

optimoda

Año XXXI • N° 220 • 2º semestre 2025

LA MÁS PROGRESIVA¹

Fácil | Cómoda | Constante | Salud*

3-Zone
Progressive[™]
DESIGN



Advanced
MoistureSeal[®]
TECHNOLOGY

+

ComfortFeel[®]
TECHNOLOGY



PRÓXIMAMENTE



Live the ULTRA Life.

BAUSCH+LOMB

1. Las lentes de contacto multifocales Bausch + Lomb ULTRA ONE DAY, su sistema completo, están en conjunto diseñados para ofrecer un entorno saludable en la superficie ocular con la incorporación de un sistema para la salud ocular para su momento durante más de 16 horas y una excelente permeabilidad al oxígeno (Dk/t = 15.9). ©2024 Bausch + Lomb. Incorporación de este producto se debe cumplir con la legislación vigente. Consulta las instrucciones de uso para el uso adecuado y precauciones. DODME OD00000025.

2. Una lente de contacto multifocal de 3 zonas en 16 minutos, real y está con 2944 cuantos individuales de lentes de contacto multifocales, todos ellos, sobre las lentes de contacto multifocales de lentes de contacto Bausch + Lomb (Doktoroptik A1). Solo las lentes de contacto multifocales Bausch + Lomb ULTRA ONE DAY cuentan con un diseño progresivo de 3 zonas (3-Zone Progressive[™] Design) para una claridad en cualquier momento como a media hora y se habrán completado las instrucciones y consejos. Consta de tecnología avanzada MoistureSeal[®] y ComfortFeel[®], que ofrecen una sensación en la superficie ocular de bienestar y una gran claridad. La lente de contacto multifocal Bausch + Lomb ULTRA ONE DAY y el sistema completo están en conjunto para ofrecer un entorno saludable en la superficie ocular con la incorporación de ingredientes para la salud ocular, que se mantienen durante más de 16 horas, y una excelente permeabilidad al oxígeno (Dk/t = 15.9).

OPINIÓN LOS PROFESIONALES OPINAN. PÁG 6. **ENTREVISTA** JUAN ANTONIO FRANZI CHINEA, CEO EN GENERAL OPTICA SA. PÁG 68. **LA 1ª PREGUNTA** TANTO CUESTAS, TANTO VALES: EL COBRO DE HONORARIOS POR ACTOS OPTOMÉTRICOS. PÁG 78.



Javier Gómez,
gerente de Abel Ópticas

1 ¿Cree que el cobro de honorarios por la consulta optométrica sería una forma de revalorizar la profesión ante la ciudadanía?

Sin duda. El cobro de honorarios por la consulta optométrica es una manera de poner en valor el conocimiento, la experiencia y la responsabilidad que conlleva nuestro trabajo en gabinete. Una exploración visual completa no se limita a determinar una graduación, sino que implica una serie de pruebas y evaluaciones con equipamiento de alta precisión, capaces de detectar problemas visuales y oculares que muchas veces pasan desapercibidos. En Abel Ópticas contamos con tecnología avanzada y protocolos de exploración exhaustivos que nos permiten ofrecer un servicio de alto nivel. Al establecer

honorarios por este trabajo, no solo revalorizamos la profesión, sino que transmitimos a la ciudadanía que detrás de cada diagnóstico hay un profesional cualificado, un tiempo dedicado y unas herramientas especializadas puestas al servicio de la salud visual.

2 ¿Qué obstáculos percibe hoy en día para implantar un modelo de pago por servicio en las ópticas, más allá de la venta del producto?

El principal obstáculo es la percepción social: muchos pacientes siguen viendo la consulta optométrica como un paso previo y gratuito para comprar gafas, sin

reconocer que se trata de un acto sanitario que requiere formación, tiempo y tecnología avanzada. Además, la falta de homogeneidad en el sector —donde unas ópticas cobran por el servicio y otras no— genera confusión y frena la normalización del modelo.

Si miramos a países como Reino Unido o Estados Unidos, el pago por la consulta optométrica está plenamente instaurado y asumido por la población, al mismo nivel que cualquier revisión médica. En España, el reto es precisamente ese cambio cultural, que solo se logrará a través de la educación y la concienciación de los pacientes sobre el verdadero valor de una exploración visual completa.

“

Si miramos a países como Reino Unido o Estados Unidos, el pago por la consulta optométrica está plenamente instaurado y asumido por la población

3 ¿Cómo reaccionan los pacientes cuando se propone cobrar por una exploración visual completa sin vincularla a la compra de gafas o lentillas?

La reacción inicial suele ser negativa, porque muchos pacientes no entienden todavía que la exploración visual completa es un servicio profesional en sí mismo y no un mero trámite. Es habitual escuchar frases como “solo quiero saber mi graduación”, lo que refleja que aún falta conciencia sobre el valor del trabajo realizado en gabinete. Curiosamente, cuando lo que solicitan es un informe detallado de su graduación, sí aceptan con mayor naturalidad que se les cobre por ello, ya que lo perciben como un documento tangible. Esto demuestra que la clave está en la comunicación y en explicar con claridad qué incluye la exploración: las pruebas realizadas, la precisión de la tecnología empleada y la importancia de detectar posibles alteraciones visuales u oculares. Cuando el paciente comprende este valor añadido, cambia su percepción y empieza a aceptar que se trate de un servicio sanitario que merece ser retribuido.

4 ¿Qué papel deberían jugar los colegios profesionales y las asociaciones del sector

para impulsar una cultura de honorarios profesionales en optometría?

Los colegios y asociaciones tienen un papel fundamental como impulsores de este cambio cultural. Por un lado, pueden trabajar en la formación y concienciación de la ciudadanía, transmitiendo que la consulta optométrica es un acto sanitario que debe valorarse al mismo nivel que cualquier otra revisión de salud. También podrían establecer campañas de divulgación que ayuden a normalizar el pago por servicio y a reducir la resistencia inicial de los pacientes.

Otra línea de actuación sería la unificación de criterios dentro del propio sector. Si los profesionales avanzamos de forma coordinada y con respaldo institucional, será mucho más sencillo implantar este modelo de manera progresiva y evitar la confusión que existe hoy en día. En mi opinión, lo ideal es que estas entidades combinen ambas estrategias: sensibilizar a la población y, al mismo tiempo, ofrecer apoyo real a los profesionales para que puedan dar este paso con confianza. Solo así conseguiremos que el cobro de honorarios se perciba como algo natural y beneficioso tanto para el optometrista como para el paciente. ■

