de Ultra-Lens ha sido el de arriesgarse a penetrar en un mercado muy difícil donde el cliente estaba acostumbrado a utilizar el producto importado, en el que tenía absoluta confianza. Por otro lado, en la calidad del lente de contacto no hay término medio ni grados de calidad, o sirve o no sirve. Es por eso que el primer reto de Ultra-Lens fue el de hacer lentes de buena calidad que además tuviesen un precio competitivo en relación a los importados, y lo logró. El siguiente reto fue el de darse a conocer y crear confianza en sus clientes. Esto también lo ha ido logrando a través de una incansable labor de difusión, información y educación.

Como sus directores afirman, "El futuro del país, al igual que el futuro de nuestra empresa, está en la mística, el trabajo y la perseverancia, y en continuar hacia adelante a pesar de los obstáculos. Luchando desde nuestra empresa, estamos luchando por Venezuela".