IM ÓPTICAS

VISIÓN & AUDIOLOGÍA

| Nº 16 | 2024 | 12€ |

EL SECTOR ÓPTICO CONSOLIDA SU CRECIMIENTO - IMPERIOSA NECESIDAD DE PREVENIR Y DETECTAR LA DMAE - EL 80 % DE LOS MAYORES DE 60 AÑOS TIENE PROBLEMAS DE VISIÓN - LA SALUD AUDITIVA, LA ASIGNATURA PENDIENTE DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA - SILMO PARÍS: VUELVE EL MAYOR ENCUENTRO DEL SECTOR

HI-VISION
MEIRYŌ
Para los viajes inesperados.
No importa lo que la vida te ponga por delante, el tratamiento antirreflejante de **HOYA Hi-Vision Meiryo te proporciona una claridad visual superior que perdura:** la protección de siempre frente a arañazos, suciedad y deslumbramiento, ahora con un reflejo increíblemente bajo..
Descúbrelo
Disfruta de la máxima claridad y protección duradera.
UV
HOYA
FOR THE VISIONARIES

IM ÓPTICAS

VISIÓN & AUDIOLOGIA

MÁS FÁCIL DE LEER

La lectura comienza con la percepción visual de las letras y palabras y, generalmente, se realiza a distancias cortas. Por ello, la capacidad de acomodación, el ajuste del ojo para enfocar objetos cercanos, es importante. Ya saben que nuestro objetivo es mantenerles informados y ayudarles en todo lo relacionado con sus conocimientos y experiencia. Nuestros lectores pueden percibir que venimos en este número con un nuevo diseño. Es más moderno y su estructura más limpia. Hemos trabajado para ser más fáciles de leer, para facilitar la citada capacidad de acomodación y, así, ser cada día más útiles a los ópticos optometristas. Esperamos que les guste nuestro nuevo logo, en línea con el resto de nuestras cabeceras dedicadas a la salud.

Como no podía ser de otra manera, también hemos trabajado en un contenido interesante. El de la óptica y la optometría es un sector que consolida su crecimiento, tal y como certifica la última edición del Libro Blanco de la Visión. Los productos ópticos son los que rigen la buena marcha. Del mismo modo, constata cómo nos ha hecho cambiar la pandemia de la Covid-19 en relación con el cuidado visual. Haber estado en casa tanto tiempo nos hizo ver que una mala visión podría afectarnos en nuestra vida. Lo bueno es que España puede presumir de ser uno de los países de Europa con una de las redes de establecimientos ópticos más extensa de Europa: 10.004. Si bien, hay que poner en cuarentena esa cifra, porque ha retrocedido ligeramente, un 2,14 %, desde los 10.223.

Por otro lado, entre otros, hemos profundizado en la degeneración macular asociada a la edad (DMAE) y en su imperiosa necesidad de prevenirla y detectarla. Es una de las principales causas de discapacidad visual y ceguera legal en nuestro país. Hay que estar atentos a los factores de riesgo: edad avanzada, antecedentes familiares de DMAE, tabaquismo, hipertensión arterial, obesidad y una dieta pobre en nutrientes antioxidantes. Una vez más, hay que incidir en la conveniencia de adoptar hábitos de vida saludables. Y asistimos a una aparición progresiva de nuevos tratamientos antiangiogénicos intravítreos, de mayor duración y potencia.

Igualmente, abordamos la baja visión. Aquí, se trata de aprovechar el resto visual que quede, con técnicas y prescripciones ópticas especiales. Para prevenirla, son fundamentales las revisiones visuales. Hay que dejar claro a los usuarios de las ópticas, y a la población en general, que éstas permiten detectar problemas antes de que progresen y causen daños irreversibles. El primer escalón sanitario al que se puede recurrir para todo esto es la óptica. No nos cansaremos de escribirlo. Les dejamos con la lectura de este número, que es antesala de las vacaciones de verano. Les deseamos que las disfruten.

Xavi Salada
Director

N° 16 JUNIO 2024

IM Ópticas nº 16 · 2024
www.imopticas.es

Director: Xavi Salada xavi@publimasdigital.com
Redactora Jefe: Antònia Pozo
antonia@publimasdigital.com

Redacción: Antònia Pozo, Laura Peidró, Luis Marchal, María Robert, Susana Perales, Marta Burgués, Charo Sánchez, Àngela Zorrilla y Marta Parareda.
Redacción online:
Antònia Pozo antonia@publimasdigital.com

Consejo de redacción:
Lluís Bielsa, Jesús Muñoz y Gloria Solé.

Diseño y maquetación:
Ana Lorenzo y Lídia Mestres.

Publicidad Barcelona:
Xavi Salada xavi@publimasdigital.com
móvil 609 268 841
Javier Quevedo javier@publimasdigital.com
móvil 600 582 340
Publicidad Madrid:
Luis Pereira López luis@publimasdigital.com
móvil 609 303 392

Dep. Legal: B13119-2021
Periodicidad bimestral Número 16 Año 2024

PUBLIMAS DIGITAL, S.L.U.
C/ Pallars, 84-88 3º5ª
08018 Barcelona
Tel. 93 368 38 00
www.publimasdigital.com

Editor: Xavi Salada xavi@publimasdigital.com
Gerente: Josep Martí josep@publimasdigital.com
Coordinadora de medios: Antònia Pozo
antonia@publimasdigital.com
Diseño y producción: Ana Lorenzo
ana@publimasdigital.com
Imágenes de recurso: 123RF
Suscripciones: Pilar Barbero
pili@publimasdigital.com

Director Comercial Madrid:
Luis Pereira López
luis@publimasdigital.com
C/ Rafael Fernández Hijicos, 12, 6º A
28038 Madrid
Tel. 91 380 00 67 - móvil 609 303 392

SUMARIO

DISTRIBUCIÓN

6 | Crecimiento económico en las comunidades norteñas

EL ÓPTICO OPTOMETRISTA

10 | A pie de óptica

GESTIÓN

18 | Cómo diseñar una experiencia de cliente en la óptica para generar mejores ventas y clientes para siempre

22 | El sector óptico consolida su crecimiento

DMAE

26 | Imperiosa necesidad de prevenir y detectar la DMAE

30 | Rafael Navarro: "La terapia génica se postula como una posible vía para tratar la DMAE"

OPTOMETRÍA GERIÁTRICA

32 | El 80 % de los mayores de 60 años tiene problemas de visión en España

BAJA VISIÓN

36 | Ayudas especiales y técnicas de rehabilitación para mejorar la calidad de vida de las personas con baja visión

OFTALMOLOGÍA AL DÍA

40 | Anniken Burés: "Regenerar una retina o parte de las células dañadas todavía está lejano, pero cada vez se está perfeccionando más"

TENDENCIAS EN MONTURAS

44 | En 2025, Mondottica marcará la diferencia

46| Marchon Eyewear presenta sus novedades para la temporada otoño-invierno

48 | Ferragamo Eyewear apuesta por atrevidos modelos para la temporada pre-otoño 2024

EMPRESA

50 | SEIKO Super Resistant Clear: un tratamiento para cada necesidad

52 | Gafas inteligentes que "adaptan el mundo" a los ojos de las personas con baja visión

56 | Transitions GEN S: gafas graduadas más completas sin olvidar la moda

58 | Lentitech Technologies marca la diferencia en el centrado de lentes con su sistema ErgoFocus Vision PLUS

62 | "Luke Assistant tiene el conocimiento de un oftalmólogo general"

64 | PJ Lobster lanza Circular Vision Program, el primer servicio de suscripción óptica de España

AUDIOLOGÍA

68 | La salud auditiva, la asignatura pendiente de la población española

74 | Concienciar sobre la salud auditiva es necesario, y es cosa de todos

EVENTOS Y CONGRESOS

76 | SILMO París: vuelve el mayor encuentro del sector

80 | ESCAPARATE

Crecimiento económico en las comunidades norteñas

EL SECTOR ÓPTICO EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS DEL PAÍS VASCO, NAVARRA Y LA RIOJA HA MOSTRADO TENDENCIAS INTERESANTES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, CON VARIACIONES EN EL NÚMERO DE PROFESIONALES COLEGIADOS Y DE ESTABLECIMIENTOS ÓPTICOS, PERO INCREMENTO EN LAS FACTURACIONES.

El sector óptico en España goza de una buena salud, con un crecimiento constante en los últimos años tras la pandemia de la Covid-19. Así lo demuestran los últimos datos presentados en el *Libro Blanco de la Visión* de 2024. Según el mismo, la cifra de negocio en 2023 ascendía hasta los 2.021 millones de euros, lo que supone un incremento de casi el 6% respecto al año anterior. Con esta facturación, se supera ya, con creces, la cifra previa anterior a la pandemia, cuando el sector alcanzó unos 1.861 millones de euros. Además, España, que está considerado como uno de los países con una red de ópticas más extensa, dando servicio por cada establecimiento a un número más reducido de pacientes que sus países vecinos, muestra a cierre de 2023 un decrecimiento en unidades abiertas: *"Ha disminuido el número de establecimientos sanitarios abiertos de 10.223 a 10.004, lo que supone un -2,14%. Mientras que en Andalucía o Comunidad Valenciana sigue creciendo el número de establecimientos abiertos, en Cataluña o Madrid se reduce"*, explicó **Inés Mateu**, *presidenta de la Federación Española de Asociaciones del Sector Óptico*(FEDAO), en la presentación de dicho informe el pasado mes de mayo.

Así, el sector óptico en España ha evolucionado significativamente en la última década. La digitalización, el aumento de la demanda de servicios personalizados y la creciente conciencia sobre la salud visual han impulsado el mercado. En 2024, la tecnología continúa desempeñando un papel crucial, con avances en dispositivos de diagnóstico, la incorporación de inteligencia artificial para la personalización de tratamientos y la gestión de la atención al cliente, así como el crecimiento del comercio electrónico.

Además, entre los principales aspectos que auguran posibilidades de crecimiento para el sector encontramos:

- *Envejecimiento de la población*. Uno de los principales factores que impulsan el crecimiento del sector óptico es el envejecimiento de la población. A medida que las personas envejecen, necesitan con mayor frecuencia revisiones oculares y gafas graduadas, además de servicio de audiología.
- *Mayor conciencia sobre la salud ocular*. La población, en general, es cada vez más consciente de la importancia de la salud ocular, lo que lleva a un aumento de la demanda de servicios ópticos.
- *Avances tecnológicos*. Los avances tecnológicos en el sector óptico, como las lentes progresivas y las gafas de contacto de alta tecnología o las lentes para el control de la miopía, también están impulsando la demanda.
- *Mayor uso de dispositivos digitales*. El uso cada vez mayor de dispositivos digitales como smartphones, tablets y ordenadores también está contribuyendo al aumento de la fatiga visual y la necesidad de gafas.

INDICADORES ECONÓMICOS · 2023
EN EUROS

	Renta media hogar	Renta media persona	Gasto medio hogar
PAÍS VASCO	42.760	18.189	36.331
NAVARRA	41.187	16.599	35.044
LA RIOJA	**33.245**	**14.184**	**32.363**
ESPAÑA	**34.821**	**14.082**	**32.617**

GASTO MEDIO EN SANIDAD 2023
EN EUROS

	Por hogar (€)	Variación 2022/2023 (%)	Por persona (€)	Variación 2022/2023 (%)
PAÍS VASCO	1.272,1	5,8	545,2	6,2
NAVARRA	1.474,3	24,6	588	24,6
LA RIOJA	1.290,3	-2,5	546,2	-2,1
ESPAÑA	**1.242,7**	**1,7**	**499,9**	**2,1**

Las comunidades autónomas del País Vasco, Navarra y La Rioja no son una excepción a estas tendencias, las cuales han observado un desarrollo continuo en términos de formación, regulación y oferta de servicios ópticos a lo largo de los últimos meses. El sector óptico en las comunidades autónomas del País Vasco, Navarra y La Rioja ha mostrado tendencias interesantes en los últimos años, con variaciones en el número de profesionales colegiados y de establecimientos ópticos.

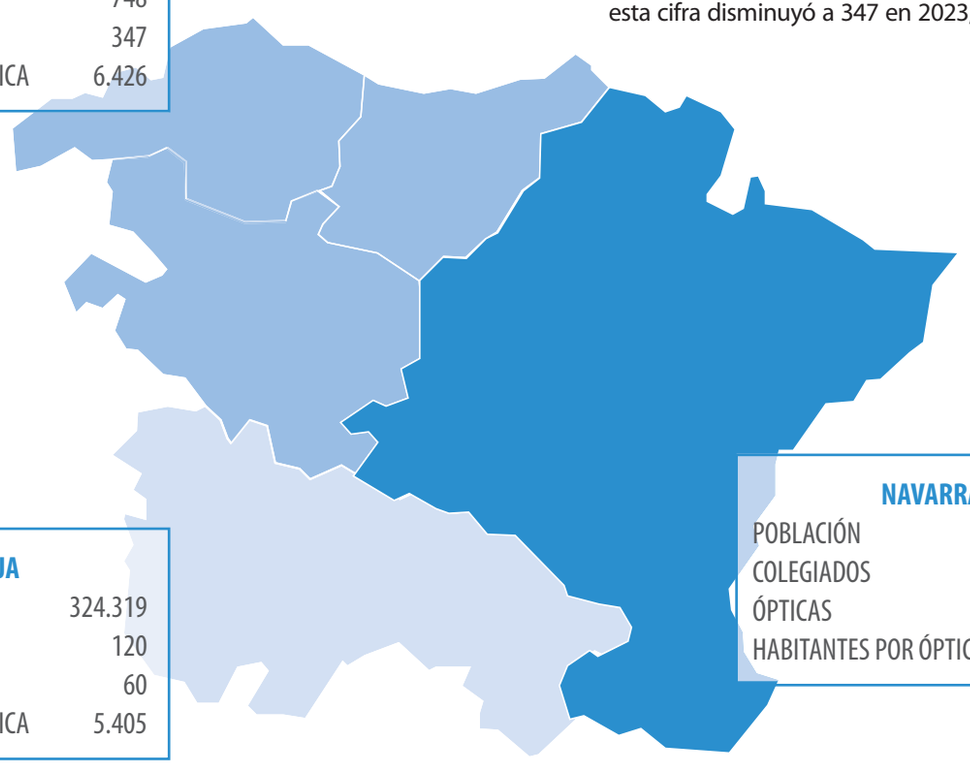
PAÍS VASCO

El País Vasco ostenta el mayor PIB per cápita de España, fruto de su robusto tejido industrial y su apuesta por la innovación. Presenta una baja tasa de paro y un alto nivel de renta disponible. No obstante, la dependencia del sector industrial la hace vulnerable a los ciclos económicos internacionales. Adicionalmente, la región enfrenta el reto del envejecimiento de la población. Se espera que la economía vasca mantenga un crecimiento moderado en 2024, impulsada por la recuperación del sector industrial y la inversión en innovación.

Con un PIB per cápita de 35.832 euros, los vascos destinaron 545,2 euros por persona de media a sanidad, lo que supone un 6,2% más que en 2022 y también unos 45 euros más que la media española. En cuanto a colegiados ópticos, en 2022, la comunidad autónoma contaba con 724 colegiados. Para 2023, esta cifra aumentó a 748, lo que representa un crecimiento del 3,32 %. En cuanto a los establecimientos ópticos, había 368 en 2022, pero esta cifra disminuyó a 347 en 2023, reflejando una

PAÍS VASCO

POBLACIÓN	2.229.924
COLEGIADOS	748
ÓPTICAS	347
HABITANTES POR ÓPTICA	6.426



NAVARRA

POBLACIÓN	679.181
COLEGIADOS	210
ÓPTICAS	97
HABITANTES POR ÓPTICA	7.002

LA RIOJA

POBLACIÓN	324.319
COLEGIADOS	120
ÓPTICAS	60
HABITANTES POR ÓPTICA	5.405

reducción del 5,7 %. Este cambio sugiere una posible consolidación del mercado, con una menor densidad de ópticas en relación con la población. Para una estimación más precisa, considerando una población de aproximadamente 2.193.234 habitantes tanto en 2022 como en 2023, había una óptica por cada 5,957 habitantes en 2022 y una óptica por cada 6.319 habitantes en 2023.

ÓPTICAS

	Habitantes por establecimiento óptico	Habitantes por óptico optometrista
PAÍS VASCO	6.426	2.981
NAVARRA	7.002	3.234
LA RIOJA	5.405	2.703

NAVARRA

Navarra goza de una economía diversificada, con un peso importante del sector agroalimentario, la industria y el sector servicios. Además, la región cuenta con un alto nivel de educación y un buen sistema sanitario. Sin embargo, la economía navarra está expuesta a la volatilidad de los precios agrícolas y a la competencia de otras regiones en el sector industrial. Se prevé que la economía navarra crezca a un ritmo similar al del conjunto nacional en 2024, gracias al buen comportamiento del sector agroalimentario y del turismo.

El PIB per cápita de Navarra en 2022 fue de 33.798 euros, 2.756 euros mayor que el de 2021 que se situó en los 31.042 euros. Con todo, los navarros incrementaron su inversión en salud en un 24,6 %. Así, su gasto medio fue de 588 euros, unos 90 euros más que la media del país, que se colocó en los 500 euros aproximadamente.

En 2022, había 208 colegiados en Navarra, cifra que creció a 210 en 2023, reflejando un incremento del 0,96 %. El número de establecimientos ópticos en Navarra pasó de 92 en 2022 a 97 en 2023, lo que representa un crecimiento del 5,43 %. Este aumento sugiere una expansión del sector y una mejora en la disponibilidad de servicios ópticos. Con una población estimada en ambas fechas de alrededor de 661.292 habitantes, había una óptica por cada 7.187 habitantes en 2022 y una óptica por cada 6.816 habitantes en 2023.

LA RIOJA

La Rioja posee un gran potencial económico, impulsado por su sector vitivinícola, su industria agroalimentaria y su patrimonio turístico. No obstante, la economía riojana es pequeña y dependiente de unos pocos sectores, lo que la hace vulnerable a los cambios en el entorno económico. Además, la región tiene un alto nivel de despoblación. Se espera que la economía riojana experimente un crecimiento moderado en 2024, impulsado por el sector vitivinícola y la recuperación del turismo.

La Rioja tiene un Producto Interior Bruto (PIB) de 9.502 millones de euros, lo que la posiciona como la decimoséptima economía de España en términos de volumen de PIB. En 2022, el PIB per cápita de La Rioja fue de 29.579 euros, una cifra que, aunque elevada, está por debajo de la media nacional, que se situó en 30.320 euros por persona. Esta métrica del PIB per cápita es un buen indicador de la calidad de vida, proporcionando una comparación útil del bienestar económico en la región en relación con el conjunto del país.

En 2022, La Rioja tenía 123 colegiados ópticos. En 2023, este número descendió ligeramente a 120, lo que refleja una reducción del 2,44 %. En cuanto a los establecimientos ópticos, había 62 en 2022, cifra que disminuyó a 60 en 2023, representando una variación del -3,23 %. Esto puede sugerir una estabilización o una ligera contracción del mercado. Con una población estimada de aproximadamente 323.044 habitantes en ambos años, había una óptica por cada 5.210 habitantes en 2022 y una óptica por cada 5.384 habitantes en 2023.

En general, la situación de las ópticas y la optometría en el País Vasco, Navarra, y La Rioja es robusta con buena cobertura de servicios y un enfoque en la actualización continua. Los desafíos comunes incluyen la accesibilidad en zonas rurales y la adopción de tecnologías avanzadas. Sin embargo, la sólida infraestructura de formación y regulación asegura un nivel adecuado de servicios en estas regiones.

COLEGIADOS POR 100.000 HABITANTES

	2023	2018
PAÍS VASCO	33,58	30,86
NAVARRA	30,97	29,01
LA RIOJA	37,01	37,9
ESPAÑA	**40,07**	**37,55**

FACTURACIÓN DEL SECTOR ÓPTICO

MERCADO TOTAL EN EUROS

	2022	2023
PAÍS VASCO	85.839.904	90.967.310
NAVARRA	28.613.301	30.322.437
LA RIOJA	13.352.874	14.150.470
ESPAÑA	**1.907.553.432**	**2.021.495.770**

PRODUCTOS Y SERVICIOS · 2023

	Productos	Servicios
PAÍS VASCO	84.690.566	6.276.744
NAVARRA	28.230.189	2.092.248
LA RIOJA	13.174.088	976.382
ESPAÑA	**1.882.012.562**	**139.483.208**

A pie de óptica

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.

Alfonso Jesús Cabrero
+Vision Bidebarrieta (Bilbao)

Alfonso Jesús Cabrero es óptico optometrista en +Visión Bidebarrieta, en Bilbao, y, para comenzar, nos explica por qué apostó por esta profesión: "*Mis padres tenían un amigo que tenía una óptica. Como íbamos a menudo, me gustó el entorno de trabajo, qué era lo que se hacía allí y que entraba gente muy diversa. Así que empecé a preguntarle un poco por su día a día y qué podía esperar si me dedicaba a esto*".

Años después, ahí está, ejerciendo una profesión en la que, en su día a día, gestiona "*las citas del día, las preparo, pido las lentes de contacto de las adaptaciones abiertas y hago un seguimiento de estas. También controlo el estado de los pedidos para asegurar que vienen en fecha y, si no es así, contactar con el cliente*", señala. Unos clientes que, más allá de todo ello, lo que más demandan es "*que los trates bien y seas cercano. Además de que marchen teniendo claro qué y por qué necesitan una corrección visual, ya que van a hacer esa inversión*", asegura. De hecho, su especialidad es "*la recomendación de lente progresiva*", afirma. De la que también asegura que "*no suelo tener casos de inadaptaciones*".

Entre tanto cliente que confía en +Visión Bidebarrrieta, alguna vez se ha encontrado con anécdotas curiosas: "*La gente se trae literalmente objetos varios para que les mejores la visión para su uso. Por ejemplo, un día me trajeron una escopeta, porque el señor cazaba y no veía bien cuando la usaba. Quería asegurarse salir de allí viendo con ella, y claro, acabé en tienda con un señor apuntándome con una escopeta. Lo demás es historia…*", comenta.

A pesar de estos casos anecdóticos, lo que más valora de la profesión es *"el trato al público. Al final, entablas relación con gente muy diversa, que puede derivar en amistad con algunos de ellos, ya que vienen a menudo, te consultan y hablas de temas varios"*, asevera.

Respecto a los cambios acaecidos en su profesión en los últimos años, Alfonso Jesús Cabrero valora el hecho de que *"parece que estamos mejor vistos. Antes solo se nos consideraba vendedores. La gente ni siquiera pensaba que esto tenía detrás unos estudios, y cada vez tienen más en cuenta nuestra opinión. Incluso los envían del especialista a aquí"*.

Unos cambios que también se han visto reflejados en los adelantos y novedades de la optometría, destacando, por parte de este óptico, "*las lentes de control de la miopía para niños, tanto como lente de contacto, como para gafas*".

En ese mismo sentido, Alfonso Jesús Cabrero piensa que, en un futuro próximo, "*la inteligencia artificial (IA) puede cambiar muchas cosas y se está implementado poco a poco la revisión visual online. Así que todo puede pasar*", asegura. Eso sí, también añade que, "*para ciertas cosas, somos sí o sí necesarios, como es para la adaptación de lentes de contacto. Así que vaya hacia donde vaya el mundo de la óptica en el futuro, esperemos que nos sea favorable*", asevera.

Para conseguirlo, el óptico de +Visión Bidebarrieta piensa que algunas cosas deberían cambiar en la profesión, como que deberían "*estar integrados en algún convenio propio y no en el del comercio. Deberíamos tener más control sobre lo que se vende online. Y trabajar para que cada vez estemos más integrados en la Sanidad*", concluye.

Ángel Cerrajería Urbina

Cerrajería Ópticos (La Rioja)

Aunque a **Ángel Cerrajería Urbina** siempre le gustó mucho el deporte de élite, como el boxeo y los trabajos físicos, decidió ser óptico optometrista porque "*mi familia se dedicaba al sector y siempre fue una de mis opciones laborales*". De hecho, es óptico y audioprotesista en la óptica familiar Cerrajería Ópticos de Nájera (La Rioja), donde, en su día a día, "*principalmente atiendo el gabinete y las posibles ventas que surjan, recepciono pedidos y atendiendo los pequeños ajustes de taller*".

Dedicado tanto a la optometría como a la audioprótesis, lo que más demandan los clientes de Ángel Cerrajería es "*el trato personalizado; que les solucione sus problemas visuales, con gafas o lentes de contacto, así como asesoramiento tanto técnico como estético en su compra*", afirma.

Dada la ubicación de Cerrajería Óptica en la localidad de Nájera, en pleno Camino de Santiago riojano, han tenido alguna que otra anécdota con los peregrinos. "*Una vez, le tuvimos que hacer unos progresivos a un cliente asiático y enviárselos a la etapa del camino en la que se encontraba ese día*", comenta este óptico optometrista, quien lo que más valora es "*el poder ayudar a los clientes y el agradecimiento con el que responden*". Una profesión que lamentablemente en los últimos años, considera, "*se ha degradado por la aparición de grandes grupos de inversión que solo buscan beneficio en este mundo, sin aportar profesionalidad al sector*".

De las últimos avances, Ángel Cerrajería menciona aquellos relacionados "*con el control de la miopía, ya que, según informes, será una epidemia en pocos años*", constata.

En el futuro, "*creo que el papel de las nuevas tecnologías va a tener un peso más importante a la hora de realizar un cribado y una primera aproximación a la refracción final del cliente*", valora este profesional, y añade: "*Aunque también creo que no van a poder sustituir por completo la figura del óptico pptometrista*".

Todo, en un futuro en el que algunas cosas deberían cambiar para este óptico de La Rioja. A este respecto, señala, "*las ópticas en vez de evolucionar deberían involucionar, para volver a dar ese trato personalizado que se ha perdido en gran parte del sector, por la aparición de cadenas que solo buscan resultados económicos. Y en esta labor deberíamos estar acompañados por los colegios de ópticos optometristas. Se debería definitivamente quitar las reticencias de los oftalmólogos hacia nuestro sector y realizar una tarea conjunta*".

> **"SE HA DEGRADADO LA PROFESIÓN POR LA APARICIÓN DE GRANDES GRUPOS DE INVERSIÓN QUE SOLO BUSCAN BENEFICIO EN ESTE MUNDO, SIN APORTAR PROFESIONALIDAD AL SECTOR"**

En este sentido, *"en nuestro establecimiento de óptica* -explica-, *nos sentimos muy respetados como profesionales sanitarios, pero sí vemos que en otros lugares se nos ve solamente como comerciales o vendedores de gafas. Sería interesante recuperar la imagen honesta de unos profesionales que quieren lo mejor para sus clientes y no solo mejorar la cuenta de resultados."*

Elena y Elisa Madorrán Ezquerro
Ramón Óptica (La Rioja)

> ***"SOMOS UNA ÓPTICA FAMILIAR CON UN CENTRO DE OPTOMETRÍA DONDE TODO GIRA ALREDEDOR DEL PACIENTE "***

Las hermanas **Elena** y **Elisa Madorrán Ezquerro** son ópticas optometristas y directoras de Ramón Óptica, situada en Logroño (La Rioja). Para ellas, *"el hecho de vivir en casa con un óptico, nuestro padre, enamorado de su profesión, pionero en los años 60 del siglo pasado de muchos avances y técnicas en el mundo de la contactología, y la pasión por la moda, hizo que mamáramos, sin quererlo, esta disciplina que, en los comienzos era casi una FP, y ahora es una de las profesiones sanitarias más demanda por la sociedad actual"*, comentan.

Su día a día es "*bastante intenso*". "*Tenemos que combinar la parte profesional con la parte empresarial. La primera solo se consigue mejorar con la formación".* Elena Madorrán acabó la carrera hace 31 años y Elisa Madorrán, 28, y jamás han dejado de formarnos. *"No ha habido ningún año que no hayamos asistido a menos de tres o cuatro cursos mínimo de optometría o contactología, sin contar con los cursos propios de formación de los distintos laboratorios de lente oftálmica o lentes de contacto. Esta formación también se extiende a nuestro equipo de optometristas"*, explican.

Ramón Óptica "*es un centro con todas las especialidades de la optometría. Somos 19 profesionales en el mismo centro, de los cuales ocho somos optometristas, especializados en una o varias áreas diferentes. Todos los demás del equipo son muy importantes en ventas y atención al cliente*", afirman. "*Yo soy una enamorada de la parte pediátrica, la contactología avanzada, control de miopía y la neuro-optometría, con todo lo que su rehabilitación conlleva. En lo que respecta a ambliopías, estrabismos, diplopías y problemas de aprendizaje, en niños*", dice Elena Madorrán. Mientras que "*Elisa Madorrán es especialista en baja visión y, como miembro de la SEEBV, se desvive para que cada vez más oftalmólogos conozcan este área tan importante y puedan derivar con más premura para poder ayudar a este segmento de población, que cada vez es mayor, por la mayor esperanza de vida*", comenta su hermana.

Todo, para ofrecer a sus clientes lo que más demandan: *"Calidad; calidad en el trato amable, en la cercanía, en el servicio de consultas, en el asesoramiento, en la empatía con su problema o dificultad visual, en la propia calidad del producto, en el montaje, en el seguimiento de las adaptaciones de lentes de contacto y en el servicio posventa. Se ha perdido un poco ese 'tocar' con la gente y creemos que somos muy cercanos a ellos"*, aseveran.

Para ellas, la evolución de la profesión *"en pocos años ha sido vertiginosa"*, con muchos avances. Lo que les permite afirmar que los que más valoran de su profesión "*es la cantidad de herramientas tan potentes que tenemos para mejorar la calidad de vida de los pacientes".*

Una profesión que, para ellas, "*se lleva dividiendo, desde hace casi una década, en dos ramas. Una solo comercial, donde el centro de la empresa es la compra de la equipación. Y otra, donde el centro de la empresa es la persona. Las dos son perfectamente loables, pero a nosotras nos gusta más la segunda*", afirman.

Y ¿respecto a los cambios que debería haber en el mundo de la óptica? Para Elena y Elisa Madorrán "*quizás la manera de vernos que tiene la sociedad y muchos profesionales de la salud que, en un porcentaje muy alto, no saben a veces ni qué somos y ni qué hacemos",* afirman, y argumentan: "*Nosotras no somos una tienda de gafas, ni vendemos lentillas. Las gafas o la lentillas son parte de una solución a una dificultad visual, que no tiene que ser lo único a ofrecer. Somos una óptica familiar con un centro de optometría donde todo gira alrededor del paciente, dándole la solución que precise en cada momento".*

SILMO
Paris
THE OPTICAL FAIR

SILMO Paris.2024

20>23 SEPT

SCAN ME

TO REGISTER
FOR SILMO 2024

Milagros Pérez Romera
Óptica Sarriguren (Navarra)

Milagros Pérez Romera, de Óptica Sarriguren, en la población del mismo nombre en Navarra, no tenía claro lo de ser óptica optometrista: "*La verdad, con 18 años, cuando has de decidir qué estudiar, no tienes las cosas muy claras. Pero, en mi caso, la baja tasa de paro y el que fuera algo que estudiaba muy poca gente, fue decisivo*".

En su día a día en la óptica, Milagros Pérez desempeña las labores habituales de la profesión. "*Desde todo lo que se realiza en gabinete, graduación de la vista, lentes de contacto, pasando por la venta, hasta el trabajo de taller*", explica.

Sobre las demandas de sus clientes, esta profesional de Óptica Sarriguen considera que "*van cambiando con el tiempo además de depender de la zona*". En este sentido, afirma que *"aquí, en Óptica Sarriguren, por estar en un barrio joven, con muchos niños y adolescentes, y por los tiempos que corren, con el excesivo uso de dispositivos digitales, lo que más preocupa a los padres es poder frenar esas miopías de los pequeños que crecen a pasos agigantados*".

Lo que más valora de su profesión Milagros Pérez es, "*sin duda, poder resolver los problemas o las necesidades que los pacientes/clientes traen cuando entran por la puerta*".

Respecto a los cambios acaecidos en la profesión en los últimos años, esta óptica optometrista navarra lo tiene claro. *"Como prácticamente todo, la digitalización ha sido el mayor cambio. Tanto a la hora de graduar como en el tema de la gestión*", afirma, y recuerda: "*Cuando yo empecé, en el año 1997, la cantidad de papel era tremenda, ahora apenas hay nada*". Así, añade, "*la optometría también se va adaptando a cómo cambia nuestro entorno*".

En relación a esos cambios, y dado también el aumento del uso de dispositivos electrónicos, las novedades y adelantos de la optometría de los últimos tiempos que destacaría nuestra entrevistada son aquellos centrados en *"el control de la miopía"*. Y es que, en su opinión,"*antes no era una necesidad, ahora sí*".

A la pregunta hacia dónde se dirige el mundo de la óptica en el futuro, Milagros Pérez tiene sus dudas: "*Pues nunca se sabe. Depende por dónde vaya el entorno. Los hábitos cambian y la optometría se adaptará a esos cambios*". Lo que sí que cree necesario es cambiar los horarios de la profesión. ¿El motivo? "*Al final, la gran mayoría tenemos horario comercial*", y eso son muchas horas. Aunque, cree, "*eso es muy difícil que cambie*".

> ***"LO QUE MÁS PREOCUPA A LOS PADRES ES PODER FRENAR ESAS MIOPÍAS DE LOS PEQUEÑOS QUE CRECEN A PASOS AGIGANTADOS"***

Fernando Pascual Espinosa

Óptica Adurza (Vitoria-Gasteiz)

Fernando Pascual Espinosa, titular de Óptica Adurza, de Vitoria Gasteiz, viene del sector sanitario. "*Estudié farmacia y nutrición, antes que óptica",* explica. Lo cual le permite confrontar que *"así como el papel del farmacéutico está infravalorado, creo que el de óptico optometrista todavía se tiene en estima, y eso se nota en el día a día. La gente confía más en tus consejos y asesoramiento*", afirma.

Estos mismos clientes, según este óptico optometrista, demandan cosas muy diversas: "*Depende mucho del perfil de cliente, como en todos los sectores. Algunos demandan moda, otros precios, otros calidad, y otros se dejan llevar por tus consejos. Al final tienes que tener de todo. Siempre con nuestra especialidad, que es el buen trato y la dedicación de tiempo a cada cliente/paciente*".

Quizás por ello, lo que más valora de su profesión es "*el trato con la gente y lo agradecida que es cuando vas siempre con la sinceridad por delante y les ayudas. Me gusta que es una profesión en la que llegas a conocer la vida de las personas. No solo tienes cliente, tienes amigos",* asevera.

Óptica Adurza se encuentra en un barrio cuya población está bastante entrada en años, lo cual ha generado en ocasiones "*situaciones graciosas y de mucha ternura",* explica. "*Como cuando vienen a recoger las gafas y dicen que esa montura no es la que habían elegido. Dicen que ven de maravilla, pero en Tráfico les tienen manía y no les quieren renovar el carnet. En una ocasión, a un señor le dije que posiblemente tenía cataratas, y en lugar de ir al oftalmólogo, se fue a un curandero de un pueblo cercano. Se acabó operando al año y medio casi de urgencias, y ahora mantenemos una gran relación*", explica.

Fernando Pascual lleva apenas ocho años en el sector, por lo que no ha visto grandes cambios en la profesión. Sin embargo, *"sí se empiezan a ver atisbos de lo que nos deparará el futuro: aumento del uso de tecnología en las ópticas, tanto en gabinete, como en punto de venta; líneas de moda con tendencias más sostenibles o aumento de la miopía debido a los nuevos estilos de vida",* son algunos de los ejemplos que menciona este óptico optometrista.

Respecto a los adelantos de la optometría en los últimos años, destaca *"principalmente todo lo dirigido al frenado y control de la miopía. Creo que se está avanzando mucho en este ámbito, aunque, por desgracia, en muchas ocasiones los precios son desorbitados para el usuario final*", comenta.

¿Y el futuro? Fernando Pascual asegura, entre risas, que *"eso me gustaría saber para poder adelantarme y prepararme para ello. Por suerte, creo que, aunque se oyen y se leen muchas cosas por ahí, el papel del óptico optometrista seguirá siendo el pilar del sector*".

> ***"ME GUSTA QUE ES UNA PROFESIÓN EN LA QUE LLEGAS A CONOCER LA VIDA DE LAS PERSONAS. NO SOLO TIENES CLIENTE, TIENES AMIGOS"***

En ese sentido, considera que lo que debería cambiar en su profesión es que "*óptico optometrista y oftalmólogo deberían aunar más sus fuerzas",* afirma, y añade: "*Deberían existir más ayudas, no solo para la gente cuya situación económica no es la óptima, sino también para la gente cuya necesidad visual sea elevada. Es decir, no entiendo que se le den ayudas a gente con baja graduación por el hecho de no tener recursos, y se deje de lado a gente con altas graduaciones que tienen una necesidad imperiosa de usar corrección visual. Considero que todos deberían entrar en el mismo saco, sin dejar a ninguno de lado*", concluye.

Pedro J. García Martínez
Óptica Azpilicueta (Navarra)

Pedro J. García Martínez es gerente, óptico optometrista y audioprotesista de Óptica Azpilicueta, en la ciudad de Pamplona. *"Mi profesión, uno de mis hobbies y el lugar donde paso mi día a día, me vino de rebote. Yo iba para ingeniero industrial, pero ya sabemos lo caprichoso que es el destino. Mi hermano Esteban trabajaba en Hispano (fabricante de lentes), y mi cuñada Vanessa tenía una óptica. Ellos me animaron, por mi don de gentes, a darle una oportunidad a esta profesión, y la verdad es que acertaron. Esta profesión combina lo técnico con lo humano. Y, si a esto le sumamos la moda, la formación continua, el emprendimiento, la posibilidad de viajar a ferias, congresos o, incluso, trabajar en otras comunidades o países, afirmo que para mí la profesión de óptico es una experiencia muy enriquecedora y divertida"*, nos cuenta Pedro J. García.

Preguntado acerca de las principales demandas de su clientela, este óptico optometrista asegura que "*es una atención personalizada, encontrar el producto que satisfaga sus necesidades, tanto visuales como estéticas, y tener una experiencia de compra positiva".* Para ello, considera, es clave *"la profesionalidad de todo el equipo, la gran variedad de marcas y modelos de gafas, trabajar con diferentes proveedores de lentes oftálmicas, lentes de contacto y/o audífonos, para aprovechar las mejores características de cada uno. Y, si todo esto lo hacemos con una sonrisa, pues misión conseguida"*, explica.

Quizás por ello, no duda en afirmar que su especialidad es "*descubrir las necesidades que los pacientes tienen, sin que ellos mismos se hayan dado cuenta de ello".* No obstante, *"nosotros somos los expertos, conocemos los productos y los beneficios que se pueden tener al usarlos. Esto para mí nos diferencia. No dispensamos productos, ofrecemos soluciones personalizadas".*

Respecto a los cambios de la profesión en los últimos años, este óptico de Pamplona enumera unos cuantos. "*Somos mucho más profesionales, tenemos mucha más formación, disponemos de herramientas y aparatos que hacen más fácil y preciso nuestro trabajo, y las soluciones ópticas y auditivas de las que disponemos actualmente proporcionan al paciente mayor calidad que antes"*, asevera.

Unos cambios que también se han visto reflejados en las novedades y adelantos de la profesión. Y así lo ve nuestro entrevistado: "*Todos los años hay novedades en lentes oftálmicas, avances en contactología y nuevas herramientas y aparatología que nos hacen más profesionales y más precisos a la hora de mejorar la visión de nuestros pacientes. Si tuviera que destacar una, las lentes/lentillas de control de miopía serían para mí el avance que más impacto hemos tenido en estos últimos años. La miopía es considerada una pandemia y, que a día de hoy podamos ralentizar su crecimiento, es algo muy positivo para la sociedad"*

En relación al futuro, "*me imagino que, con la entrada de nuevos materiales en el mundo de la lente oftálmica, tendremos aplicaciones en el móvil con las que podremos cambiar el color de nuestras lentes o, incluso, la graduación de nuestras gafas"*, concluye.

> ***"EN UN FUTURO, ME IMAGINO QUE, CON LA ENTRADA DE NUEVOS MATERIALES EN EL MUNDO DE LA LENTE OFTÁLMICA, TENDREMOS APLICACIONES EN EL MÓVIL CON LAS QUE PODREMOS CAMBIAR EL COLOR DE NUESTRAS LENTES O, INCLUSO, LA GRADUACIÓN DE NUESTRAS GAFAS"***

seefree® seefree® Lite

Lentes de contacto

seefree®

Ortoqueratología

20 ANIVERSARIO

Conoptica

Juntos por una visión mejor

Seguimos acompañándote para ofrecer salud y bienestar ocular

* Producto sanitario conforme con la legislación vigente. Lea con atención las contraindicaciones y los posibles efectos secundarios detallados en las instrucciones de uso del producto. Para cualquier consulta adicional póngase en contacto con el departamento de Servicios Profesionales de Conóptica.

seefree®
Compatible con topografía OCULUS

seefree® Lite
Compatible con cualquier topografía

Conoptica
Juntos por una visión mejor

GRUPO INTERNACIONAL HECHT
Sichtbar besser

Boston

Cómo diseñar una experiencia de cliente en la óptica para generar mejores ventas y clientes para siempre

HABITUALMENTE, LAS EMPRESARIAS Y EMPRESARIOS DE ÓPTICA DETERMINAN EL ÉXITO DE SUS NEGOCIOS POR LOS RESULTADOS CORTOPLACISTAS DE SU FACTURACIÓN, OLVIDANDO LO IMPORTANTE: QUIÉN COMPRA, QUÉ COMPRA, POR QUÉ COMPRA, CUÁNDO LO COMPRA Y QUÉ OPINA DE SU EXPERIENCIA EN NUESTRA ÓPTICA.

En el estudio realizado por la consultora PwC *Future of Customer Experience,* presentado en el evento *Tu óptica entre experiencias y emociones*, hace ya más de cuatro años, vaticinaban que la experiencia de cliente en la óptica sería un factor crítico para conseguir el tan anhelado concepto de diferenciación. Tanto es así que más del 65 % de los clientes (más de 500 usuarios) reconocían que este aspecto influye directamente en su decisión de compra, incluso más que la publicidad exterior (TV, redes sociales, radio, etc.)

En cualquiera de los sectores relacionados con la venta de productos y servicios a clientes, especialmente en el mundo del retail, hemos oído hablar, hasta la saciedad, de la búsqueda de la excelencia en la atención y servicio para conseguir la fidelidad y la recomendación de los compradores que visitan nuestras tiendas.

Esta visión del negocio hace ya más de una década que ha quedado desfasada y ampliamente superada, aunque todavía hoy en día sigue estando en la metodología de muchas empresas, por la de incorporar, como estrategia diferenciadora y única, técnicas de *Customer Experience Management* (Gestión de Experiencia de Cliente).

Después de más de 30 años trabajando en ópticas y para ópticas de todos los perfiles como consultor y mentor, tengo el privilegio de ser testigo de la brutal evolución del sector óptico español. Especialmente a lo que concierne al aspecto de capacitación de las y los optometristas, formación en todas las escuelas de óptica y en la amplia oferta en formación externa, másters especializados, etc. Además, del desarrollo del I+D+I de los proveedores de productos y equipamientos para ayudar a los profesionales a mejorar su diagnóstico, obtener la máxima precisión y aumentar su propuesta de valor en beneficio de la Salud Visual.

Sin embargo, basta con visitar tan solo 10 ópticas en cualquier localidad del territorio español, para comprobar que la sistemática de venta, la experiencia de compra y las tácticas de venta, son prácticamente las mismas en el 90 % de las ópticas, sean grandes cadenas u ópticas independientes (mismo proceso de atención, propuesta comercial, exhibición de productos, entre otros).

En busca de la diferenciación

Habitualmente, las empresarias y empresarios de óptica determinan el éxito de sus negocios por los resultados cortoplacistas de su facturación y ventas de productos y servicios (si es que los cobran, asunto este para otro artículo). Olvidando lo realmente importante para cualquier negocio: quién compra, qué compra, por qué compra, cuándo lo compra y qué opina de su experiencia en nuestra óptica.

Nunca es tarde…

Tal y como dijo Jeff Bezos: ***"Vemos a nuestros clientes como invitados a una fiesta y nosotros somos los anfitriones. Nuestro trabajo es hacer de cada aspecto importante de la experiencia de cliente algo mejor".***

Aún estás a tiempo. Establece dedicación para entender la experiencia que ofreces a tus pacientes/clientes actualmente en tu óptica y elabora un plan para mejorarla o potenciarla.

Los pasos que marcan el proceso determinan la experiencia del paciente/cliente

¿Cuáles deben ser los pasos para el desarrollo de un plan de marketing exitoso para un negocio de óptica? La respuesta siempre es la misma: como punto de partida debemos conocer a fondo los clientes y el mercado.

El *customer experience* es una poderosa herramienta que ayuda a las empresas a conocer el viaje de los compradores en los procesos de toma de decisiones de compra y de relación con su óptica habitual.

¿Qué es el customer experience?

El *customer experience* (CX), también conocida como experiencia de cliente, hace referencia a la percepción que nuestros pacientes/clientes tienen de nuestra óptica fruto de su interacción con ella. Por lo que describe todas sus experiencias en los distintos puntos de contacto del *customer journey*.

La experiencia del cliente se empieza a forjar cuando los clientes ven publicidad sobre nuestra marca y tienen conocimiento sobre ella. Los pacientes y usuarios (potenciales) también pueden obtener impresiones de nuestra marca por medio de otros factores como:

- Visitan nuestra página web, Google My Business o redes sociales.
- Alguien nos recomienda o, por el contrario, nos desaconseja.
- Visitan nuestra óptica y se dejan asesorar por el profesional sanitario o comercial.
- El control de los servicios y productos de la óptica también son un componente de la gestión CX, y en este punto de contacto los clientes deben obtener la satisfacción total.

Beneficios del análisis del *customer experience* de nuestra óptica

Este aspecto es el más importante a la hora de optimizar nuestra estrategia CX. No obstante, permite, a partir de los resultados obtenidos, descubrir cuáles son los puntos débiles de cada *touchpoint*, así como su potencial de optimización.

- **Identificación de las motivaciones de los pacientes y clientes**. Un CX positivo requiere que las empresas conozcan tanto las necesidades como los 'puntos de dolor' (*pain points*) de sus compradores y potenciales.
- **Encuestas de opinión.** Mediante las mismas obtenemos información muy valiosa sobre la efectividad de nuestros servicios y productos, anticipándonos a posibles incidencias cuya resolución inmediata evitará posibles problemas de reputación de nuestra óptica.
- **Planificación y aplicación de mejoras.** La gestión eficaz del CX tiene como tarea principal desarrollar un concepto que integre todos los puntos de contacto a lo largo del viaje del cliente, antes, durante y después en nuestra óptica.

ASPECTOS CLAVE EN LA EXPERIENCIA DE CLIENTE

- **Evaluación de las soluciones**. Conocer si la estrategia de experiencia del cliente aplicada resulta exitosa y los puntos de contacto en los que pueden identificarse o bien mejoras o deterioros ayudará a una optimización más completa de la experiencia del cliente. Por consiguiente, la medición y evaluación periódicas son tareas indispensables.
- **Aumento del valor de nuestra marca**. El valor de nuestra óptica responde a varios factores, entre los que se incluye el valor no material de la marca, basado en la percepción positiva que los clientes tengan sobre ella.
- **Aumento del *Customer Lifetime Value* (CLV)**. Este hace referencia al valor financiero que un cliente tiene para una empresa durante toda su "vida de cliente". Con esta métrica, las empresas pueden conocer cuál es la cantidad de dinero que deben invertir para captar nuevos pacientes y para retener a sus clientes actuales.
- **Refuerzo de la fidelidad de los pacientes y clientes**. Cuando ofrecemos una experiencia positiva durante el *customer journey* a los usuarios que nos visitan, aumentan las posibilidades de venta, la recurrencia de visitas de nuestros clientes y, además, se convierten en los mejores embajadores de nuestra óptica
- **Reducción de costes**. Por el contrario, las experiencias negativas con nuestra óptica pueden hacer que los clientes recurran a la competencia. Una alta tasa de abandono conlleva, por lo tanto, importantes pérdidas económicas.

¿Cómo potenciar la experiencia de cliente?

A continuación, mostramos cómo se contextualiza el CX como el "viaje" que el cliente realiza en nuestra óptica, durante el ciclo de compra, a través de numerosos puntos de contacto.

El CX fluye desde la precompra (incluyendo las investigaciones y búsquedas), la compra y la postcompra, como un proceso iterativo y dinámico. Este proceso incorpora experiencias pasadas (como compras anteriores), así como factores externos. El proceso debe funcionar como una guía para examinar empíricamente el proceso de compra del cliente.

1. **Precompra.** La primera etapa incluye todos los aspectos relativos a la interacción del cliente con la óptica, la categoría de producto o servicio y el entorno antes de producirse la compra. Esta incluye tanto la información previa como la experiencia del cliente antes de la compra (marca digital, accesibilidad e imagen externa).
2. **Durante la compra.** La segunda etapa consiste en todas las interacciones del cliente con nuestra óptica y con el entorno durante el proceso de compra en sí mismo.

   Se caracteriza por comportamientos como la Bienvenida, el Visual Merchandising, la Consulta, la Asesoría Técnica y Estética, y el Ritual de Entrega. Todas ellas reciben cada vez más atención por parte de las estrategias de marketing de diferenciación por la influencia en la decisión de compra.

   Con los numerosos puntos de contacto existentes y la consiguiente sobrecarga de información, aspectos como la elección, la confianza y la satisfacción son también relevantes a considerar, pues pueden inducir a los clientes a dejar de buscar o a aplazar la compra.
3. **Postcompra.** Esta tercera etapa incluye comportamientos como el compromiso posterior a la compra y las solicitudes de servicio postcompra.

   Al igual que en la precompra, teóricamente, esta etapa podría extenderse desde la compra hasta el final de la vida del cliente. Pero en la práctica, cubre aspectos de la experiencia del cliente después de la compra que realmente se relacionan de algún modo con la satisfacción con la experiencia y la eficacia del producto adquirido, convirtiéndose, de esta forma, en un punto de contacto crítico.

"La experiencia de cliente en tu óptica es un factor crítico de diferenciación"

La experiencia de cliente abarca, especialmente, toda la actividad que tiene lugar en tu óptica o centro auditivo, fuera y dentro. La cuestión es ser uno más o… ser uno especial; ser diferente o… resultar indiferente.

Para ello, te doy una serie de consejos:

- Revisa y actualiza la imagen de tu óptica. Es tu tarjeta de visita.
- Apóyate en expertos para revisar tu comunicación exterior (redes sociales, publicidad, escaparates, etc.)
- Analiza la morfología y el marketing sensorial del interior de tu óptica. Identifica las zonas calientes y prioriza las frías que quieras potenciar.
- Elimina barreras al contacto con las gafas (monturas y gafas de sol).
- Pregúntate si la decoración actual de tu óptica es acorde con tu propuesta y con tu perfil de cliente ideal.
- Decide qué elemento visual hace única a tu óptica y destácalo también en tu comunicación.
- Aporta valor añadido a tus clientes mientras esperan en tu óptica: wifi, recarga de móviles, café y bebidas pueden ser buenas opciones.

Por último y quizás más importante:

- Revisa con tu equipo el protocolo de CX. Involúcrales, son los principales protagonistas de tu experiencia de cliente.

Autor: **Rafael Núñez**
Briones + Núñez
rafanunezc@gmail.com

BRIONES+NUÑEZ
especialistas en ópticas

El sector óptico consolida su crecimiento

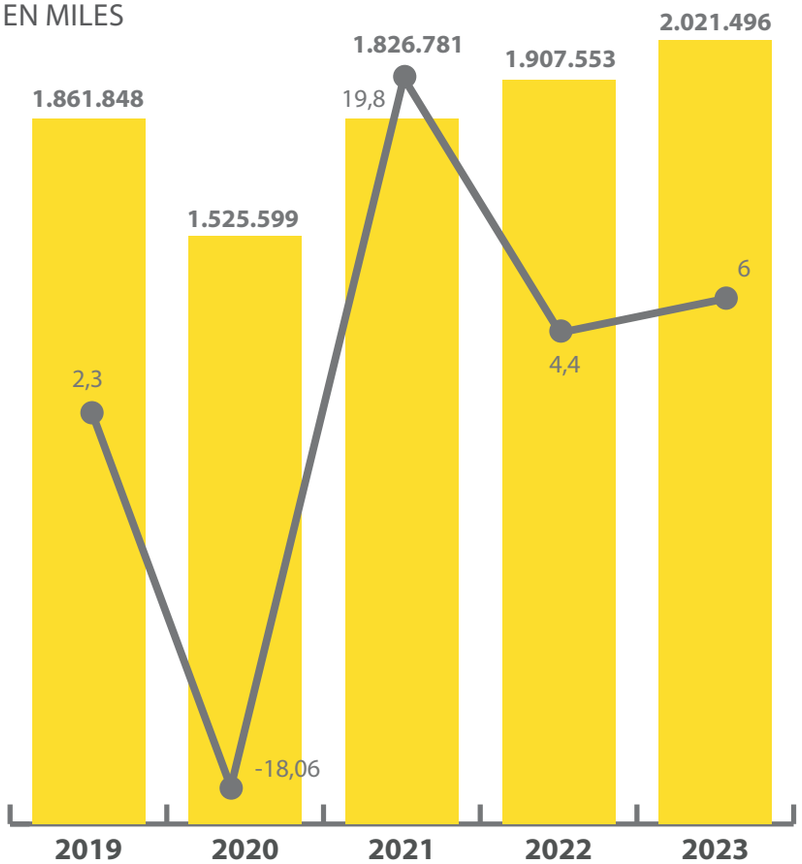
EL SECTOR SUPERÓ EN EL ÚLTIMO EJERCICIO LOS 2.000 MILLONES DE EUROS, CON UN INCREMENTO DE CASI EL 6 % RESPECTO AL 2022. LOS PRODUCTOS ÓPTICOS RIGEN EL AUGE, FACTURANDO 1.883 MILLONES DE EUROS DE LAS VENTAS TOTALES.

El sector de la óptica ha cerrado 2023 consolidando el crecimiento vivido desde 2021, con un incremento del 5,97 % en ventas y llegando a una facturación de 2.021 millones. Por tanto, podemos ya afirmar que el sector se ha recuperado tras la caída sufrida en 2020, cuando el estallido de la Covid-19 supuso un descenso de facturación del -18,06 %. Así, el sector acumula ya un crecimiento del 32,5 % desde el año de la pandemia. Esta es una de las conclusiones extraídas de la última edición del L*ibro Blanco de la Visión*, una publicación editada por FEDAO (Federación Española de Asociaciones del Sector Óptico) con el apoyo de Correos Express, cuyo objetivo es brindar información actualizada y documentada de la evolución de este sector dedicado al cuidado de la salud visual.

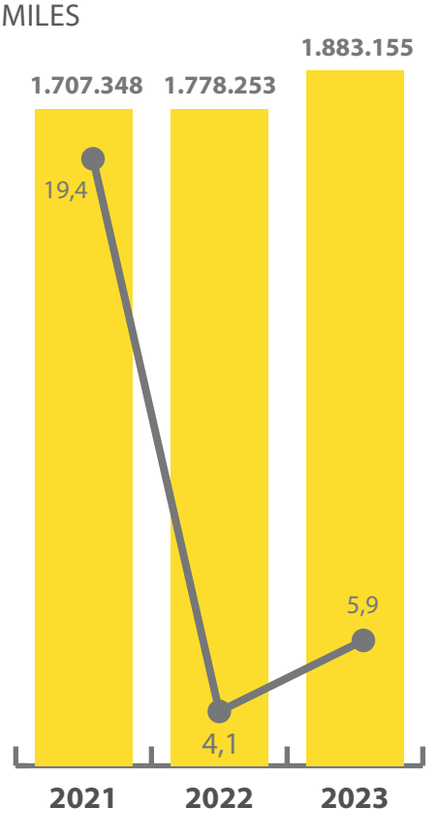
Con un exhaustivo análisis de los resultados obtenidos en el ejercicio de 2023, la obra ofrece, con cifras y datos objetivos, los principales factores y sus correspondientes magnitudes que integran el mundo de la salud visual en España, desde la perspectiva económica y empresarial. Con este informe descubrimos que la venta de todos los segmentos del negocio óptico crecen respecto al resultado de 2022, tanto los productos ópticos como los servicios.

"La pandemia de la Covid-19 ha servido para que el ciudadano se conciencie sobre la importancia del cuidado visual. Haber estado en casa tanto tiempo nos hizo ver que una mala visión podría afectarnos en nuestra nueva vida. Esto, unido al hecho de que pertenecemos a un sector sanitario, que cuida uno de los sentidos básicos del ciudadano, y cuyas empresas innovan continuamente para seguir ofreciendo productos de calidad y grandes prestaciones, nos permite mostrar las cifras que hoy

TOTAL VENTAS DEL SECTOR ÓPTICO
EN MILES



VENTAS PRODUCTOS ÓPTICOS
EN MILES



Fuente: Libro Blanco de la Visión en España 2024

UNAS GAFAS COMPLETAS (MONTURA Y DOS LENTES) SIGNIFICAN CERCA DEL 73 % DEL PESO TOTAL DE VENTAS

proyecta este Libro Blanco", explica **Inés Mateu,** *presidenta de FEDAO.*

Tanto es así que los productos ópticos son los que rigen el crecimiento del sector, llegando a facturar 1.883 millones de los 2.021 millones de facturación total. En lo relativo a la venta de este segmento, podemos constatar cómo el último ejercicio ha supuesto un incremento del 5,9 %, tasa mayor que la del año previo. De este modo, analizando el último trienio se constata que se trata de un crecimiento estable, ligeramente mayor al vivido en el ejercicio previo (tras el gran incremento de 2021) que ayudó al sector a superar la caída derivada de la pandemia.

En lo relativo a los servicios ópticos, la nueva edición del Libro Blanco de la Visión observa cómo este segmento cierra 2023 con 138.340 millones de euros en ventas, lo que supone un incremento del 6,99 %. Asimismo, el último trienio constata el crecimiento constante y consolidado de este sector empresarial que vela por el cuidado de la salud visual del ciudadano.

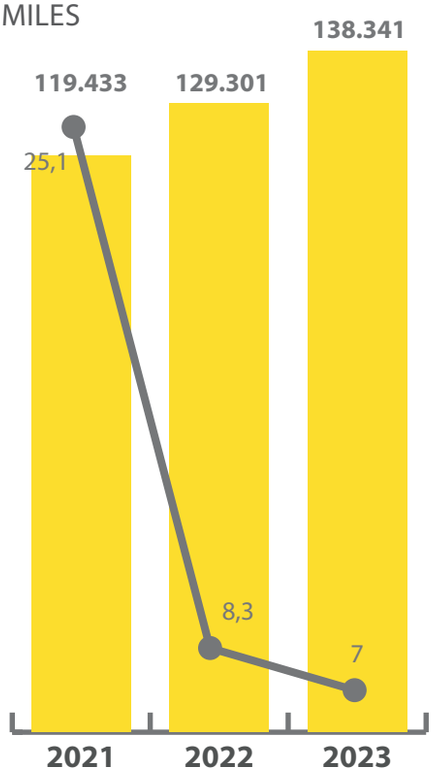
Cuota de mercado de los productos ópticos

Por otra parte, al desglosar los aspectos fundamentales de esta 8ª edición del Libro Blanco de la Visión en relación a las ventas registradas en 2023 por segmento de producto, se observa que las lentes oftálmicas lideran el ranking, suponiendo cerca de 988 millones de euros, el 52,51 % del total de las ventas y manteniendo con ello su crecimiento constante con un +4,3 %. El incremento en unidades vendidas es del 2,89 % y su precio medio se sitúa en 62,5 euros (+1,37 %).

Le siguen las gafas para graduado (monturas) con 384 millones de euros tras un gran crecimiento del +5,15 % (1,75 % en 2022). Esto representa el 20,44 % de las ventas. Al mismo tiempo, crecen en 2,89 % unidades vendidas, situándose en un precio medio de 76,51 euros (+3,34 %).

Por su parte, tras un crecimiento del 4,3 %, las lentes de contacto consiguen unas ventas de 277,1 millones de euros y un 14,71 % de la cuota de mercado. Detrás se sitúan las gafas de sol que, sin embargo, se corona como el segmento de productos cuyas ventas crecen más, con un +16,2 %, llegando a los 205,2 millones de euros. Representan el 10,9 % de las ventas, y del mismo modo, las unidades vendidas crecen en un 2,89 %, mientras que el precio medio se sitúa en los 80,62 euros (+1,79 %). Los datos de este tipo de productos son un buen

VENTAS SERVICIOS ÓPTICAS
EN MILES



Fuente: Libro Blanco de la Visión en España 2024

NÚMERO DE ÓPTICAS

Andalucía	1.942
Aragón	282
Asturias, Principado de	160
Baleares, Islas	172
Canarias	612
Cantabria	86
Castilla y León	433
Castilla-La Mancha	399
Cataluña	1.467
Comunidad Valenciana	1.363
Extremadura	241
Galicia	623
Madrid, Comunidad de	1.283
Murcia, Región de	410
Navarra, Comunidad Foral de	97
País Vasco	347
La Rioja	60
Ceuta	16
Melilla	11
Total	**10.004**

síntoma de recuperación, dado que se trataba del segmento más perjudicado durante la pandemia de la Covid-19.

Cierran la tabla los productos para mantenimiento de lentes de contacto que suponen 27,20 millones de euros de facturación. Pese a situarse en la última posición, este segmento logra un gran crecimiento del 4,18 % frente al 0,4 % de 2022, llegando al 1,44 % de las ventas totales.

Al analizar el peso de cada uno de estos segmentos de productos, vemos cómo una gafa completa (montura y dos lentes) significa cerca del 73 % del peso total de ventas. El precio medio de la gafa completa se sitúa a cierre de 2023 en 201,51 euros (+2,11 % respecto a 2022).

Resultados de los servicios ópticos

En lo relativo al desglose de las ventas del segmento de servicios ópticos, podemos observar cómo la audiología es la que lidera las ventas. De hecho, se trata del servicio óptico que lleva un ritmo más acelerado, mostrando un crecimiento a dos dígitos en todos los ejercicios del trienio. El año pasado llegó a una facturación de 103,5 millones de euros, anotando un crecimiento estable del 8,15 %, y arrasando con el 74,8 % de las ventas de este segmento.

Tras la audiología, y aunque a mucha distancia, son los servicios profesionales los que ocupan mayor cuota de mercado. Sin embargo, sufre un muy ligero retroceso en su porcentaje de representación (inferior al 1 %) respecto a 2022. Con un crecimiento del 5,95 % alcanzan los 12,3 millones de euros, suponiendo el 8,9 % de las ventas.

En tercer lugar el segmento "otros", donde se incluyen los complementos y reparaciones, cordones o estuches (etc.), ha llegado a facturar 22,50 millones de euros, con un crecimiento sostenible del 2,5 % y un 16,3 % de las ventas.

Así las cosas, resulta muy interesante ver el peso de cada uno de los segmentos de negocio respecto al total de la facturación de la óptica. Así, si estudiamos, en conjunto, el peso de cada uno de los elementos, uniendo servicios y productos ópticos, observamos cómo las lentes oftálmicas siguen representando casi la mitad del peso total (48,91 %), seguidas de las monturas (19,04 %), las lentes de contacto (13,71 %), las gafas de sol (10,15 %) y la audiología (5,12 %).

Establecimientos sanitarios de óptica

España puede presumir de ser uno de los países de Europa con una de las redes de establecimientos ópticos más extensa de Europa. En concreto, cierra 2023 con 10.004 establecimientos ópticos operativos. Dicha red se distribuye por todas las comunidades autónomas de España, siendo Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana y Comunidad de Madrid las que tienen mayor cantidad de establecimientos en su territorio, superando el millar en cada una de ellas.

Ahora bien, pese a que cada establecimiento presta servicio a un número más reducido de pacientes que sus países vecinos, muestra a cierre de 2023 un decrecimiento en unidades abiertas: *"Ha disminuido el número de establecimientos sanitarios abiertos de 10.223 a 10.004, lo que supone un -2,14%. Mientras que en Andalucía o Comunidad Valenciana sigue creciendo el número de establecimientos abiertos, en Cataluña o Madrid se reduce"*, desvela Inés Mateu.

Tras la Comunidad de Madrid, Euskadi es una de las comunidades autónomas con un decrecimiento mayor, pasando de 443 establecimientos operativos en 2022 a 347 en 2023.

Por último, durante la presentación, FEDAO anunció que a finales de año se dará a conocer, de la mano del Consejo General de Colegios de Ópticos-Optometristas, una nueva edición mucho más extensa, en la que se profundizará en más aspectos de salud visual, así como se incluirá una comparativa del sector respecto a los países de su entorno.

DMAE

Imperiosa necesidad de prevenir y detectar la DMAE

AFECTA A MÁS DE 200 MILLONES DE PERSONAS EN TODO EL MUNDO Y A MÁS DE 800.000 EN ESPAÑA. LOS PACIENTES QUE PADECEN DMAE A MENUDO COMIENZAN CON VISIÓN BORROSA O VEN UN PUNTO NEGRO EN SU VISIÓN CENTRAL, QUE PUEDE EXPANDIRSE HASTA PERDER LA VISIÓN CENTRAL ÚTIL. ENTRE LOS ÚLTIMOS AVANCES, LA APARICIÓN DE NUEVOS TRATAMIENTOS ANTIANGIOGÉNICOS INTRAVÍTREOS, DE MAYOR DURACIÓN Y POTENCIA.

España es el segundo país de la Unión Europea que más ha envejecido en la última década, lo que ha derivado en el aumento de la incidencia de las patologías clínicas relacionadas directamente con la edad. La degeneración macular asociada a la edad (DMAE) es un claro ejemplo de ello.
Obstaculiza llevar a cabo actividades de la vida cotidiana como leer, coser, identificar caras de las personas, ver la hora o marcar números de teléfono. La visión borrosa, la dificultad para leer, para ver detalles finos o para reconocer caras son los síntomas que nos pueden hacer sospechar de la existencia de esta enfermedad ocular que afecta a la mácula, la parte central de la retina, que es la encargada de la visión central y de la agudeza visual. Pueden, incluso, aparecer distorsiones en la visión, como líneas rectas que se ven onduladas. El resultado final, una pérdida de visión central. La visión periférica generalmente no se ve afectada.
La Sociedad Española de Retina y Vítreo (SERV) y en la Sociedad Española de Oftalmología (SEO) apuntan que es una de las principales causas de discapacidad visual y ceguera legal en nuestro país. Es más, es el principal motivo de pérdida de visión gradual en pacientes mayores de 55 años en nuestro país. La DMAE alcanza más o menos un 20 % en los que superan los 70 años.
El Dr. **Manuel Cobos Fernández**, *miembro del servicio de oftalmología del Hospital Quirónsalud Huelva*, informa de que "*la DMAE se trata de una patología frecuente*". Entre el 0,2-5,4 % para personas entre 60-

85 años, según la SERV. De acuerdo con el Dr. **Magí Vilaltella**, *oftalmólogo del Hospital Vithas Lleida*, se espera "*un aumento significativo en el número de personas afectadas por la DMAE, en gran parte debido al envejecimiento de la población*".

El *Informe mundial sobre la visión*, publicado por la Organización Mundial de la Salud (OMS) en 2019, proyecta que el número de personas con degeneración macular senil experimentará un incremento de 47,7 millones entre 2020 (195,6 millones) y 2030 (243,3 millones). Adicionalmente, la OMS anticipó en la Asamblea Mundial de la Salud del año 2020 que el número de personas con ceguera se triplicará hacia 2050, y las necesidades globales en atención oftálmica crecerán de manera considerable en las próximas décadas.

SE ESPERA UN AUMENTO SIGNIFICATIVO EN EL NÚMERO DE PERSONAS AFECTADAS, DEBIDO AL ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

Factores de riesgo

Los factores de riesgo incluyen la edad avanzada, antecedentes familiares de DMAE, tabaquismo, hipertensión arterial, obesidad y una dieta pobre en nutrientes antioxidantes. La Dra**. Julia Sánchez Quirós**, *especialista del Servicio de Oftalmología del Hospital Universitario Rey Juan Carlos*, avisa de que la incidencia de esta enfermedad está aumentando fundamentalmente por los cambios poblacionales, ya que la sociedad cada vez es más añosa. Del mismo modo, subraya que existen otros factores de riesgo modificables, "*como la luz solar, la exposición al humo del tabaco o el riesgo cardiovascular*". Todo ello hace que sea necesario "*garantizar opciones terapéuticas para todos los casos*".

El citado tabaquismo es el factor de riesgo ambiental modificable más importante asociado a la DMAE. En la misma línea, el Dr. **José María Ruiz Moreno**, *experto en retina de IMO Grupo Miranza en Madrid*, advierte de que "*los fumadores tienen un riesgo relativo 2,4 veces mayor que los no fumadores de sufrir esta enfermedad de la visión*". Además, en caso de que sean portadores de algún riesgo genético, "*las probabilidades se disparan hasta 34 veces*". El ojo es una estructura muy delicada irrigada por capilares extraordinariamente finos y cualquier hábito nocivo para la salud vascular general lo es también para la mácula, dado lo delicado de su red de vasos sanguíneos.

Tipos, diagnóstico y tratamiento

Existen dos formas principales de DMAE: seca (atrófica) y húmeda (neovascular). La forma seca es más común y progresa más lentamente, mientras que la húmeda es menos común, pero puede causar una pérdida de visión más rápida y severa. Esta última se caracteriza por el crecimiento de vasos anómalos, que exudan líquido y sangre en la retina.

Su manejo efectivo se basa en tres pilares: medidas preventivas, detección temprana y tratamiento adecuado. El Dr. Cobos Fernández destaca que hay que acudir "*a revisión con el oftalmólogo de manera anual como el primer paso para su diagnóstico precoz y mejor tratamiento*". Igualmente, un mensaje que se debe dar desde las ópticas es que es crucial realizar exámenes oculares regulares, especialmente después de los 50 años. El diagnóstico temprano puede ayudar a controlar la progresión de la enfermedad. Las pruebas diagnósticas consisten en exámenes de la vista con dilatación, tomografía de coherencia óptica (OCT) y angiografía fluoresceínica.

Tenemos una cuenta pendiente: afrontar la falta de respuesta terapéutica de algunos pacientes, y de tratamientos en los casos más avanzados. No existe una cura para la DMAE, pero hay tratamientos que pueden retrasar su progresión y mejorar la calidad de vida. Para la DMAE seca, los suplementos de vitaminas y minerales pueden ser beneficiosos.

En el pasado mes de diciembre, desde SERV y SEO recordaban que no se disponen de tratamientos autorizados en Europa para esta forma atrófica, pero que la aprobación en 2023 de dos medicamentos por la Agencia Americana de medicamentos (FDA) y el actual proceso de evaluación por parte de la Agencia Europea del Medicamento (EMA) sugiere que próximamente podremos disponer de nuevas inyecciones intraoculares en España. Estos nuevos tratamientos para la DMAE seca en su fase de Atrofia Geográfica, que como decimos estamos a la espera de su aplicación en Europa, se podrían convertir en uno de los hitos más importantes en el campo de la retina de los últimos diez años.

La húmeda se aborda con inyecciones de medicamentos anti-VEGF en el ojo, que pueden ayudar a reducir la formación de vasos sanguíneos anormales y prevenir más daño a la mácula. Deben ser aplicadas con periodicidad, bajo el estricto criterio de un médico oftalmólogo. Según SERV y SEO, la introducción de estos fármacos intraoculares, hace ya más de diez años, ha conseguido reducir a la mitad la ceguera por esta causa.

El problema es que los fármacos que tenemos no tienen una duración muy larga y hay muchos pacientes que requieren inyecciones frecuentes. Por este motivo, se está trabajando en dos áreas de investigación. Una es fármacos que duran más. Se prevé que dentro de poco haya más en nuestro país ya aprobados para su uso. Con lo cual, el intervalo entre las inyecciones y las visitas se alargará. Por otro lado, se está trabajando sobre sistemas de liberación gradual de fármacos.

Los últimos avances en DMAE han sido, precisamente, la aparición progresiva de nuevos tratamientos antiangiogénicos intravítreos, de mayor duración y potencia. Los investigadores y los profesionales sanitarios continúan trabajando en la

optimización de dichos tratamientos, con el objetivo de mejorar sus resultados, así como la calidad de vida de los pacientes. Sin embargo, en palabras de la Dra. Sánchez Quirós, "*mejorar el abordaje requiere disponer de nuevos avances*". Si bien es cierto que el acceso a tratamientos funcionales es determinante en la progresión de la enfermedad, "*existen otros aspectos que debemos tener en cuenta*". Apunta que "*es importante animar al paciente a buscar ayudas de baja visión, aprender a lidiar con su enfermedad o buscar apoyo psicológico*". En un futuro cercano, está prevista la inclusión de datos genómicos, que junto a la evidencia científica existente de las variaciones genómicas asociadas a las enfermedades maculares, lograrán personalizar aún más el tratamiento. Y algo que puede ayudar es la inteligencia artificial (IA), que permitirá conocer la evolución de las enfermedades de retina a dos años vista, mejorando tanto su diagnóstico precoz como la definición del mejor tratamiento a seguir en cada caso. Fue una de las principales conclusiones puestas en común en el *III Curso de Actualización en Retina Médica y Quirúrgica*, organizado recientemente en Santiago de Compostela por Miranza Instituto Gómez-Ulla. Quedó claro allí que el apoyo de la IA a la toma de decisiones médicas ayudará a los especialistas en retina en sus tareas de práctica clínica diaria.

Con todo, hay una imperiosa necesidad de prevenir y detectar la DMAE. "*Es esencial que los pacientes adopten estrategias preventivas contra la DMAE para mejorar y conservar su calidad de vida*", sostiene el Dr. Vilaltella. Estas estrategias pueden incluir el mantenimiento de una dieta nutritiva y equilibrada, la abstención de hábitos nocivos como el tabaquismo, la protección ocular frente a la exposición solar intensa y la realización periódica de revisiones oculares. Así; cambios en el estilo de vida, como dejar de fumar, comer una dieta rica en antioxidantes y hacer ejercicio regularmente, pueden ayudar a reducir el riesgo y la progresión de la enfermedad. Los síntomas, por desgracia, en las fases iniciales de enfermedad, ninguno. Por eso, la medicina preventiva es tan trascendental.

UN NUEVO ENFOQUE

Cirrus Therapeutics, la Universidad de Bristol y el Instituto Universitario Global de Oftalmología de Londres, todos situados en Reino Unido, han descubierto un tratamiento revolucionario para la DMAE. Esta innovadora investigación, que acaba de aparecer en la portada de la revista *Science Translational Medicine*, revela que potenciar una proteína específica, IRAK-M, en las células de la retina podría ofrecer una terapia nueva y altamente eficaz para la DMAE.

El equipo descubrió que aumentar los niveles de IRAK-M en las células de la retina puede proteger significativamente contra la degeneración de la retina. "*Este descubrimiento representa el primer enfoque independiente de la vía hacia la DMAE y ofrece una opción de tratamiento integral para los millones de personas que padecen esta afección debilitante*", afirma el Dr. **Andrew Dick**, *jefe de la Unidad Académica de Oftalmología de la Universidad de Bristol, director del Instituto de Oftalmología de la UCL y cofundador y asesor científico jefe de Cirrus Therapeutics*. El Dr. **Jian Liu**, *primer autor e investigador científico principal de la Unidad Académica de Oftalmología de la Universidad de Bristol*, añade que, "*dado que la edad es un factor de riesgo primario para la DMAE, la disminución gradual de los niveles de IRAK-M con la edad, que mayores disminuciones en la DMAE, es una forma clave de identificar los marcadores potenciales de la progresión temprana de la DMAE y, en última instancia, una nueva forma de tratamiento*".

Este descubrimiento aprovechará y mejorará los tratamientos actuales para la DMAE, que se dirigen a vías fisiopatológicas únicas. "*Nuestro novedoso enfoque no sólo aborda las múltiples vías involucradas en el tratamiento de la DMAE, sino que también ofrece la estrategia más convincente y basada en evidencia disponible en la actualidad*", concluye el Dr. **Ying Kai Chan**, *cofundador y director ejecutivo de Cirrus Therapeutics*, que se separó recientemente de la Universidad de Bristol para desarrollar terapias relacionadas con este descubrimiento.

SU MANEJO EFECTIVO SE BASA EN TRES PILARES: MEDIDAS PREVENTIVAS, DETECCIÓN TEMPRANA Y TRATAMIENTO ADECUADO

RAFAEL NAVARRO, DIRECTOR MÉDICO DE IMO GRUPO MIRANZA BARCELONA

“La terapia génica se postula como una posible vía para tratar la DMAE”

SE ESTIMA QUE LA DEGENERACIÓN MACULAR ASOCIADA A LA EDAD (DMAE) AFECTA A MÁS DE 800.000 PERSONAS EN ESPAÑA Y REPRESENTA LA PRIMERA CAUSA DE CEGUERA EN MAYORES DE 65 AÑOS EN LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS.

La degeneración macular asociada a la edad (DMAE) es una enfermedad cada vez más prevalente que tiene un amplio campo de investigación. Sin ir más lejos, durante el congreso Trends in Retina, organizado por IMO Grupo Miranza, se llevó a cabo un taller de ecografía ocular. Durante esta sesión se mostraron técnicas de ecografía ocular y trucos basados en la práctica diaria.

“*Fue una oportunidad para aprender, intercambiar ideas y enriquecer habilidades en el diagnóstico y manejo de las patologías oculares con otros compañeros de la especialidad”,* según explica el doctor **Rafael Navarro,** *director médico de IMO Grupo Miranza Barcelona*.

La DMAE es una enfermedad que afecta a la mácula, la zona central de la retina, que es la que tiene mayor sensibilidad visual. Se estima que afecta a más de 800.000 personas en España y representa la primera causa de ceguera en mayores de 65 años en los países industrializados.

Puesto que uno de los principales factores de riesgo es el envejecimiento, y cada vez la esperanza de vida es mayor, se trata de una enfermedad cada vez más prevalente en nuestra sociedad. Por otra parte, añade el doctor Navarro, también *"hay un fuerte componente hereditario, es decir, si alguien en la familia padece DMAE es más probable que sus allegados también la desarrollen. De hecho, el 50 % del riesgo de desarrollar DMAE es hereditario y la probabilidad de padecerla es entre tres y seis veces superior si se tiene un familiar afecto de primer grado".*

Así, esta enfermedad ocular suele presentarse a partir de los 65 años y, además del factor de riesgo hereditario, existen también factores ambientales, como hábitos o sustancias que influyen en que aparezca la patología o aceleran su desarrollo, como pueden ser el tabaco, la hipertensión arterial y padecer obesidad o problemas circulatorios.

> ***"HAY PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN EN CURSO QUE OFRECEN ESPERANZADORES RESULTADOS PARA FRENAR EL AVANCE DE LA DMAE SECA"***

Principales tratamientos

Existen dos tipos de DMAE: la seca y la húmeda. La DMAE húmeda, que tiene un avance rápido, cuenta, actualmente, como tratamiento, con inyecciones de fármacos en el interior del ojo (antiangiogénicos). *"Estos frenan el avance de la patología y, en muchos casos, el paciente recupera visión. Asimismo, deben inyectarse periódicamente en el ojo",* explica el doctor Navarro.

Mientras que la DMAE seca evoluciona más lentamente, pero, lamentablemente, actualmente no cuenta con un tratamiento. *"No obstante* -añade el director médico de IMO Grupo Miranza Barcelona- *, hay proyectos de investigación en curso que están ofreciendo esperanzadores resultados para frenar el avance de este tipo de DMAE".*

Inyecciones intraoculares

Las inyecciones intraoculares se llevan a cabo de forma ambulatoria, es decir, sin ingreso y en las consultas de la propia clínica. Y, generalmente, a las pocas horas, el paciente puede llevar a cabo sus actividades diarias.

El doctor Navarro explica que las inyecciones intraoculares con fármacos antiangiogénicos son válidos solo para pacientes que padecen DMAE de tipo húmedo. El motivo es que la DMAE húmeda se caracteriza por la aparición de nuevos vasos sanguíneos patológicos por debajo de la retina. Cuando estos neovasos crecen, destruyen toda la retina que hay alrededor. "*Por eso, es muy importante frenar estos vasos y esto es precisamente lo que hacen los antiangiogénicos: actúan como supresores del crecimiento de los vasos sanguíneos. En consecuencia, la lesión se hace más pequeña y evitamos la pérdida de visión. Un detalle importante es que los antiangiogénicos siempre actúan sobre los neovasos, nunca sobre los vasos sanos de la retina".*

Las inyecciones intraoculares para la DMAE son periódicas y la frecuencia con la que se aplican viene determinada por el tipo de fármaco. En general, por protocolo, las tres o cuatro primeras inyecciones se aplican mensualmente. A partir de ahí, el oftalmólogo es el que debe valorar la frecuencia de aplicación. Con los fármacos actuales, los más recientes, se pueden llegar a espaciar las inyecciones en intervalos de hasta cuatro meses.

Respecto a si se deben aplicar toda la vida, depende de la forma de DMAE: "*Si es muy agresiva, se deberá tratar durante muchos años, puede que, incluso, toda la vida. En ocasiones, después de dos o tres años de tratamiento, la enfermedad se detiene y no hay crecimiento de neovasos. En ese caso, se puede dejar de tratar al paciente. Pero, en general, hay que entender que es un tratamiento que se realiza en varios años".*

Investigaciones y estudios en DMAE

En el congreso Trends in Retina, pudimos ver cómo la terapia génica se está postulando como una posible vía para tratar la DMAE de ambos tipos, seca y húmeda.

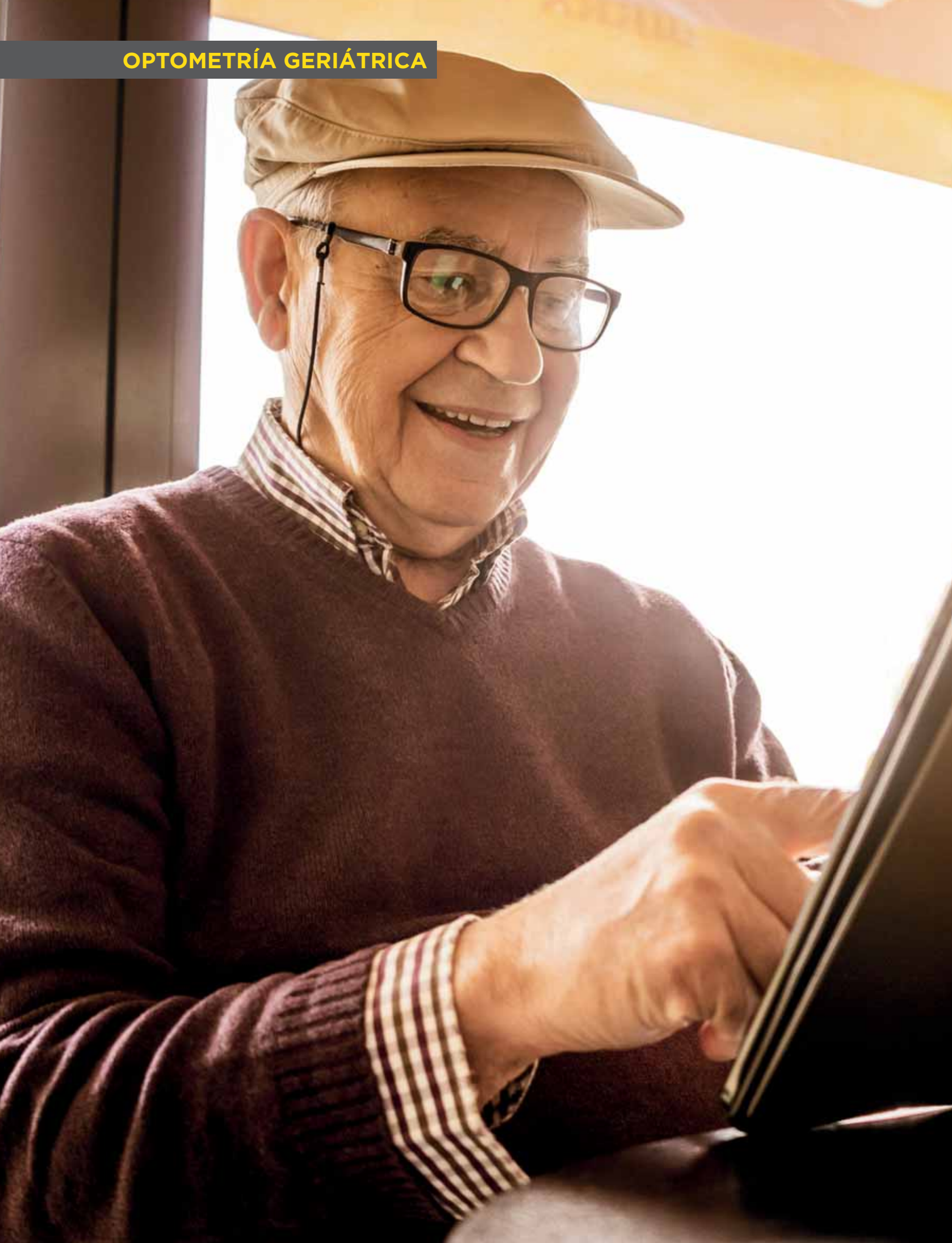
Según el doctor, para la DMAE húmeda, la terapia consiste en implantar un gen en la retina que fabrique un fármaco para controlar la patología. Y para la DMAE seca, los tratamientos inhiben los procesos que aceleran o hacen que la patología se desarrolle.

También hay otros estudios y avances en marcha dirigidos a mejorar los fármacos que se inyectan en el ojo para reducir el número de inyecciones que precisa el paciente a lo largo del año, lo cual ayudará "*a mejorar la calidad de vida de los afectados, porque precisan menos tratamientos anuales".*

Retos y desafíos

Los tratamientos que han aparecido en los últimos años, así como la aplicación de fármacos en el interior del ojo, "*han revolucionado el pronóstico visual de nuestros pacientes*". Para el doctor Navarro, y en este sentido, "*los retos principales son poder colaborar en el desarrollo de nuevas terapias e introducirlas en nuestra práctica diaria".*

OPTOMETRÍA GERIÁTRICA



El 80 % de los mayores de 60 años tiene problemas de visión en España

EL OJO ES UNO DE LOS PRIMEROS ÓRGANOS EN LOS QUE SE DETECTA EL ENVEJECIMIENTO. SIN EMBARGO, QUIENES LOS PADECEN, POR LO GENERAL, NO TOMAN CONSCIENCIA DE QUE TIENEN PROBLEMAS VISUALES: SOLAMENTE EL 20 % DE LAS PERSONAS QUE USAN GAFAS ALCANZA UN ADECUADO NIVEL DE VISIÓN.

Un 17 % de la población de la población española tiene más de 65 años. Como ocurre con otras patologías, es en esta etapa de la vida cuando se disparan los problemas de visión. Tanto es así que el ojo es tan sensible al envejecimiento que es uno de los primeros órganos en los que se detecta. Así, a partir de los 45 años la mayoría de personas empieza a notar la vista cansada o presbicia y, a los 50 años, el 95 % de la población la presenta. Este error refractivo se produce por el envejecimiento de los ojos, ya que, con la edad, el cristalino se vuelve más rígido provocando la pérdida de enfoque y reduciendo la capacidad de ver claramente de cerca.

Además, diferentes estudios constatan que los mayores de 60 años son el grupo de población con más problemas de salud visual, algunos de los cuales pueden conducir a la ceguera si no se diagnostican y tratan de forma precoz. Entre las principales enfermedades oculares relacionadas con la edad, destacan cuatro. La catarata afecta a más del 60 % de los mayores de 75 años, sin embargo, se puede detectar y prevenir con sólo unos exámenes visuales periódicos.

Igualmente, en la DMAE (segeneración macular asociada a la edad), una enfermedad degenerativa que afecta al centro de la retina en personas mayores de 60 años y constituye la segunda causa de ceguera más frecuente en los ancianos (solo por detrás de la diabetes), se puede minimizar sus consecuencias gracias al diagnóstico precoz.

El glaucoma, por su parte, se trata de un problema que en España padecen más de un millón de personas mayores de 40 años, pero casi la mitad lo desconoce. En cuanto a la la retinopatía diabética, que constituye una de las muchas complicaciones de la diabetes, se desarrolla muy lentamente y sin signos de alerta temprana. Pero, una vez que han aparecido las lesiones, el tratamiento resulta complejo y el seguimiento médico es muy estrecho.

A medida que se cumplen años, también es muy frecuente padecer ojo seco, ya que producimos menos lágrimas o estas son de menor calidad, especialmente en el caso de las mujeres por cambios hormonales. Además, al envejecer se desarrollan procesos degenerativos en la córnea con síntomas que pueden limitar la calidad de vida (ojos rojos o llorosos, dolor o efecto halo, etc.)

A estas dolencias, del mismo modo, se pueden sumar otros problemas visuales ligados a la edad, como la mencionada presbicia o la vista cansada, las moscas volantes, o la opacidad corneal. También es común, como informa la Asociación Visión y Vida la ptosis parpebral, conocida como blefaroptosis, que consiste en la caída permanente del párpado superior por una disfunción muscular, impidiendo así la visión parcial o total. Este problema se soluciona mediante una sencilla operación quirúrgica.

Asimismo, en la vejez pueden presentarse cambios en el color en la esclerótica; es decir, el blanco de los ojos puede verse alterado hacia tonalidades como amarillo, marrón, azul, o incluso un anillo grisáceo en el borde de la córnea, llamado arco senil, pero por lo general estos cambios de pigmentación no afectan a la visión.

Los problemas de visión y el deterioro de la calidad de vida

Ante este escenario, la Sociedad Española de Geriatría y Gerontología (SEGG), en colaboración con la Fundación Salud Visual, ha llevado a cabo un estudio en el que ha descubierto cuáles son los principales cambios que se producen en la vista en la vejez, mencionando la presbicia, las cataratas y la DMAE como principales cambios que se producen.

Esta investigación alerta de que el 80 % de los mayores de 60 años tiene problemas de visión. Y estas deficiencias afectan al individuo de forma integral, no solo por los riesgos de accidentes y caídas, sino también porque conllevan una pérdida en la comunicación y en las relaciones afectivas y sociales que pueden provocar el aislamiento de la persona, así como cuadros depresivos y de ansiedad.

Por su parte, la Asociación Española de Optometristas Unidos (Aeoptometristas) pone de manifiesto que, sobre todo a partir de los 75 años, se hace necesaria una atención especializada. No en vano, como se ha mencionado anteriormente, aun sin padecer enfermedades, el paso del tiempo provoca cambios en los sentidos de la visión y el oído.

Si al deterioro natural se añaden además enfermedades propias de la edad (hipertensión, diabetes, glaucoma, cataratas, etc.) y condiciones específicas (polimedicaciones, enfermedades neurodegenerativas, etc.) es imprescindible adaptar los tratamientos y consensuarlos con el resto de especialistas que los tratan.

Es ahí donde entra en juego la Optometría Geriátrica, es decir, una especialización dentro de la Optometría que se encarga de abordar los distintos problemas visuales que se producen con el paso de los años. La edad avanzada, además de cambios físicos, provoca cambios cognitivos que hacen necesario adaptar de manera especial los tratamientos optométricos.

No es baladí los problemas que se aglutinan dentro de la Optometría Geriátrica, pues la dificultad para ver bien debido a la pérdida de transparencia de los medios oculares o por enfermedades, afecta tremendamente a la calidad de vida, por la pérdida de fuerza muscular y la disminución de los reflejos, que los hace más propenso al mayor a las caídas y a los accidentes domésticos.

Además, les hace dependientes de tareas diarias como leer el correo, consultar los datos bancarios y también afecta las relaciones sociales por no poder acceder a las nuevas tecnologías.

Los mayores de 65 años no cuidan su salud visual

Sin embargo, del mayor reto advierte la Fundación Salud Visual: por lo general, los problemas de visión en los mayores no son consultados ni corregidos con la frecuencia y premura que requieren, a pesar de que, en palabras de **Primitivo Ramos**, *expresidente de la Sociedad Madrileña de Geriatría y Gerontología*, *"su incidencia es alarmante"*.

¿Por qué ocurre esto? De acuerdo a esta entidad, los motivos son diversos. Primero por la propia falta de percepción. Los problemas de visión a menudo pasan desapercibidos en las personas mayores, porque el propio individuo los percibe como normales, no se queja y se resigna. **Luis Alfonso García,** *secretario general de la Fundación Salud Visual*, recuerda, sin embargo, que "*la pérdida de visión no es una consecuencia normal del envejecimiento*".

Además, *"las personas mayores no suelen ser conscientes de sus problemas visuales y tienden a sobreestimar sus propias capacidades"*, destaca Ramos. En este sentido, el 80 % de las personas mayores de 65 años cree ver bien sin gafas, cuando los estudios de campo demuestran que entre el 72 y 80 % de ellos necesitan una corrección óptica.

La falta de revisiones periódicas es otro problema añadido. Y es que las personas mayores no realizan revisiones anuales. Sin embargo, una detección temprana de las patologías de la visión puede evitar el 50 % de los casos de ceguera.

Por otro lado, muchos mayores utilizan lentes afuncionales, es decir, gafas que no se ajustan a sus necesidades, ya que llevan una media de ocho años sin revisar ni actualizar la graduación

UNO DE LOS PRIMEROS SIGNOS DE QUE NUESTROS OJOS ENVEJECEN ES QUE SE MANIFIESTA LA PRESBICIA O VISTA CANSADA

de las lentes. Esto viene refrendado por el hecho de que de los ocho de cada diez mayores de 60 años que acusa problemas de visión, solamente el 20 % que usa gafas alcanza un adecuado nivel de visión. Y asimismo, no todas las personas mayores tienen los suficientes recursos económicos para afrontar las correcciones (lentes, cirugía, etc.)

A partir de esta edad, *"la retina suele sufrir una pérdida del número de conos y bastones, que son los fotorreceptores encargados de captar la luz y comunicar esta señal al cerebro. También se daña el epitelio pigmentario de la retina, cuya función es alimentar y eliminar las sustancias de desecho para que los fotorreceptores funcionen correctamente, por lo que se produce una pérdida gradual de la agudeza visual. En último lugar, con el paso de la edad es probable que el tamaño de la pupila disminuya, aparezcan cataratas y los párpados estén más flácidos, lo cual ocasiona que se necesite un volumen de luz mucho mayor para realizar cualquier tarea",* explica el *jefe de Oftalmología del Hospital Universitario Sanitas La Moraleja*, **Emilio Dorronzoro**.

En este contexto, el *presidente del Consejo General de Colegios de Ópticos-Optometristas y de la Fundación Salud Visual,* **Juan Carlos Martínez Moral,** recuerda que *"solo un profesional de la visión puede detectar ciertos cambios que la propia persona no detecta, incluso antes de que los síntomas sean evidentes"*, y, por ello, anima a la población a someterse a una revisión e informarse acerca de las pautas básicas para mantener una buena salud visual y evitar así mayores problemas, tales como la ceguera.

Repercusión de los problemas visuales

Para Primitivo Ramos, *"las limitaciones visuales se asocian a problemas físicos relacionados con la seguridad, que pueden convertir a la persona en dependiente",* en especial, *"si se añaden los problemas de audición".*

Así, las enfermedades relacionadas con la visión aumentan el riesgo de caídas. Uno de los primeros signos de que nuestros ojos envejecen es que se manifiesta la presbicia o vista cansada. De igual modo, las cataratas y el glaucoma pueden alterar la percepción de la profundidad, del color y los espacios en las personas mayores, así como su agudeza visual, la visión periférica, los reflejos, generar problemas para ver en condiciones de baja luminosidad, y conllevar la incapacidad para conducir por la dificultad de distinguir las señales de tráfico y la lenta adaptación al deslumbramiento nocturno.

Lógicamente estas limitaciones dificultan su capacidad para desenvolverse de forma segura en el entorno, ya sea en su propio hogar o en la calle. Esto entraña abundantes riesgos y peligros en forma de accidentes, caídas, etc., que acarrean consecuencias funestas, como fracturas y otras patologías de compromiso vital.

Pero, además de los problemas funcionales, el especialista señala que *"el déficit visual tiene repercusión en los ámbitos relacional, afectivo y social, y, en casos extremos, puede llevar a la soledad y el aislamiento de la persona, incrementando el riesgo de ansiedad y depresión"*. La inseguridad ante posibles caídas, la falta de comunicación con las personas de su entorno y las dificultades para realizar actividades de ocio (cine, teatro, viajes, etc.) van a hacer que las relaciones sociales disminuyan e, incluso, desaparezcan.

¿Cómo prevenir estas enfermedades?

Queda claro que más allá de herramientas diagnósticas y terapéuticas, la mejor arma contra la mala salud visual en la vejez es la prevención. Haciendo hincapié en esta idea, IMO Grupo Miranza ha detallado algunas recomendaciones en el documento *Edad y visión. Guía de prevención de la salud ocular en la madurez'.*

"SOLO UN PROFESIONAL DE LA VISIÓN PUEDE DETECTAR CIERTOS CAMBIOS QUE LA PROPIA PERSONA NO DETECTA"

En la publicación, el centro especializado insiste en que para hacer frente a los problemas oculares relacionados con la edad, es imprescindible cuidar los ojos, intentando preservarlos en las mejores condiciones durante toda la vida.

Al mismo tiempo, apunta cómo ayudará conocer cuáles son las principales patologías de la visión asociadas a la edad, tomar consciencia de la importancia de las revisiones periódicas, saber que existen enfermedades como la diabetes, la hipertensión, la hipercolesterolemia o las cardiopatías, que tienen una incidencia directa en la visión, y adoptar una serie de hábitos saludables de forma inaplazable. Seguir una dieta equilibrada, evitar el tabaco y el alcohol y realizar ejercicio físico pueden ayudar a evitar muchas patologías o a retrasar su aparición y mejorar su pronóstico.

Todos estos consejos se pueden condensar en un decálogo: someterse a revisiones oculares completas al menos una vez al año; seguir una dieta sana y equilibrada, rica en atioxidantes y Omega 3; no fumar o dejar de fumar; realizar ejercicio físico acorde a las características y posibilidades de cada uno; proteger los ojos del sol y de agentes externos (aire, polvo, arena, etc.); controlar la presión arterial; controlar los niveles de colesterol; estar alerta ante los niveles de glucemia (especialmente los pacientes diabéticos); comprometerse con la propia visión, siguiendo de forma escrupulosa las revisiones, los tratamientos y recomendaciones de los especialistas; y por último, aunque no menos importante, no resignarse a perder visión por causa de la edad.

No en vano, como recuerda la Asociación Visión y Vida, *"la tercera edad es una etapa para disfrutar de un merecido descanso, y llegar con una buena salud y calidad de vida es lo que realmente permitirá hacerlo".*

BAJA VISIÓN

Ayudas especiales y técnicas de rehabilitación para mejorar la calidad de vida de las personas con baja visión

EN ESPAÑA SE ESTIMA QUE HAY 1,8 MILLONES DE PERSONAS QUE PADECEN UNA REDUCCIÓN IMPORTANTE DE SU CAPACIDAD VISUAL. EL ENVEJECIMIENTO ES LA PRINCIPAL CAUSA DE LA BAJA VISIÓN, PERO NO LA ÚNICA.

Con el aumento de la esperanza de vida de las últimas décadas, la prevalencia de patologías visuales que derivan en baja visión se han ido incrementando. La baja visión es la condición visual que padece una persona con una reducción importante de su visión, que no mejora utilizando la adecuada corrección con gafas convencionales, lentes de contacto e, incluso, acertados tratamientos médicos o quirúrgicos, incapacitando al paciente para la realización normal de las tareas de la vida cotidiana y mermando en gran medida su estado anímico y autonomía.

Sin embargo, la baja visión no es un defecto visual en sí mismo, por lo que no puede compensarse con ayudas ópticas tradicionales. Se trata de aprovechar el resto visual que quede, con técnicas y prescripciones ópticas especiales. Es decir, todavía no existen tratamientos definitivos para estas patologías y los existentes solo son efectivos para frenar la evolución en algunos casos, pero no para su curación.

Del mismo modo, es importante señalar que la causa más común de baja visión es la edad, pero no debe descartarse que esta limitación visual pueda afectar en otros momentos de la vida, ya que puede estar causada por problemas visuales con orígenes o causas muy diversas, como debido a una lesión neurológica, malformaciones congénitas, o después de sufrir un accidente o enfermedad infecciosa.

Las causas más frecuentes de baja visión

Sin embargo, en un 31 % de los casos está asociada a la degeneración macular asociada a la edad (DMAE). Se trata de una enfermedad degenerativa y progresiva que afecta a la mácula, el área central de la retina. Esta es responsable de la visión que se necesita para las actividades cotidianas como conducir, leer, navegar por Internet, reconocer rostros, etc. Con esta patología, el campo visual central se altera, por lo que pueden aparecer líneas onduladas, puntos ciegos o escotomas, distorsión y otros problemas visuales. Si no se le pone tratamiento puede conducir a una pérdida irreversible de visión y a la ceguera.

También es una causa muy frecuente la retinitis pigmentaria. En concreto, un 25 % de los casos de baja visión se deben a este grupo de desórdenes genéticos que afectan a la capacidad de la retina para responder a la luz. El paciente que la sufre puede presentar pérdida o dificultad de adaptación a la oscuridad, disminución de la visión periférica y de los colores y de la agudeza visual.
La miopía magna, responsable del 23 % de los casos de baja visión, también puede provocar diferentes enfermedades de la visión. Así, un miope cuyas dioptrías superan las cinco, multiplicará sus posibilidades de sufrir desprendimiento de retina, glaucoma, cataratas, etc.
La retinopatía diabética es la causante del 16 % de los casos de baja visión. La afectación de la visión por la diabetes es especialmente grave cuando ocurre en la retina, lo que se conoce como retinopatía diabética, y se estima que el 60 % de los diabéticos tendrá afectada la retina cuando lleven más de 20 años desde que fueron diagnosticados. La diabetes se trata de una enfermedad metabólica crónica en la que el paciente presenta picos de hiperglucemia, por lo que se debe controlar la glucosa en sangre y, también, vigilar la tensión arterial y el colesterol.
En cuanto al glaucoma, provoca un daño progresivo en el nervio óptico que se agrava con el tiempo, disminuyendo el campo visual. Si no es tratado, acaba en ceguera irreversible en el 6 % de los casos. Además, es conocido como el ladrón silencioso de la visión, ya que no muestra síntomas hasta que la enfermedad no está avanzada.
En menor medida, la baja visión puede estar también asociada a otras enfermedades como cataratas, uveítis, opacidad corneal, tracoma, albinismo, nistagmo o esclerosis tuberosa.
En cuanto a su incidencia, más de 135 millones de personas sufren baja visión en el mundo, localizándose la mayoría de ellas en países en vías de desarrollo. En Europa, la cifra asciende a 20 millones de afectados, y se estima que en España 1,8 millones de personas la padecen.
La prevalencia es mucho mayor a partir de los 50 años, pero hay que insistir en que esto no significa que el envejecimiento cause baja visión por sí solo. Ese incremento es debido a que las patologías asociadas a la baja visión son mucho más frecuentes en la población de mayor edad.

¿Ante qué problemas se aplica la baja visión?

En concreto, se habla de baja visión cuando hay una disminución de la agudeza visual inferior a 0,3, y también al haber una reducción del campo visual inferior a 30 grados de amplitud. Ambas circunstancias impiden llevar una vida normal, ya que se pierde la capacidad de distinguir objetos u orientarse en el espacio.
Existen dificultad para realizar tareas cotidianas, como pasear por la calle, leer, cocinar, ver la televisión, conducir, trabajar, etc. Además pueden aparecer deslumbramientos con luz que antes no afectaban al paciente, dificultad para identificar colores o pérdida parcial de visión, con vacíos en el campo visual.

ES NECESARIA LA FORMACIÓN EN EL CAMPO SOCIO-SANITARIO PARA LA INTEGRACIÓN Y NORMALIZACIÓN DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD VISUAL

Ahora bien, como hemos comentado, la baja visión puede ser causada por diferentes patologías, y cada una de ellas dará lugar a pérdidas de visión con diferentes características. Las tipologías más habituales son la baja visión central, donde el afectado no puede ver los objetos situados en la zona central de su campo de visión; la baja visión periférica, en la que el paciente no puede ver los objetos localizados en la zona lateral de su campo de visión; la ceguera nocturna, que implica que la pérdida visual se produce en condiciones de baja luminosidad, pero la visión es normal si hay suficiente luz; y visión borrosa o difusa, en la que no hay pérdida del campo visual, pero los objetos no se perciben con nitidez.

¿Qué soluciones existen para la baja visión?

Para prevenirla, como incide la Fundación Visión y Vida, son fundamentales las revisiones visuales. Una vez que se ha desarrollado, las personas con esta condición deben buscar un óptico optometrista especializado en baja visión. Este está capacitado para evaluar la ayuda óptica que puede potenciar y sacarle partido al resto visual que tengan los pacientes, mejorando así su calidad de vida.
Y es que dentro de la baja visión, además de cuantificar y determinar las ayudas ópticas que necesita el paciente, es necesaria la formación en el campo socio-sanitario para la integración y normalización de las personas con discapacidad visual. Es ahí donde entra en juego la Rehabilitación Visual, que engloba a profesionales de la Salud Visual (ópticos optometristas, oftalmólogos..) así como psicólogos, trabajadores sociales o terapeutas ocupacionales, entre otros, con el fin de proporcionar una rehabilitación integral de las personas con discapacidad visual.
Se trata de intervenciones para integrar a la persona con discapacidad visual ante necesidades del día a día, como de movilidad (bastones, perros guía, etc.); comunicación (tipografías grandes, audiolibros, etc.); uso de tecnologías (software JAWS, acceso a internet basado en texto, etc.), o cursos domésticos (cocina, organización de armarios, etc.), entre otros.
De este modo, el paciente se puede beneficiar de ayudas especiales como de técnicas de rehabilitación tanto en actividades de vida diaria como en orientación y movilidad.
Las más conocidas son las ayudas de baja visión, es decir, los sistemas ópticos que se utilizan para facilitar la visión de las personas afectadas, recuperando la funcionalidad para ciertas actividades de la vida diaria. Este tipo de ayudas pueden ser ópticas, electrónicas o no ópticas, como lupas, filtros magnificadores, telescopios, microscopios, etc.

La ONCE recoge cuáles son las más importantes. Así, las ayudas ópticas, por un lado, se fabrican a partir de lente positivas (que producen aumento de la imagen) y pueden usarse de forma manual o llevar un soporte para apoyar en el papel. Algunas llevan luz incorporada y son muy útiles para aquellas personas cuyas condiciones visuales lo requieran. Permiten la consulta puntual de documentos, precios, etc., de una manera rápida y sencilla.

Por su parte, las gafas de alto poder dióptrico son lentes también positivas que se incorporan en una montura y que se pueden utilizar para lecturas prolongadas, tareas de punto, costura, escritura, etc. También denominadas microscopios, consiguen el aumento por *"disminución de la distancia",* que se produce cuando reducimos la distancia del objeto al ojo. En realidad, no aumentan nada por sí mismos, pero facilitan la acomodación, que es la función visual que permite acercarse al objeto para verlo con nitidez.

Para algunas tareas, son más cómodos que las lupas porque permiten tener las manos libres. Además, existen diferentes tipos: monoculares, binoculares y pueden utilizarse de forma monofocal (con un solo foco), bifocal (con dos focos), trifocal (tres focos) o multifocal (varios focos). La distancia de trabajo con estas lentes es corta, por lo que se requiere una correcta posición a la hora de leer para conseguir y mantener una imagen nítida.

Otra ayuda óptica son los telescopios, los cuales permiten aumentar el tamaño de los objetos que se encuentran a distancias lejanas. Pueden ser manuales o ir montados en gafas y a su vez pueden utilizarse con un solo ojo (monoculares) o con los dos (binoculares). Su poder de enfoque les hace útiles para todas aquellas tareas puntuales de visión lejana, como son la lectura de rótulos, teatros, TV, escaparates, etc.

Las ayudas electrónicas también pueden ser muy útiles para las personas con baja visión. En este ámbito, la ONCE menciona los Circuitos Cerrados de Televisión (CCTV), que son ayudas que aumentan el tamaño de las imágenes y que constan de un monitor, una cámara y un sistema óptico.

Cada usuario puede establecer la modalidad más acorde con sus condiciones visuales, en cuanto al tamaño, contraste y color necesario. Pueden utilizarse en sistemas blanco y negro y color, siendo muy variados los modelos existentes, algunos de ellos ofrecen la posibilidad de compatibilizar el monitor con un ordenador, permitiendo mediante la división de la pantalla, presentar las imágenes procedentes de la cámara y las del ordenador al mismo tiempo. Es un sistema de lectura muy apropiado para aquellos casos en los que la visión es muy reducida o el uso de las ayudas antes mencionadas resulte poco adecuado para conseguir sus objetivos. Asimismo, cada persona podrá seleccionar el modelo que más se adecue a sus necesidades.

En tercera instancia, las ayudas no ópticas son todas aquellas que favorecen la utilización del resto visual o que potencian el rendimiento con las ayudas ópticas y electrónicas. Se incluyen en este grupo las que sirven para controlar los problemas de deslumbramiento, como filtros con diferentes niveles de absorción; para lectoescritura (guías para firmar, rotuladores, papeles pautados, atriles, etc.); materiales para costura, tales como enhebradores, cintas métricas con marcas, agujas de cabeza hendida, etc.; relojes, despertadores y avisadores de tiempo adaptados en Braille; y ayudas al desplazamiento, fundamentalmente bastones de movilidad, tarjeta "taxi", etc.

Pero en suma, cabe recordar que la prevención es la gran aliada para evitar muchos casos de ceguera. Según la OMS, el 80 % de casos de discapacidad visual se podrían evitar con controles periódicos para la detección temprana de enfermedades oculares.

EL 80 % DE CASOS DE DISCAPACIDAD VISUAL SE PODRÍAN EVITAR CON CONTROLES PERIÓDICOS PARA LA DETECCIÓN TEMPRANA DE ENFERMEDADES OCULARES

ANNIKEN BURÉS, ESPECIALISTA DE RETINA EN IMO GRUPO MIRANZA

“Regenerar una retina o parte de las células dañadas todavía está lejano, pero cada vez se está perfeccionando más”

CERCA DE 300 EXPERTOS, PROCEDENTES DE 15 PAÍSES, SE DIERON CITA EN LA 5ª EDICIÓN DE TRENDS IN RETINA, CELEBRADA EN BARCELONA DEL 16 AL 18 DE MAYO, EN UN CONGRESO DE REFERENCIA INTERNACIONAL. ORGANIZADO POR IMO GRUPO MIRANZA, EL OBJETIVO FUE CONOCER LAS NOVEDADES MÁS RELEVANTES RELACIONADAS CON EL MANEJO DE PATOLOGÍAS RETINIANAS, PONIENDO EL FOCO EN LAS TERAPIAS GÉNICAS.

Según la doctora **Anniken Burés**, *especialista de retina en IMO Grupo Miranza y coordinadora del comité organizador del congreso Trends in Retina*, el evento permitió hacer una actualización en retina, tanto en la parte más quirúrgica, es decir, avances en cirugía, técnicas de la mano de cirujanos muy expertos en cirugía de retina, como “*en la parte más médica, es decir, nuevos tratamientos, nuevos protocolos, técnicas de imagen innovadoras, y los tratamientos que van a venir en el futuro*”.

La doctora Burés se muestra contenta con el balance del evento: “*Este año queríamos traer a ponentes internacionales de nivel, que están muy en la vanguardia de la investigación y la cirugía de retina. Queríamos hacer un congreso que tuviera un buen recibimiento, a la par que una calidad científica elevada*”.

Nuevos tratamientos médicos

En el congreso se abordaron diversos temas, centrados especialmente en los nuevos tratamientos médicos en retina, “*sobre todo para la degeneración macular asociada a la edad (DMAE) y el edema macular diabético, que son enfermedades de las más habituales hoy en día en las consultas oftalmológicas, y dos de las principales causas de pérdida de visión en el mundo*”.

Para la doctora, las novedades están relacionnadas con los nuevos fármacos que están llegando al mercado y que a los profesionales alargar

los tiempos de los pacientes: "*Hasta el momento los tratamientos obligaban a que los pacientes vinieran muy seguido al hospital para recibirlos. Sin embargo, ahora se están desarrollando nuevos fármacos que permiten espaciar este seguimiento y no necesitar tanto tratamiento. Llegará un día en el que quizá con tres o cuatro visitas al año será suficiente para el control de la enfermedad".* Algo muy positivo, si se compara con "*las visitas mensuales que tenían que realizar los pacientes como hasta ahora".*

Avances en terapia génica

Para mejorar el abordaje de la DMAE húmeda, durante el transcurso de Trends in Retina se presentó una investigación que destaca por unos resultados preliminares muy favorables. El Dr. Szilard Kiss, de la Cornell University, de Estados Unidos, dio a conocer los resultados prometedores de los ensayos clínicos de esta terapia génica ocular que podría marcar un antes y un después en el actual manejo de la degeneración macular húmeda.

La dotora Burés señala que, hasta la fecha, se requieren varias inyecciones al año para controlar la DMAE húmeda. *"Una de las novedades que explicó el doctor Kiss es una nueva forma de terapia génica en la cual se va a insertar un gen en las células de la retina del paciente, que permitirá que las propias células fabriquen el fármaco que necesita para controlar la enfermedad, y con eso se han visto resultados muy prometedores. De tener que inyectarse cada mes han pasado a estar hasta años sin necesidad de tratamiento gracias a la terapia génica",* explica.

Para la especialista, la terapia génica está sobre todo orientada a las enfermedades monogénicas, "*las distrofias hereditarias de la retina, que son enfermedades genéticas hereditarias que, en general, conducen a la ceguera. Pero también se está utilizando, aunque de momento solo en fase de ensayo clínico, para controlar otras enfermedades como la DMAE",* según la doctora.

Tales investigaciones pretenden mejorar la calidad de vida de estos pacientes. Además, *"tienen interés desde el punto de vista de economía sanitaria, puesto que la cantidad de pacientes que se están tratando a día de hoy en los hospitales es muy elevada, con el consecuente coste que ello genera, además de la saturación de los servicios".*

Innovaciones en el campo de las distrofias hereditarias

La doctora Burés señala que, hoy por hoy, por desgracia solo existe un fármaco aprobado para las distrofias de retina, Luxturna, una técnica específica para la amaurosis congénita de Leber, una enfermedad muy concreta.

"Hay diferentes ensayos ya en fase 3, que es la más avanzada, la previa a la comercialización de un fármaco, con lo que albergamos esperanza, porque la terapia génica que tenemos a día de hoy -aunque no todo es positivo y tiene sus posibles complicaciones- tiene unos resultados mucho mejores que dejar al paciente sin nada. Eso nos da mucha esperanza de cara a estos cuatro o cinco fármacos -que sepamos- que están en una fase de investigación avanzada, y que pueden llegar pronto a la clínica, es decir, a que podamos ya empezar a utilizarlos con pacientes".

Nuevos estudios en retina

Actualmente, se está trabajando intensamente en investigación de la retina. Sobre ello, el congreso también contó con la participación de la doctora **Laura Siles**, *especialista en genética de IMO Grupo Miranza*, quien dio a conocer la técnica de edición génica CRISPR, la cual, por primera vez, ha permitido corregir con gran precisión alteraciones genéticas en células de pacientes con distrofias de retina o enfermedades raras hereditarias, actualmente sin cura.

"El objetivo final es poder corregir las mutaciones e, incluso, las células que están afectadas. Sin embargo, aún estamos hablando de investigaciones muy básicas. Regenerar una retina o parte de las células dañadas todavía está lejos, no lo podemos aplicar en pacientes en ningún sitio, pero vemos que va tomando forma y cada vez se está perfeccionando más", según Anniken Burés.

Actualmente, no existe todavía ningún tipo de terapia celular que se pueda utilizar, ni para distrofias de retina ni para ninguna enfermedad de la retina, *"pero sí hay muchas investigaciones que están estudiando precisamente esto; vamos viendo que probablemente será una realidad dentro de unos años".*

Terapia génica en población pediátrica

En el congreso, la doctora **Audina Berrocal**, *especialista de trayectoria internacional en retina pediátrica del Bascom Palmer Eye Institute de Miami*, compartió su experiencia con resultados a largo plazo sobre el uso de la novedosa terapia génica en población pediátrica.

Para la doctora Burés, la terapia génica se utiliza mayoritariamente en población pediátrica porque su objetivo es frenar la evolución de la enfermedad. Y así lo explica: "*Tratar a adultos que ya tienen una enfermedad muy avanzada no tiene ningún sentido. La terapia génica no revierte la enfermedad, lo único que hace es frenar la evolución desde el momento en que se aplica el tratamiento. Cuanto más pronto se aplique, mejores van a ser los resultados, y eso es lo que nos explicaba Audina Berrocal sobre su experiencia de más de cinco años aplicando tratamientos de este tipo, en los que han visto que cuanto más joven es el niño, mucho mejores son los resultados".*

Así, para la experta, es mejor apostar por la terapia génica antes de los cinco años, que posterior a los diez. "*Son enfermedades que, muchas veces, ya avanzan de forma bastante rápida durante la primera infancia y, en estos casos, cuanto antes se pueda aplicar el tratamiento, mejor para el paciente*", reitera.

Mejoras en cirugía vitreorretiniana: ¿cuáles son?

Las novedades principales vienen de la mano del intento de regeneración de tejidos. Hoy en día, existen enfermedades que son muy difíciles de reparar quirúrgicamente. Un ejemplo es el caso de los agujeros maculares, en los que una parte de la mácula queda expuesta. Algunos de estos agujeros maculares son muy crónicos, muy grandes, o asociados a algunas complicaciones, que realmente no tienen un buen resultado quirúrgico con las técnicas habituales. *"Lo que hemos visto son diferentes técnicas, intentando utilizar tejidos, ya sean exógenos, como puede ser una membrana amniótica, para intentar cubrir ese defecto que queda, o incluso hacer un autotrasplante de retina, que es coger un trozo de la propia retina del paciente para intentar cubrir esa zona".*

Son técnicas que ya llevan años utilizándose, "*y están demostrando que permiten tener un cierto éxito quirúrgico a la hora de intentar cerrar estos agujeros, difíciles de cerrar en condiciones normales. No es una enfermedad genética, los miopes están más predispuestos a tenerla, pero el agujero macular es una enfermedad que puede presentar cualquier persona, que en la mayoría de los casos se suele resolver a la primera con una cirugía, pero hay algunos casos en los que la cirugía no consigue cerrar estos agujeros".* De hecho, la doctora Burés recuerda que los miopes, generalmente, son personas que tienen unos ojos más proclives a complicaciones y en los que los resultados quirúrgicos son más pobres.

La ecografía ocular y su aplicación

La doctora **Cecilia Salinas**, *experta en pruebas diagnósticas de retina y en IMO Grupo Miranza*, impartió un taller de ecografía ocular para que los asistentes pudieran conocer y poner en práctica las técnicas presentadas dentro de un laboratorio experimental ubicado en las instalaciones del centro oftalmológico.

En el congreso este taller fue una auténtica novedad por tener una orientación más práctica. Así, la ecografía ocular es como la ecografía en cualquier otro tejido, es decir, se utiliza una sonda de ecografía para poder valorar la estructura interna del ojo. "*En condiciones normales, el fondo del ojo se puede visualizar directamente, pero hay estructuras que son muy profundas o de difícil localización para las cuales necesitamos alguna técnica especial, en este caso la ecografía".*

Para la doctora Burés, la ecografía es una técnica que, más o menos, todo el mundo conoce, pero no todo el mundo sabe hacer bien, "*dónde poner la sonda, cómo modificar los parámetros y cómo saber interpretar lo que estás viendo".*

Homogeneización de protocolos en la Oftalmología

A la hora de valorar la profesión oftalmológica, la experta destaca mantener el nivel de protocolización y de excelencia. "*Tenemos que intentar que todos los oftalmólogos, ya no solo del país, sino del mundo, utilicemos protocolos similares, porque hay muchas enfermedades que podemos controlar y manejar mejor si se aplica el protocolo correcto. Y aunque parezca mentira, hoy, todavía hay oftalmólogos que utilizan protocolos que no están actualizados o simplemente no hay los suficientes recursos para que todos los pacientes puedan recibir el tratamiento que necesitan",* reclama.

Otro de los objetivos que hay que lograr es la cura de enfermedades que, actualmente, no tienen cura. Pero para eso, es necesario una mayor investigación básica y financiación: *"En nuestro país cuesta conseguir financiación para la investigación y, aunque ya sabemos que son enfermedades raras, no dejan de ser muy limitantes e incapacitantes para la persona que las sufre. Son personas que, si tuvieran un cierto grado de visión, podrían hacer una vida más normal, y ahora están un poco condenadas a la ceguera, precisamente por no haber ningún tratamiento".*

Hacia el próximo congreso Trends in Retina

Aunque es pronto para decir cuándo va a ser la próxima edición y qué dirección va a tomar, siempre hay un componente mixto de novedades quirúrgicas y novedades médicas, "*y supongo que los siguientes van a tener un perfil similar*". Este año el congreso ha durado un día más e incluyó, por primera vez, una sesión dirigida a residentes, estudiantes de postgrado y retinólogos u oftalmólogos que están comenzando en el mundo de la retina.

> **"CELEBRAMOS UN CONGRESO QUE TUVO UN BUEN RECIBIMIENTO Y TAMBIÉN UNA CALIDAD CIENTÍFICA ELEVADA"**

SUN_W_P1742310650_MIAMI_M_P1743400952_BALI © 2024 PEPE JEANS. ALL RIGHTS RESERVED. 01/02/2024-31/07/2024

Printed on sustainably sourced paper. Thank you for recycling this item once you have finished with it.

MONDOTTICA

En 2025, Mondottica marcará la diferencia

LA COMPAÑÍA, QUE PRESENTÓ SUS NOVEDADES EN EL BARCELONA SUNGLASS WORKSHOP, CELEBRADO DEL 5 AL 10 DE JUNIO, APUESTA PARA EL PRÓXIMO AÑO POR UNOS MODELOS QUE AÚNAN DISEÑO, TECNOLOGÍA Y MODA.

El verano acaba de arrancar y las compañías ya tienen en el horizonte las nuevas propuestas para el 2025. La última en presentar sus novedades para el próximo año ha sido Mondottica, que celebró, del 5 al 10 de junio, el Barcelona Sunglass Workshop.

Durante los cinco días que duró este exclusivo evento, los asistentes pudieron descubrir de primera mano las nuevas colecciones de gafas vista y sol 2025. Unos modelos, los de la próxima temporada, que no defraudan y que llegan marcando la tendencia en diseño y apostando por la tecnología más avanzada. Dos de las señas características de las marcas que Mondottica representa en el mercado español: Ted Baker, Hackett, Pepe Jeans, United Colors of Benetton, Vivienne Westwood, Joules, Maje, Sandro, Karen Miller, Christian Lacroix, Scotch & Soda, Reebok y All Saints.

La compañía valora la relación a largo plazo con las marcas que produce y representa, y se apoya en un equipo humano de primer nivel, tal y como *su director*, **Tony Pessok**, indicó al resaltar que "*nuestra gente marca la diferencia en todo lo que hacemos*."

Un estilo para cada uno

Sin duda, el Barcelona Sunglass Workshop fue una cita imprescindible para estar a la vanguardia en el mundo de las gafas, consolidando una vez más el liderazgo de la marca en el mercado óptico.

Entre las principales novedades y tendencias que se presentaron para el 2025, encontramos:

LOS NUEVOS MODELOS LLEGAN MARCANDO TENDENCIA EN DISEÑO Y APOSTANDO POR LA TECNOLOGÍA MÁS AVANZADA

Ted Baker. Elegancia clásica y toques contemporáneos son dos de las características de esta marca, que destaca, asimismo, por sus detalles sofisticados y acabados de alta calidad. Ofrece gafas de sol y de vista diseñadas para aquellos que buscan estilo y funcionalidad en un único accesorio.

Hackett. Sus dos líneas Hackett y Savile Row de Hacket London, gama premium de la marca londinense, reflejan la esencia británica con un estilo atemporal y sofisticado. Con materiales de alta calidad y detalles artesanales, ofrece diseños elegantes y funcionales tanto en gafas de sol como de vista, ideales para el hombre moderno y exigente.

Pepe Jeans. Fusiona espíritu juvenil con estilos urbanos, gracias a unos diseños audaces y coloridos. Disponibles en versión gafas de sol y de vista, estos modelos reflejan la energía y la creatividad que caracterizan a la marca, ideales para un look moderno y dinámico.

United Colors of Benetton. Destaca por su vibrante paleta de colores y diseño innovador. Con opciones tanto en gafas de sol como de vista, esta línea refleja la diversidad y creatividad de la marca, ofreciendo modelos frescos y modernos para quienes buscan expresar su individualidad con estilo.

Vivienne Westwood. Rebeldía y elegancia. Audacia y distinción. Estos son los rasgos característicos de esta marca, que cuenta con modelos de gafas de sol y de vista, y que tiene un target indiscutible: las personas con espíritu innovador y vanguardista, como la marca misma.

Christian Lacroix. Vincula el lujo y la creatividad. Y lo hace a través de diseños sofisticados y detalles exquisitos, aportando al mercado modelos que reflejan la elegancia y el estilo icónico de la marca.

Scotch & Soda. Aúna líneas innovadoras clásicas y modernas con un estilo muy identificativo. Con detalles artesanales y materiales de primera calidad, cada modelo refleja la elegancia atemporal y la sofisticación contemporánea de la marca.

Reebok. Estamos ante una reactivación mundial de esta icónica marca deportiva a nivel mundial. La colección 2025 presenta un enfoque deportivo y moderno. Con diseños funcionales y dinámicos, perfectos para un estilo activo y urbano.

MARCHON EYEWEAR

Marchon Eyewear presenta sus novedades para la temporada otoño-invierno

DEL 3 AL 7 DE JUNIO, MARCHON EYEWEAR CELEBRÓ SU ANUAL EMEA MARKET WEEK. EL EVENTO TUVO LUGAR EN EL ATZAVARA HOTEL & SPA DE SANTA SUSANA, EN EL MARESME, DONDE LA COMPAÑÍA ADELANTÓ SUS NOVEDADES PARA LA TEMPORADA OTOÑO-INVIERNO 2024.

Sofisticación e innovación. Materiales de alta calidad que combinan con diseños clásicos y vanguardistas. Colores cálidos y texturas elegantes. Cada uno de los modelos presentados por Marchon Eyewar, en su EMEA Market Week 2024, ha sido meticulosamente diseñado para brindar comodidad y estilo, adaptándose a las tendencias actuales sin perder la esencia atemporal.

Y de presentar a la prensa cada uno de estos nuevos modelos se encargó **Gabriele Bonapersona**, *Chief Brand Officer de Marchon Eyewear.* Marca por marca, el portavoz desgranó las novedades y características de las colecciones de sol y monturas de graduado para hombre y mujer de las firmas que distribuye Marchon en España: Calvin Klein, Calvin Klein Jeans, Converse, DKNY, Dragon, Ferragamo, Karl Lagerfeld, Lacoste, Lanvin, LIU·JO, Longchamp, Nike, Skaga, Victoria Beckham y Zeiss.

Al detalle

Calvin Klein y Calvin Klein Jeans. Las dos marcas americanas proponen para este otoño-invierno una gama atemporal muy identificada con los diseños a los que nos tienen acostumbrados. Con su estilo moderno y actual, son ideales para un target joven y de media edad, con estilo casual urban.

Ferragamo. En la próxima temporada otoño-invierno, los modelos destacan por sus colores cálidos y sofisticados, como el burdeos, marrón, negro y verde esmeralda. Cada diseño refleja la artesanía y la calidad inigualable de Ferragamo, ofreciendo una fusión perfecta de modernidad y

tradición para quienes buscan un accesorio atemporal y con clase. Destacan, asimismo, sus materiales de alta calidad, tanto en metal como en acetatos combinados.

Karl Lagerfeld. Presenta su colección de gafas para la segunda mitad de 2024, fusionando elegancia moderna con un toque audaz. Los diseños destacan por su sofisticación y sus líneas limpias, empleando colores invernales como el negro, gris y azul profundo. Cada modelo refleja el icónico estilo de Lagerfeld, ofreciendo una combinación de funcionalidad y moda. Estos modelos son perfectos para quienes buscan un accesorio distintivo que complemente cualquier atuendo de temporada con clase y estilo.

Liu-Jo. La marca presenta su colección de gafas para otoño-invierno 2024, manteniendo sus dos características principales: elegancia y feminidad. Con colores cálidos como el ámbar, marrón y burdeos, cada diseño combina a la perfección detalles sofisticados y modernos. Ideales para la mujer contemporánea, estas gafas ofrecen un estilo distintivo y versátil, complementando cualquier look de temporada con un toque chic y refinado.

Lacoste. Pensadas para un look moderno y versátil, estas gafas reflejan la esencia icónica de Lacoste en cada detalle, fusionando elegancia y estilo deportivo. Destacan colores sobrios como el negro, gris y azul marino.

Longchamp. Elegancia y modernidad. Estas son las dos características de los modelos presentados por esta marca, que incorpora colores como el borgoña, marrón y dorado. La esencia parisina se refleja en cada uno de los modelos, que combinan confort, estilo y lujo.

Nike. Diseñadas para un estilo de vida activo, ofrecen durabilidad, estilo y confort. Cada uno de los modelos refleja el espíritu dinámico de Nike, proporcionando protección óptima y un ajuste perfecto, ideal tanto para actividades deportivas como para el uso diario en la ciudad.

SOFISTICACIÓN, INNOVACIÓN, CALIDAD Y ELEGANCIA SON LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS NOVEDADES DE MARCHON EYEWEAR

SIGUE EL ACUERDO MARCHON EYEWEAR - LONGCHAMP

Marchon Eyewear, uno de los mayores fabricantes y distribuidores de gafas y gafas de sol de calidad del mundo, y Longchamp, la marca de lujo francesa, han anunciado la renovación por varios años de su acuerdo de licencia global de gafas. Este acuerdo es para el diseño, desarrollo, producción y distribución exclusivos a nivel mundial de colecciones oftálmicas y de gafas de sol bajo el nombre de Longchamp. Marchon y Longchamp se comprometieron por primera vez como socios de licencia en 2016. A lo largo de los años, las gafas Longchamp han crecido como parte del éxito continuo de la marca, inspirándose en los icónicos bolsos y accesorios de Longchamp. Esta renovación reafirma la fuerte alianza entre ambas compañías.

FERRAGAMO

Ferragamo Eyewear apuesta por atrevidos modelos para la temporada pre-otoño 2024

LA MARCA HA EXPUESTO UNA DECENA DE ATREVIDOS MODELOS QUE COMBINAN FORMA, FUNCIONALIDAD, ATEMPORALIDAD Y SOFISTICACIÓN.

La marca de lujo italiana Ferragamo ha presentado su nueva colección de gafas pre-otoño 2024 en Mr Fox Studio de Madrid. En esta ocasión ha expuesto una decena de atrevidos modelos que combinan forma y funcionalidad, atemporalidad y sofisticación, entre los que destaca el modelo Aviator.

Este nuevo modelo de gafas de sol femeninas tipo aviador, de líneas curvas y redondeadas, ha sido realizado mediante una técnica de fresado artesanal. Las monturas están hechas de Eastman Acetate Renew, una mezcla de bioplástico derivado de pasta de madera de fuentes sostenibles y materiales recuperados de procesos industriales.

Los cristales también son de un material compuesto de origen biológico recuperado de los desechos de industrias agrícolas y de madera. Los elegantes ribetes metálicos, inspirados en los cierres de los bolsos Ferragamo, conectan el frontal con las varillas, que se integran con bisagras de siete juntas incorporando el logotipo de Ferragamo estampado en caliente. La colección incluye colores lisos además de efectos degradados de arriba abajo, mientras que las monturas en versión transparente dejan ver un núcleo metálico pulido en las varillas.

Durante la presentación de la nueva colección también se han podido apreciar atrevidos modelos, como las originales gafas de sol para hombre y mujer tipo gafas de piscina, con monturas ovaladas de acetato y pantallas laterales. Disponibles en negro, tortuga, así como en versiones transparentes agua, lila y roja.

Asimismo, la compañía ha presentado un exclusivo modelo de gafas rojas con 500 cristales Swarovski incrustados.

Estos nuevos modelos se pueden encontrar en distribuidores selectos, en las boutiques de Ferragamo, así como en la página oficial de la marca: www.ferragamo.com

MICROSCOPIO MONOCULAR MAGNIMINI 2X

· Es una discreta ayuda de Baja Visión.

· Ms con 30mm útiles de diámetro, construido mediante un doblete de lentes orgánicas de alto índice, con AR y corregido de aberraciones.

· Magnificación de 2X a 4X. Admite RX del paciente y filtro selectivo.

· Adaptable a cualquier tipo de montura que tenga unas cotas mínimas de 38mm, plana y sin ángulo pantoscópico.

Prescribe la ayuda de **Baja Visión** que tu paciente necesita

FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO

Cursos de **formación intensiva en Baja Visión**. Asesoramiento técnico especializado en la creación de gabinetes de Baja Visión y ampliación de servicios ópticos.

PRODUCTOS

> Filtros Selectivos
> Filtros Especiales
> Ayudas para Cerca
> Ayudas para Lejos
> Ayudas Electrónicas
> Lupas de Cirugía DFV
> Sistemas de Iluminación
> Baja Visión para la Consulta

LUPAS DE CIRUGIA

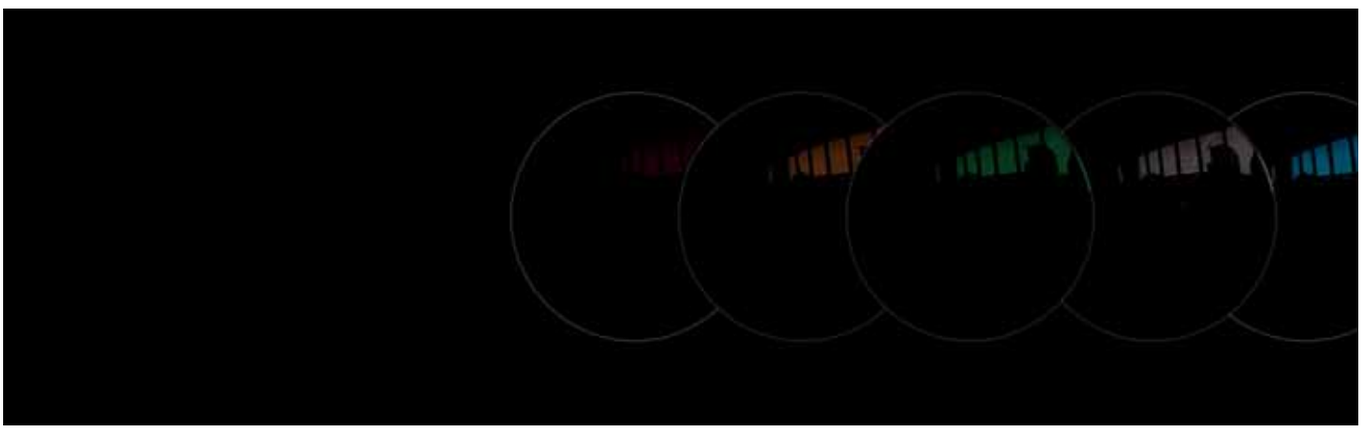
Lupas personalizadas de la marca **Designs for Vision**. Indicadas para Cirugía y Odontología. *Calidad Premium en Aumento e Iluminación*

CONTACTO: 91 442 39 29
· avs@baja-vision.com · www.avsbajavision.com · avsbajavision

AVS BAJA VISIÓN
Distribuidor de Productos Ópticos

SEIKO

SEIKO Super Resistant Clear: un tratamiento para cada necesidad



CON UN ENFOQUE EN LA CLARIDAD, PROTECCIÓN Y COMODIDAD EN UN MUNDO CADA VEZ MÁS DIGITALIZADO, SEIKO OFRECE UNA GAMA DE CINCO SOLUCIONES ESPECÍFICAS PARA QUE CADA USUARIO ENCUENTRE LA QUE SE ADAPTA MEJOR A ÉL.

SEIKO da un paso importante en su trayectoria innovadora con el lanzamiento de su nuevo portfolio de tratamientos Super Resistant Clear (SRC™). Esta colección representa un salto cualitativo en la industria, ofreciendo una experiencia visual sin precedentes a los usuarios, con un enfoque en la claridad, protección y comodidad en un mundo cada vez más digitalizado.

Cinco tratamientos a medida

SRC™ rompe con la idea de un único tratamiento para todas las necesidades. En su lugar, SEIKO presenta una gama de cinco soluciones específicas, cada una diseñada para abordar los desafíos visuales únicos de diferentes estilos de vida:

- **SRC™-ULTRA**. El tratamiento antirreflejante más claro de SEIKO, con una transmitancia próxima al 99,5%. Brinda una visión nítida y un contraste excepcional, incluso en condiciones de mucha luz.
- **SRC™-ONE**. Un tratamiento protector premium para uso diario. Cuenta con una capa resistente y antiestática para facilitar la limpieza y mayor transparencia.
- **SRC™-SUN**. Perfecto para actividades al aire libre, reduce el deslumbramiento y mejora el contraste para una visión natural. Ideal para combinarlo con lentes tintadas.

LOS TRATAMIENTOS SRC™ NO SOLO PROTEGEN LA VISTA, SINO QUE TAMBIÉN MEJORAN LA EXPERIENCIA VISUAL EN GENERAL

- **SRC™-ROAD**. Diseñado para conductores, proporciona una visión clara y relajada en condiciones de poca luz, minimizando el deslumbramiento de faros y reflejos en la carretera.
- **SRC™-SCREEN**. Combate la fatiga visual causada por el uso prolongado de pantallas y la exposición a la luz azul.

Más allá de la protección: una experiencia visual superior

Los tratamientos SRC™ no solo protegen la vista, sino que también mejoran la experiencia visual en general. La tecnología de vanguardia empleada en su desarrollo garantiza:

- **Comodidad durante todo el día**. Reducción de la fatiga ocular y la tensión, incluso en entornos con iluminación intensa o uso prolongado de dispositivos digitales.
- **Precisión inigualable**. Visión nítida y clara en cualquier condición de iluminación, para una experiencia visual precisa y segura.
- **Estética óptima**. Los tratamientos SRC™ son prácticamente invisibles, lo que garantiza una apariencia natural y elegante de las gafas.

SRC™ ROMPE CON LA IDEA DE UN ÚNICO TRATAMIENTO PARA TODAS LAS NECESIDADES

SEIKO, UN LEGADO DE CALIDAD E INNOVACIÓN

Con más de 140 años de historia, SEIKO se ha consolidado como un referente en la industria óptica. Su compromiso con la calidad, la innovación y la satisfacción del cliente le ha permitido desarrollar productos y servicios de vanguardia que satisfacen las necesidades de los usuarios más exigentes. Con sede en Japón, la empresa es conocida por su precisión y calidad en la elaboración de productos ópticos, incluyendo lentes oftálmicas, monturas de gafas y relojes. SEIKO Optical forma parte del Grupo Hoya, un grupo multinacional líder en el sector sanitario y óptico.

El nuevo portfolio de tratamientos SRC™ es un claro ejemplo de este compromiso. Con SRC™, SEIKO redefine los estándares de la industria y ofrece a los usuarios una experiencia visual sin precedentes, preparada para afrontar los retos de la era digital.

BIEL GLASSES

Gafas inteligentes que "adaptan el mundo" a los ojos de las personas con baja visión

JAUME PUIG ADAMUZ, CO FUNDADOR Y CEO DE BIEL GLASSES, EXPLICA QUE ESTOS DISPOSITIVOS, GRACIAS A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y A LA VISIÓN 3D, "DETECTAN OBSTÁCULOS Y AVISAN CUANDO APARECE UN RIESGO PARA LA MOVILIDAD" DEL USUARIO.

La baja visión es una discapacidad visual siete veces más frecuente que la ceguera completa, que no llega a ceguera total, pero que impide llevar a cabo tareas diarias, y no puede corregirse con lentes ni cirugía convencional.

Con el objetivo de mejorar la movilidad de las personas con baja visión, nace Biel Glasses, una compañía que desarrolla gafas inteligentes para mejorar la calidad de vida de las personas con baja visión. "*Más que un objetivo, es un camino a seguir; es decir, siempre hay cosas que mejorar y las vamos a seguir mejorando*", reflexiona **Jaume Puig Adamuz,** *co-fundador y CEO de Biel Glasses*. "*En el punto en el que estamos* -continúa-, *ya hemos conseguido un nivel de mejora en el dispositivo que permite que estas personas puedan mejorar su movilidad, pero todavía nos falta camino por recorrer, creemos que podemos llegar a mucho más*", comenta.

La idea de Biel Glasses surge a raíz de un caso personal, el del propio hijo del fundador, Biel. "*Cuando el niño tenía alrededor de dos años, comenzamos a notar que tenía problemas en la movilidad: que se tropezaba muy fácilmente, no veía obstáculos como los bolardos, tenía dificultades para bajar escaleras, y, cuando estábamos en un lugar exterior y nos alejábamos, se perdía o no nos reconocía. Entonces, tras hacer muchas consultas médicas, a Biel le diagnosticaron una enfermedad que causa baja visión*", recuerda Puig Adamuz.

Tras consultar con varios especialistas, buscar soluciones en el mercado para su problema de movilidad y no encontrar respuestas, más allá de que los ojos de Biel "*nunca se iban a adaptar al mundo*", decidieron "*adaptar el mundo a sus ojos*". Fue así como, en el año 2017, surge la idea de crear un dispositivo que pudiera ayudarlo, "*que detecte obstáculos y le avise cuando es un riesgo para su movilidad*".

"*Los primeros pasos* -explica el fundador- *fueron asociarnos con una especialista en Baja Visión, la doctora* ***Eulalia Sánchez****, profesora de la Facultad de Óptica y Optometría de la UPC y coordinadora del área de Baja Visión en el Centro Universitario de la Visión, perteneciente a dicha institución; una de las personas más reconocidas en España en el área de Baja Visión*". Juntos comenzaron a desarrollar el proyecto con fondos propios, hasta que pudieron crear una empresa como herramienta para conseguir financiación externa. "*También nos asociamos con una persona con mucha experiencia en salud digital. A ellos se añadió, posteriormente, un equipo de personas especialistas en tecnología, aplicaciones del sector sanitario, especialistas en baja visión y asociaciones de pacientes con el fin de desarrollar un dispositivo adaptado a las necesidades reales de las personas con baja visión*", agrega.

Inteligencia artificial y visión 3D

Biel Glasses crea gafas inteligentes que utilizan inteligencia artificial (IA) y visión 3D (entre otras

> ***"LOS PRIMEROS PASOS FUERON ASOCIARNOS CON UNA ESPECIALISTA EN BAJA VISIÓN, LA DOCTORA EULALIA SÁNCHEZ, UNA DE LAS PERSONAS MÁS RECONOCIDAS EN ESPAÑA EN EL ÁREA DE BAJA VISIÓN"***

tecnologías) para interpretar el escenario real que está frente al usuario, detectando todo tipo de obstáculos y otros riesgos para la movilidad; y realidad mixta (una combinación de realidad virtual y realidad aumentada) para adaptar dicha realidad a la capacidad visual del usuario, integrando en la imagen indicaciones gráficas que el usuario puede percibir con su resto visual.

"*El sistema es capaz de avisar de la existencia de obstáculos que se encuentran fuera del campo visual del usuario, y con los que pueda colisionar durante su recorrido, ya sea que estén en el suelo, a la altura de la cabeza o en los laterales de la trayectoria. También reconoce los llamados obstáculos negativos, es decir, agujeros o escalones descendentes*", explica el fundador de la empresa.

Este dispositivo, además, es capaz de proporcionar doble imagen, "*pudiendo alejar o acercar la imagen en una ventana zoom mientras mantiene la distancia real en la pantalla principal". "Esto permite* -explica Puig Adamuz- *facilitar tanto una mejor visión de conjunto, en el caso de campo visual reducido, como una visión más cercana en el caso de problemas de agudeza visual, sin que el usuario pierda la percepción real de la distancia a los objetos, lo cual es imprescindible para su utilización en situaciones de movilidad". "También se incluyen mejoras de contraste y adaptaciones de las condiciones de luz (para reducir la posible ceguera nocturna y los deslumbramientos que suelen asociarse a problemas de pérdida de visión periférica)*", añade.

Hitos claves en el camino

Desde sus inicios, Biel Glasses ha ido cumpliendo objetivos y marcándose nuevas metas. "*En una startup, cada día hay un antes y un después*", reconoce el fundador de esta empresa que nació en Barcelona, provincia que cuenta con un importante entramado de hub tecnológicos. "*Esto precisamente* -matiza a respecto- *nos aporta acceso a instituciones de investigación y académicas que nos proporcionan conocimientos como la UPC, Leitat, con las cuales colaboramos a nivel tecnológico y científico". "También nos facilita acceso a talento, a gente que podemos contratar porque quieren venir a vivir aquí a Barcelona, o a Mataró. Esto es fundamental en una empresa tecnológica como nosotros porque, si no tuviéramos este talento, no podríamos hacer lo que hacemos. En Barcelona hay este ecosistema que permite esto*", añade.

En ese recorrido, uno de los momentos claves fue la concesión de la licencia de dispositivo médico de clase 1, que les llevó tres años de trabajo. Otros momentos relevantes han sido algunos de los premios que han recibido, así como las ayudas europeas que han aliviado la financiación. "*También ha habido otros momentos como la primera vez que una persona nos dijo que veía mejor con las gafas, y esto fue en 2018. Es gratificante saber que lo que estás haciendo tiene un sentido*", reconoce el CEO de Biel Glasses.

Mirando hacia el futuro, el margen de mejora viene de la mano de la inversión: "*Se puede decir que el entorno, a nivel inversión en Barcelona, ha mejorado mucho respecto a lo que podía ser hace diez años, pero todavía le falta mucho para llegar a los niveles de, por ejemplo, Estados Unidos*".

Además, en cuanto a sus propios productos, ahora tienen una primera versión de las gafas, que les sirve "*para pilotear*", pero no tienen previsto "*comercializar esta versión actual*". *"En este momento, estamos trabajando en una versión comercial. Yo creo que nuestro primer reto a corto y medio plazo sería el lanzamiento comercial de la nueva versión*", sostiene.

"*Las personas que enfrentan la problemática que tratamos de resolver son personas que padecen baja visión con una reducción del campo visual periférico (no tienen simplemente baja visión, sino una reducción del campo visual periférico), como ocurre en casos de retinosis pigmentaria o glaucoma. Estas condiciones causan visión en túnel, lo que provoca problemas de movilidad. Aproximadamente el 80 % de los usuarios con estas condiciones que prueban estas gafas reportan una mejora significativa en movilidad*", explica el empresario.

Puig Adamuz matiza que la situación es diferente en las ferias, donde no hay una selección específica de personas: "*En estos eventos, no solo participan optometristas, ópticos y distribuidores, sino también muchos pacientes que prueban las gafas espontáneamente. En este contexto, muchos pacientes que prueban las gafas tienen diferentes enfermedades, como, por ejemplo, degeneración macular, entre otras, y, por lo tanto, no perciben una mejora. En cambio, aquellos que tienen glaucoma o retinosis pigmentaria sí experimentan mejoras al usar las gafas*".

Por otro lado, en cuanto a objetivos a largo plazo, quieren seguir añadiendo nuevas funcionalidades: "*Esto no implicará cambiar las gafas, sino que será una cuestión más de software. Y, por otro lado, extender nuestra red de distribución a nivel mundial*".

Pendientes de la evolución del hardware

En ese sentido, a nivel tecnológico, reconocen que les interesa especialmente la evolución del hardware que utilizan: *"El hardware en general, y en particular la tecnología de realidad virtual y realidad aumentada, así como también los procesadores que utilizamos para poder hacer que todo el sistema sea lo más ligero, lo más pequeño y lo más 'llevable' posible, para que las personas que llevan este tipo de dispositivos lo puedan llevar como quien lleva cualquier gafa normal".*

"Eso es lo que más nos interesa, pero es un avance que no depende de nosotros, porque nosotros no somos una empresa de hardware, sino de software. Ya hemos ido reduciendo mucho el tamaño y la forma de las gafas, pero aún hay limitaciones en cuanto a hardware que no nos permite hacerlas todo lo ligera y pequeñas que nos gustaría", destaca.

En ese sentido también señala la importancia de las colaboraciones con otros proyectos e instituciones. Entre otras, han colaborado con la Facultad de Optometría de la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC); la Universidad de Barcelona; la Copenhaguen Business School (CBS), quienes les realizaron un análisis de mercado; la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, que participó en las fases iniciales del desarrollo, específicamente en inteligencia artificial; la Nova Universidade de Lisboa, donde participaron en un programa de aceleración.

Al margen del ámbito universitario, han colaborado con el Instituto de Robótica Industrial, que pertenece al Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), con quienes tienen un proyecto conjunto; con el Centro Tecnológico Leitat, de Terrassa; con Biocat, consorcio que fomenta la innovación en tecnología en Cataluña; etcétera.

"Además, en cada uno de los pasos necesarios para el desarrollo del dispositivo, colaboran asociaciones de pacientes relacionadas con la baja visión y especialmente la pérdida de visión periférica, como EsRetina Asturias; Retinosis Gipuzcoa Begisare; la Associació Discapacitat Visual Catalunya; la Asociación de Glaucoma para Afectados y Familiares; y contamos con el soporte de asociaciones profesionales como la Sociedad Española de Especialistas en Baja Visión, entre otras instituciones", añade.

ESSILORLUXOTTICA

Transitions GEN S: gafas graduadas más completas sin olvidar la moda

REGULAN LAS CONDICIONES LUMÍNICAS. TRANSITIONS® PRESENTA UNAS NUEVAS LENTES CON UNA INCREÍBLE CAPACIDAD DE RESPUESTA A LA LUZ. ALCANZA NIVELES DE OSCURIDAD DE CATEGORÍA TRES EN 25 SEGUNDOS Y SE ACLARA DE NUEVO EN MENOS DE DOS MINUTOS. LLAMA LA ATENCIÓN SU NUEVO COLOR, EL RUBY.

No hay que olvidar que nuestra vida es dinámica. Transitions®, de EssilorLuxottica, nos invitó a descubrir su último lanzamiento: las nuevas lentes Transitions® GEN S™, muy vinculadas a la moda. Son fotocromáticas, totalmente transparentes en interiores y se oscurecen en cuestión de segundos al aire libre. Está compuesta por una gama de ocho colores modernos. Como novedad, el octavo es el Ruby. No son sólo colores típicos de siempre. Los tonos intermedios son muy llamativos, muy en tendencia. El objetivo es ofrecer una gafa graduada más completa. Mejora y reduce el tiempo de adaptación de un cambio de luz. Eso sí, no sustituyen a unas gafas de sol.

Raquel Pereira, *Category Manager Iberia de EssilorLuxottica*, incidió en la rapidez de estas lentes, que es de 25 segundos. A partir del 3 de septiembre, entra en vigor Transitions® GEN S™ y se deja de vender la generación anterior. Aseguró que esta es una lente dinámica que supera todas las expectativas.

Se asientan en tres pilares: *speed* (velocidad), *style* (estilo) y *smart* (inteligencia). De esta manera, Transitions® GEN S™ se convierte en la lente oscura más rápida en la categoría de las lentes fotocromáticas que pasan de transparentes a oscuras según la intensidad de la luz. Es totalmente transparente en interiores y se oscurece en cuestión de segundos al aire libre. Gracias a su gran capacidad de respuesta a la luz, alcanza niveles de oscuridad de categoría tres en 25 segundos y se aclara de nuevo en menos de dos minutos. De hecho, el 88 % de los usuarios encuestados asegura que las lentes Transitions® GEN S™ se adaptan tan rápido a la luz que apenas notan el cambio.

Infinitas posibilidades

El estilo viene de la mano de sus ocho colores exclusivos, incluida una novedad: Transitions® GEN S™ Ruby. Todos ellos se han optimizado para garantizar una gran fidelidad de los colores en todas las fases, alcanzando la viveza cromática independientemente de las condiciones de luz. Al ser totalmente transparentes en espacios interiores y adquirir un precioso color al aire libre, las lentes Transitions® GEN S™ brindan infinitas posibilidades como complemento perfecto de cualquier *look*.

Por último, mejoran la calidad de la visión, con más rapidez para garantizar una experiencia visual continua en armonía con la luz del entorno, que cambia constantemente. Gracias a su capacidad de respuesta a la luz, al salir de un entorno de luminosidad intensa, permite recuperar la visión un 39 % más rápido que las lentes transparentes. En la fase en que las lentes se aclaran, se ha comprobado una mejora del 39,5 % en la sensibilidad de contraste y una recuperación de la visión un 40 % más rápida con respecto a la anterior generación.

EL ESTILO VIENE DE LA MANO DE SUS OCHO COLORES EXCLUSIVOS, INCLUIDA UNA NOVEDAD: TRANSITIONS GEN S RUBY

Máxima protección

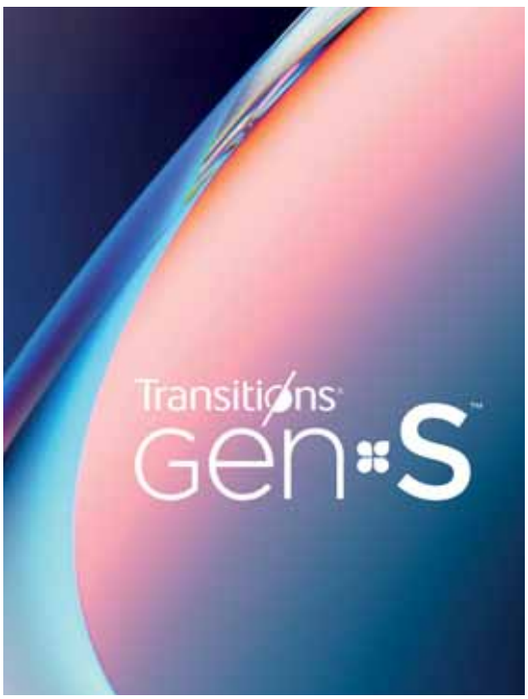
Claudia de Escauriaza, *óptico optometrista de EssilorLuxottica*, informó de que Transitions® GEN S™ regula las condiciones lumínicas. Aludió precisamente al estudio del profesor Billy R. Hammond sobre la rapidez de adaptación con alta luminosidad y se dio cuenta de que con esta lente la adaptación es un 39 % más rápida que con una transparente. Otro estudio, de Pablo Artal, que evalúa la sensibilidad al contraste, la recuperación visual, cuando se entra al interior, concluye que se recupera la visión un 40 % más rápidamente durante la desactivación con esta lente nueva que con la generación anterior de Transitions, GEN 8.

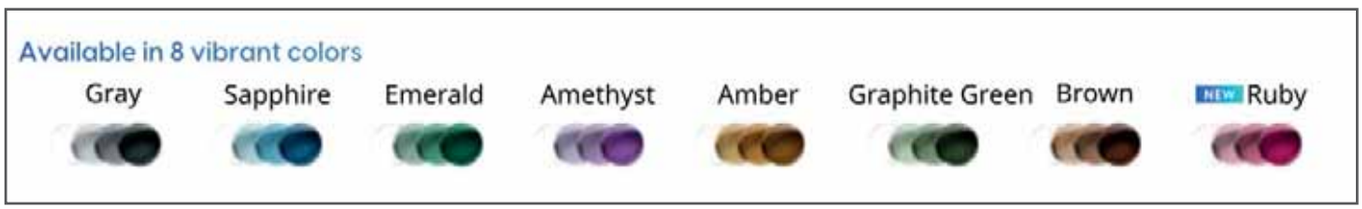
Subrayó que el 91 % de los usuarios, en base a un estudio que han llevado ellos a cabo, se muestra satisfecho con la visión natural de Transitions® GEN S™. "*El mensaje más importante que quiero dejar es que, en este estudio, nueve de cada diez personas han preferido optar por lentes Transitions y no por unas lentes transparentes*", puntualizó. Consideró que todo esto añadirá valor al óptico y al consumidor.

Además, las lentes Transitions GEN S ofrecen una protección insuperable. Cuando se oscurecen al aire libre, bloquean el 100 % de los rayos UVA y UVB, mientras que filtran hasta el 32 % de la luz azul-violeta en el estado transparente y hasta el 85 % cuando se activan.

Nadia Barragán, *directora de Marketing de EssilorLuxottica Iberia*, matizó que es GEN S porque esta "*es una generación que no tiene nada que ver con las anteriores en beneficios*". Por eso no es GEN 9. Animó a fomentar los modelos focromáticos. Recordaron que hay que tener en cuenta la sensibilidad al sol y dar a conocer el producto, porque mucha gente no sabe que en su día a día puede tener una gafa dinámica. Hay que preguntar y escuchar al cliente.

La idea es equipar a los ópticos optometristas con ellas para que las prueben y se rompan barreras. Al óptico le supone mayor rentabilidad y el consumidor se fideliza, porque "*se queda en Transitions*".





LENTITECH TECHNOLOGIES

Lentitech Technologies marca la diferencia en el centrado de lentes con su sistema ErgoFocus Vision PLUS

"QUEREMOS OFRECER UNA ALTERNATIVA MEJORADA A LOS ACTUALES SISTEMAS DE CENTRADO DE LENTES, QUE NO SON FIABLES Y OCASIONAN PROBLEMAS DE ADAPTACIÓN ENTRE LOS USUARIOS", EXPLICA JUAN CARLOS CALVO, VICEPRESIDENTE EJECUTIVO DE LENTITECH TECHNOLOGIES, EMPRESA ESPECIALIZADA EN EL DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS AVANZADAS DENTRO DEL CAMPO DE LA ÓPTICA Y OPTOMETRÍA.

Lentitech Technologies nace con el objetivo de "*protagonizar un salto disruptivo en el ámbito de los sistemas de medición de la visión*". Bajo esa premisa esperaban llegar a los mercados europeos y estadounidenses de lentes progresivas personalizadas y, para ello, desplegaron una estrategia de internacionalización. Sin embargo, como sucedió con muchas empresas de todos los sectores, la pandemia retrasó el proceso planificado. Superada esa fase, pasaron dos años desde la presentación de su sistema Ergofocus en ExpoÓptica 2022, impulsando tanto su unidad de I+D+i con el desarrollo de nuevas tecnologías, como su labor comercial. Ahora, consideran, ha llegado el momento de "*dar el gran salto*" que habían planificado en su proyecto original.

Lentitech Technologies es una empresa especializada en el desarrollo y comercialización de soluciones tecnológicas avanzadas dentro del campo de la óptica y optometría. Nacida en 2017, con sede en Barakaldo (Bizkaia), es un proyecto empresarial y tecnológico promovido por **Julio Villaverde**, *presidente de Lentitech*, y **Juan Carlos Calvo**, *vicepresidente ejecutivo*. Surge con la vocación de "*ofrecer una alternativa mejorada a los actuales sistemas de centrado de lentes, que no son fiables y ocasionan problemas de adaptación entre los usuarios debido a que no permiten conocer la posición exacta de los ejes visuales y no miden de modo independiente los centros de visión de lejos y de cerca, únicos para cada usuario*".

Lentes centradas en el eje visual y centro de rotación

ErgoFocus System permite medir con precisión los centros de visión de cada ojo basándose en el eje visual de la mirada. "*Dicho eje* -explica Juan Carlos Calvo León-, *situado en la retina, nos permite calcular el punto exacto por donde vemos las personas, y no se basa en la distancia entre las pupilas, como se hace habitualmente. De hecho, los sistemas manuales o los centradores de laboratorios de lentes oftálmicas no ofrecen una toma de medidas consistentes ni repetibles. El ErgoFocus System permite medir el eje visual de lejos y de cerca con total precisión de décimas de milímetro, realizando cálculos personalizados de modo individual para cada ojo*".

De esta manera, se consigue un centrado perfecto, "*hasta cinco veces más preciso que los sistemas de medición actuales*". Gracias a ello, se logran eliminar algunos de los problemas e inadaptaciones más frecuentes entre las personas usuarias de lentes progresivas, "*como la aparición de visión doble o borrosa, dolores de cabeza y mareos*". *"En definitiva, supone un inestimable avance en el servicio al paciente*", reconoce el especialista.

Por otra parte, continúa Calvo León, el Centro de Rotación del Ojo (CRO) es "*un punto especial que juega un papel clave en la optimización de lentes oftálmicas de precisión, y que tiene una importancia decisiva a la hora de determinar la eficacia y comodidad visual que ofrecen unas nuevas lentes*". *"Esta medida es fundamental para el diseño de lentes progresivas de todo tipo y de alta graduación. La localización exacta de su posición permite elaborar lentes con menos aberraciones y mayor campo de visión,*

"SE LOGRAN ELIMINAR ALGUNOS DE LOS PROBLEMAS E INADAPTACIONES MÁS FRECUENTES ENTRE LAS PERSONAS USUARIAS DE LENTES PROGRESIVAS"

una visión más nítida en todas las posiciones de mirada y aporta importantes mejoras tanto a las lentes monofocales como progresivas. La medición se realiza a través de un sensor de posición que se coloca sobre la gafa que ha elegido el paciente. A través de este se mide el centro de rotación del ojo derecho, el del ojo izquierdo, el ángulo pantoscópico dinámico, el de envolvencia y la curvatura del talco en su cara interior".

ErgoFocus System y ErgoFocus Plus System

Tanto el ErgoFocus, como su posterior evolución, el sistema ErgoFocus PLUS, son el resultado de una "*intensa actividad investigadora, así como de cerca de tres millones de euros, realizadas por Lentitech Technologies en los últimos años en el ámbito de la I+D+i". "Ello ha permitido el desarrollo de un sistema que acaba con los fallos en el proceso crítico de toma de medidas por parte de los profesionales de la optometría*". De hecho, la revista internacional de divulgación científica *Nature* ha publicado un estudio sobre inadaptaciones en lentes progresivas, realizado durante más de dos años por un equipo investigador del IOBA de la Universidad de Valladolid, en el que se ha utilizado el sistema ErgoFocus. En ese estudio se concluye que esta tecnología ha eliminado las inadaptaciones en el 94 % de las personas participantes en el mismo.

A su vez, ErgoFocus PLUS es un sistema de centrado válido para todo tipo de lentes, de máxima precisión y enorme rapidez, "*que permite un máximo grado de personalización en las lentes en función del comportamiento y actividades de cada usuario*". "*Permite la medición de parámetros como distancias naso correctoras en eje visual, alturas de montaje, ángulo pantoscópico dinámico, centro de rotación ocular vertical y horizontal (dato clave y mucho más importante que la distancia al vértice para lentes personalizadas), eje visual, Inset y ángulo de incidencia en visión próxima*", detalla el vicepresidente de la empresa.

Junto a ello, el ErgoFocus PLUS es capaz de recopilar medidas en situaciones reales y dinámicas de la vida diaria. "*Este análisis ergonómico de uso permite un máximo grado de personalización en las lentes en función del comportamiento y actividades de cada usuario",* matiza.

Además, desde la empresa consideran que llegará el momento en que este sistema de toma de medidas suplantará de forma efectiva al tradicional basado en el punto geométrico. "*La rapidez de su inevitable extensión dependerá del nivel de concienciación, tanto por parte de los pacientes como de los profesionales de la óptica y optometría. Y esa concienciación es cada día mayor*", explica Calvo León.

Una apuesta por la formación

Uno de los ejes principales de Lentitech Technologies es la formación continua. Para ello disponen de una sala de formación propia en la que preparan a los profesionales del sector de óptica y optometría en el manejo de los nuevos sistemas de medición y centrado. También se desplazan a las ópticas de los clientes para instalar y configurar los equipos o para ofrecer formación en el lugar. Además, de manera periódica realizan webinars tanto para dar a conocer los nuevos desarrollos tecnológicos como para ofrecer formación online a sus clientes, tanto desde el ámbito nacional como internacional.

En cuanto a sus objetivos, tienen muy en cuenta la evolución de la sociedad: "*Se estima que el envejecimiento demográfico provocará que 200 millones de personas precisen usar lentes progresivas en 2025. Esto afectará especialmente a Asia-Pacífico, Europa y América del Norte. Considerando que las lentes personalizadas representan el 34 % del mercado mundial de lentes progresivas, Lentitech Technologies se propone alcanzar el 10 % de la cuota de este segmento de mercado en Europa y Estados Unidos. Con posterioridad, la estrategia de internacionalización se dirigirá al de Asia-Pacífico*", detalla el vicepresidente ejecutivo.

Sus sistemas han sido desarrollados por un equipo humano integrado por investigadores, desarrolladores y profesionales nacionales, que ha sido capaz de "*generar una tecnología propia, hecha aquí". "A veces minusvaloramos lo que tenemos para poner en valor lo que nos viene de fuera. Los sistemas Ergofocus demuestran que esa es una falacia que no se sustenta. Somos capaces de tener la mejor y más avanzada tecnología del mundo*", reconoce.

Además, el pasado mes de abril, presentaron en ExpoÓptica 2024 su nueva tecnología Vision PLUS, que supone un paso más después del ErgoFocus PLUS, "*con nuevas prestaciones y soluciones". "Esa tecnología será la base de nuestra actividad en los mercados internacionales en los próximos meses*", explica.

"*Además, nuestro plan de empresa contempla inversiones en materia de propiedad industrial y patentes, en aplicaciones informáticas, en el desarrollo y acondicionamiento de un Data Center, en maquinaria, utillaje y equipos para procesos de información. Hemos de potenciar nuestra infraestructura digital y las diferentes aplicaciones de ciberseguridad que garantizan la protección y explotación de nuestra tecnología*", concluye.

"SOMOS CAPACES DE TENER LA MEJOR Y MÁS AVANZADA TECNOLOGÍA DEL MUNDO"

PRECISION 1

OFRECE A TUS PACIENTES COMODIDAD INCLUSO HASTA

16 HORAS DE USO[1-2]

TECNOLOGÍA SMARTSURFACE™

- **Visión precisa**[3-6]
- **Comodidad duradera**[3-6]
- **Facilidad de uso**[3-6]

Las lentes de contacto para que tus pacientes empiecen y se queden

Referencias:

1. Fogt J, Patton K. Long day wear experience with water surface daily disposable contact lenses. Clinical Optometry. 2022(14):93-99. **2.** Hines B, et. al. Clinical subjective performance of two daily disposable toric soft contact lenses. Poster presented at: American Optometric Association, Chicago. June 15-18, 2022. **3.** PRECISION1™ (DDT2) Lens with Surface study; Alcon data on file, 2019. **4.** Cummings S, Giedd B, Pearson C. Clinical performance of a new daily disposable spherical contact lens. Poster presented at Academy of Optometry Annual Meeting and 3rd World Congress of Optometry; October 23-27; Orlando, FL. **5.** Perez-Gomez I, Valente R, Vonbun H. Survey of patient and ECP satisfaction with a new daily disposable toric contact lens. Poster presented at 2021 American Academy of Optometry Annual Meeting; November 3-6; Boston, MA. **6.** PEaCE Survey - Europe Region - PRECISION1 for Astigmatism™.

PRECISION1™ y PRECISION1 for Astigmatism™ cumplen con la normativa de productos sanitarios. Contraindicaciones: Alergia, inflamación, infección o irritación alrededor del ojo o en los párpados. Película lagrimal inadecuada (ojo seco). Hipoestesia corneal (sensibilidad reducida de la córnea). Uso de algún medicamento que esté contraindicado o que interfiera con el uso de las lentes de contacto, incluidos los fármacos oculares. Cualquier tras-torno sistémico que pueda verse agravado o interfiera en el uso seguro de las lentes de contacto, su manejo y/o cuidado. Si detecta enrojecimiento o irritación en el ojo. Posibles efectos secundarios: Molestias oculares (sensación de cuerpo extraño). Incomodidad de la lente. Ojos rojos. Sensibilidad a la luz. Quemazón, escozor, picor u ojos llorosos. Visión borrosa. Arco iris o halos alrededor de las fuentes de luz. Incremento de las secreciones oculares (irritación). Molestias o dolor (incluida cefalea). Sequedad ocular grave o persistente. Inflamación. Consulte las instrucciones de uso para la lista completa de indicaciones, contraindicaciones y precauciones. Alcon, PRECISION1™ y PRECISION1 for Astigmatism™ son marcas comerciales de Alcon. ©2024 Alcon Inc. 03/2024. ES-PR1-2400020.

Alcon

LUMOTECH

“Luke Assistant tiene el conocimiento de un oftalmólogo general”

LA COMPAÑÍA TECNOLÓGICA ESPECIALIZADA EN DESARROLLO DE SOFTWARE E INTELIGENCIA ARTIFICIAL LUMOTECH LANZA EL PRIMER ASISTENTE DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA OFTALMÓLOGOS, UNA HERRAMIENTA QUE OPTIMIZA EL TRABAJO DEL OFTALMÓLOGO CON EL OBJETIVO DE MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL PACIENTE.

Lumotech, compañía tecnológica especializada en desarrollo de software e inteligencia artificial (IA), ha lanzado al mercado Luke Assistant, un pionero programa de software basado en los nuevos modelos de IA que optimiza el trabajo del oftalmólogo para mejorar la experiencia del paciente. Esta innovación tecnológica es fruto de la experiencia de más de diez años en consulta clínica, análisis de múltiples programas actuales de gestión de historia clínica y desarrollo de software de **Pau Llambí** y **Elío Diez-Feijóo Varela**, *co-fundadores de Lumotech*.

¿Cómo Luke Assistant se integra con las historias clínicas digitales de los pacientes? Elío Diez-Feijóo, oftalmólogo y director médico de la compañía, explica que *“en cada clínica existe una base de datos que almacena una cantidad enorme de datos sobre su actividad, entre ellos, la historia clínica del paciente”*. Normalmente, *“a esta base de datos se accede desde otro programa llamado CRM, pero tanto el CRM como la base de datos suelen cambiar entre hospitales o clínicas”,* añade.

Una herramienta personalizada y segura con los datos

Luke Assistant, por su parte, se conecta a esta base de datos sin interrumpir el normal funcionamiento del CRM. *“De la base de datos extrae solo los datos de la historia que necesita para dar respuestas al oftalmólogo sobre un paciente en concreto, y también usa estos datos para afinar su predicción de un posible diagnóstico para un paciente concreto”,* detalla el experto.

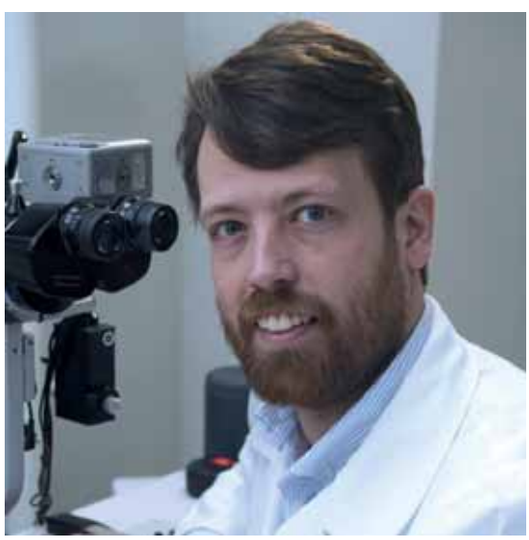
Respecto al tipo de datos a los que puede acceder la herramienta en estos momentos, el oftalmólogo apunta que accede a los textos que son almacenados en la historia, tales como *“anotaciones clínicas, exploraciones, agudezas visuales, diagnós-*

ticos, tratamientos, etc.". Y sobre cómo los utiliza para apoyar al oftalmólogo en el diagnóstico y tratamiento, deja claro que *"la configuración de a qué datos accede es diferente en cada clínica y siempre se hace en conformidad con la Ley de Protección de Datos".*

Así pues, a su modo de ver, *"la diferencia es abismal"* entre Luke Assistant y los programas de gestión de historias clínicas tradicionales. Bajo el punto de vista del co-fundador de Lumotech, *"el programa tiene el conocimiento de un oftalmólogo general, de tal manera que la forma de interactuar con él es como si discutiéramos un caso entre colegas oftalmólogos". "Se le pueden hacer preguntas concisas a cerca de la historia al mismo tiempo que se le hacen consultas sobre dudas diagnósticas o de tratamiento",* señala.

Gracias a esa capacidad, aporta unos beneficios claros a la interacción conversacional con el asistente por parte de los profesionales. Además, el director médico de la compañía tecnológica especializada en desarrollo de software e IA adelanta que, *"poco a poco, las interacciones con nuestros dispositivos serán cada vez más conversacionales".* Sin embargo, al respecto aclara que *"puede que cueste al principio, por eso esta modalidad es una opción y no una obligación al usar el programa, pero una vez nos acostumbramos, las ventajas son innumerables". "Podemos dictar una exploración desde la lámpara de hendidura, ganamos tiempo en hacer las anotaciones y las consultas y hacemos que la comunicación con el paciente sea más humana, sin parapetarnos detrás de una pantalla y un teclado",* enumera Elío Diez-Feijóo Varela.

En términos de personalización, es interesante conocer también cómo adapta Luke Assistant sus recomendaciones a las particularidades de cada clínica y a las necesidades individuales de cada paciente. De acuerdo al oftalmólogo, *"la solución de estas dos cuestiones son gran parte del trabajo de programación y configuración que el equipo lleva desarrollando desde hace dos años"*. Un trabajo que, reafirma, *"sabemos que debemos seguir haciendo para optimizar y mejorar aún más las capacidades de Luke"*.



Básicamente, indica, *"nuestro equipo de programadores y oftalmólogos configura una serie de instrucciones para que el programa sea eficaz en sus predicciones y respuestas"*. Este es un proceso que en cada clínica se configura también en función de las necesidades y protocolos de cada equipo médico. *"Este trabajo de configuración está en constante revisión y mejora a medida que también mejoran los modelos de IA que usamos"*, prosigue explicando el experto.

La IA en la Oftalmología

De hecho, al ser preguntado por el papel que cree que jugará la IA en la Oftalmología en los próximos cinco-diez años, su respuesta es tajante: *"Revolucionará absolutamente todas las especialidades médicas".* Si bien considera que todavía es pronto para saber exactamente cómo serán muchas de las aplicaciones que se usarán a corto y medio plazo, el especialista sí que tiene muy claro que *,"para las aplicaciones en medicina, y en este caso en la Oftalmología, los profesionales tenemos que conocer e implicarnos en este desarrollo para que no se haga un uso indebido y sea siempre en beneficio del paciente".*

En este contexto, los siguientes pasos que van a dar desde Lumotech serán, primeramente, *"implicar a todos los profesionales de la salud, y en nuestro caso, ópticos, oftalmólogos, enfermería, auxiliares de clínica y gerentes de las clínicas"*. Tal y como revela el co-fundador de la compañía, *"la idea es empezar ya a beneficiarnos de las capacidades de la IA, a la vez que nos adaptamos y reflexionamos entre todos para ver cuál es la mejor manera de aplicar esta tecnología de una forma responsable en nuestra práctica clínica diaria". "El programa con el que comenzamos es solo la primera fase de una aplicación de IA a casi todos los procesos que ocurren en una clínica, y que vamos desarrollando poco a poco",* recalca.

Pero aunque solo hayan dado los primeros pasos en este sentido, el *feedback* recibido es, en palabras el co-fundador de Lumotech, *"muy positivo y, sobre todo, muy sorprendente",* por el mero hecho de que *"la primera vez que se usa tenemos el mismo efecto 'wow' que tuvimos la primera vez que usamos chatGPT".* Tras utilizarlo, *"mejora la seguridad del proceso, ya que el asistente vigila las alergias del paciente, conoce las cirugías previas y puede realizar sugerencias de tratamiento más individualizadas. Mejora también el tiempo en la realización de informes y resúmenes de historia",* desarrolla el especialista haciendo mención a las áreas específicas en las que el asistente ha mejorado significativamente el flujo de trabajo en consulta.

Sin embargo, algo que les ocurre a menudo es que a los oftalmólogos se les van ocurriendo nuevas aplicaciones días después del primer uso. *"Esta es precisamente la idea, hacer partícipes a los oftalmólogos del desarrollo del programa para hacerlo mejor",* manifiesta Diez-Feijóo Varela.

Ahora bien, a modo de reflexión final, el oftalmólogo resalta *"que todas estas herramientas deben ser supervisadas por un especialista, así como que un mal uso de ellas puede conllevar lo contrario de lo que pretende y fiarnos de un mal diagnóstico, por ejemplo".* Por eso, anima a todos los ópticos y oftalmólogos a probar estas herramientas y reflexionar sobre su uso para mejorar la atención a los pacientes, concluyendo que *"vivimos tiempos de revolución tecnológica, y es bueno que nos impliquemos para adaptar nuestra profesión para el mayor beneficio del paciente".*

PJ LOBSTER

PJ Lobster lanza Circular Vision Program, el primer servicio de suscripción óptica de España

PJ LOBSTER, LA MARCA DE VISIÓN QUE NACIÓ EN 2018 BAJO LA IDEA DE RENOVAR Y REJUVENECER EL SECTOR DE LA ÓPTICA, HA LANZADO UN NUEVO SERVICIO DE SUSCRIPCIÓN, GRACIAS AL CUAL LOS CLIENTES PODRÁN DISFRUTAR DE DIFERENTES GAFAS Y CAMBIOS DE CRISTALES PAGANDO SOLO UNA CUOTA MENSUAL.

Se trata de Circular Vision Program. Un servicio que democratiza el acceso a las gafas, ya que permite el cambio de estas sin límites, para que sus usuarios puedan adaptarlas a su estilo y a su momento vital, al tiempo que les permite tener siempre su graduación correcta. Un acceso a gafas de calidad que se pueden ir cambiando con total libertad a gusto del cliente, con exámenes visuales ilimitados, cambios de cristales gratuitos y cobertura total contra roturas, robos o pérdidas.

Como explica **Óscar Valledor**, *fundador de PJ Lobster, "vemos que las graduaciones varían a partir de los 12 meses, pero las personas actualizan sus lentes o monturas solo cada cuatro años. Debido a la gran inversión que esto supone, la gente tiene menos gafas de las que realmente necesita. Esto impide que un accesorio como las gafas, que son una parte tan importante de la personalidad y de la salud de las personas, se adapte al estilo actual de cada uno",* explica y añade: *"Para cambiar este paradigma, hemos desarrollado un nuevo concepto que hace todo esto más accesible y permite cuidar la vista en todo momento, además de sentir que las gafas escogidas son las que realmente te identifican en cada etapa, sin tener que pagar más y flexibilizando mucho más la experiencia de nuestros clientes".*

Cómo funciona

Con el servicio de suscripción óptica de PJ Lobster, el usuario recibirá tres gafas, de sol y ópticas. Unas gafas que podrá ir cambiando siempre que quiera, sin desembolsar más dinero, porque ya no le gustan, se ha cansado de ellas o simplemente ha decidido hacer un cambio de estilo. Al mismo tiempo, también podrá cambiar los cristales siempre que sea necesario, por rayaduras o por cambios de graduación, por ejemplo. Y podrá sentirse seguro, ya que la suscripción también incluye un seguro por pérdida o rotura.

Circular Vision Program de PJ Lobster requiere de una suscripción mínima de 24 meses y el coste mensual parte de un precio de 16 euros. A partir de ahí, puede variar en función de la graduación, del tipo de cristales o lentes de contacto elegidas. Es un servicio personalizado a cada cliente. Se adapta a las necesidades de cada persona en cada momento, ya que puede añadir más gafas a su suscripción, optar por cristales con características especiales o incorporar también lentes de contacto. No hay una suscripción estándar, sino que cada suscripción se adapta a cada cliente y a cada una de sus necesidades y momentos, variándose siempre que se quiera.

Colaboración con SeQura

Para lanzar esta novedosa propuesta, PJ Lobster se ha unido a SeQura, empresa líder en tecnología de pago, y a su nueva marca dedicada al sector

CIRCULAR VISION PROGRAM DE PJ LOBSTER REQUIERE DE UNA SUSCRIPCIÓN MÍNIMA DE 24 MESES

óptico, OptiQa. Una plataforma única en el mercado, que facilita la gestión de principio a fin de este nuevo proyecto, mejorando de manera exponencial la eficiencia operativa.

Para **Diego Marquínez**, *VP of Subscription Models en SeQura, "en el centro de innovación de SeQura nos enfocamos en desarrollar soluciones a medida para diversos sectores. OptiQa representa un cambio de paradigma en un sector consolidado como el de las ópticas. Nuestro objetivo es ayudar a que las personas disfruten de una salud visual óptima y un estilo actualizado en todo momento, con un servicio todo incluido y sin costes inesperados".*

Nueva forma de consumir óptica

La nueva propuesta de PJ Lobster es una forma de consumir gafas muy diferente a la habitual. En lugar de comprar gafas cada cierto tiempo y desembolsar una gran cantidad de dinero cada vez, la idea es pagar una cuota mensual que ofrece un servicio de valor añadido. Es flexible porque permite cambiar de gafas siempre que uno quiera, sin preocupación de costes adicionales. Es accesible porque facilita el cambiar los cristales siempre que sea necesario y disponer de varios pares para diferentes ocasiones. Y además ofrece un plus de tranquilidad, ya que incluye un seguro que, en caso de pérdida, robo o rotura, por una fracción muy pequeña de su precio, le ofrece unas gafas nuevas. Este modelo de suscripción óptica ya existe en algunos países del norte de Europa. Los países nórdicos ya llevan entre cinco y ocho cambiando su forma de comprar gafas, en favor de la suscripción. Sin embargo, la propuesta de PJ Lobster es todavía nueva en el sur de Europa. De hecho, Circular Vision Program es el primer servicio de suscripción óptica de España.

Un servicio por suscripción que, por el momento, solo se realizará en los ocho puntos de venta físicos que PJ Lobster tiene repartidos entre Barcelona, Madrid, Valencia y Zaragoza.

Circularidad y reciclaje

Otra de las características de Circular Vision Program es que se basa en la circularidad y el reciclaje, ya que todas las gafas que vuelvan a PJ Lobster, porque la gente ya no las quiere o ya no le sirvan, serán recuperadas para convertirlas en objetos diferentes, reciclando sus materiales. Evitando así que generen residuos y reduciendo el impacto medioambiental. Unos objetos que podrán ser soportes para gafas, fundas o cajas donde guardarlas, incluso lámparas cuyas pantallas estén realizadas con los cristales graduados reciclados.

Con este nuevo Programa de Visión Circular, PJ Lobster sigue marcando su hoja de ruta basada en renovar y rejuvenecer el sector de la óptica, ofreciendo nuevas e innovadoras propuestas a sus clientes y afianzando su presencia en el sector. Fundada en 2018 de la mano de Óscar Valledor, Pj Lobster lleva ya facturados cinco millones de euros y cuenta con más de 20.000 clientes. La previsión de facturación para este año espera superar los dos millones del año pasado, alcanzando la cifra de tres millones en 2024. Actualmente, la compañía opera tanto en ecommerce como en retail, con ochos puntos de venta físicos entre Madrid, Barcelona, Valencia y Zaragoza, y un total de cerca de 50 personas en plantilla.

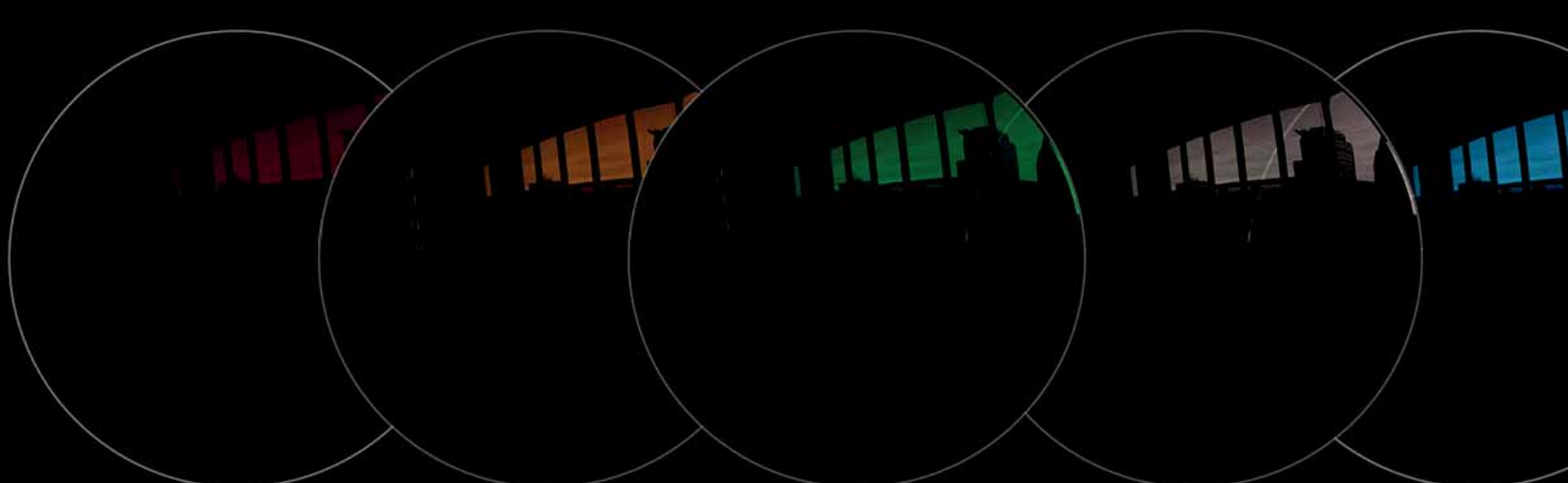
SEIKO

PRECISION FOR VISION

SRC™-ULTRA SRC™-ONE SRC™-SCREEN SRC™-ROAD SRC™-SUN

DISFRUTA DE CADA EXPERIENCIA CON MUCHA MÁS CLARIDAD

NUEVA GAMA DE TRATAMIENTOS SEIKO SRC-SUPER RESISTANT CLEAR



La salud auditiva, la asignatura pendiente de la población española

MÁS DE 1.500 MILLONES DE PERSONAS EN TODO EL MUNDO VIVEN CON ALGÚN GRADO DE PÉRDIDA AUDITIVA. SE ESPERA QUE ESTA CIFRA AUMENTE A 2.500 MILLONES PARA 2050 DEBIDO AL ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN Y LA EXPOSICIÓN A RUIDOS FUERTES.

Con la llegada del verano, los problemas auditivos se acrecientan. Sobre todo, porque incrementamos las horas en las que estamos en el exterior, con el consiguiente impacto que supone la exposición constante a los ruidos (algunos de ellos demasiado fuertes y bruscos), así como el hecho de que pasemos gran parte de las vacaciones en la playa o la piscina. Y la práctica de determinados deportes y actividades acuáticas puede dañar la salud auditiva, si no se toman las precauciones adecuadas, y acarrear problemas como infecciones, otitis, acúfenos, hongos, etc. En este sentido, los expertos de Cottet Óptica y Audiología sugieren tomar precauciones adicionales al exponerse al sol y al agua, asegurándonos de tener un verano sin preocupaciones. Por ello, señalan la importancia del cuidado de los oídos, algo crucial durante el verano, especialmente cuando se trata de prevenir otitis externas. Sobre todo, porque tanto la humedad como el calor pueden crear un entorno propicio para las infecciones en el conducto auditivo externo, por lo que es importante secar bien los oídos después de nadar y usar tapones auditivos adecuados para prevenir la acumulación de agua y la proliferación de bacterias.

Porque la salud auditiva es fundamental en todas las etapas de la vida. Tanto es así que, la Organización Mundial de la Salud (OMS) advierte que, según las previsiones, una de cada cuatro personas presentará problemas auditivos en 2050. Y que al menos 700 millones de los afectados necesitarán atención otológica y para mejorar su audición, así como otros servicios de rehabilitación, a menos que se tomen medidas para evitarlo. Las pérdidas auditivas pueden acarrear consecuencias devastadoras en la capa-

cidad de las personas para comunicarse, estudiar y ganarse la vida e, incluso, afectar a su salud mental y a la posibilidad de que mantengan relaciones con otras personas. La OMS también hace hincapié en que, aproximadamente, el 78 % de los países de ingresos bajos cuenta con menos de un otorrinolaringólogo por cada millón de habitantes; el 93 % tiene menos de un audiólogo por cada millón de personas; y tan solo el 17 % tiene uno o más logopedas por cada millón de habitantes.

Pero es que, incluso en los países que cuentan con una proporción relativamente alta de profesionales en esta esfera, la distribución de estos especialistas es desigual, lo cual no solo plantea dificultades a las personas que necesitan atención, sino que también añade una carga de trabajo extra al personal que brinda esos servicios.

Afortunadamente, los últimos avances tecnológicos permiten detectar las enfermedades del oído y la pérdida auditiva a cualquier edad, en entornos clínicos o comunitarios y con capacitación y recursos limitados, a la vez que pueden abarcar a las personas que viven en regiones remotas y desatendidas. Porque son muchas las causas principales de la pérdida de audición. En la niñez, casi el 60 % de los casos de pérdida de audición se debe a causas que pueden prevenirse con medidas como la vacunación (en el caso de prevenir la rubéola y la meningitis), la mejora de la atención materna y neonatal, o el tratamiento temprano de la otitis media, es decir, las enfermedades inflamatorias del oído medio. Por su parte, en los adultos, la limitación a una exposición prolongada de ruidos y la vigilancia de la posible ototoxicidad de los medicamentos, junto con una buena higiene otológica, pueden ayudar a mantener una buena audición y a reducir el riesgo de una pérdida paulatina.

Prevención

La pérdida auditiva no tratada o tratada de forma inadecuada puede provocar consecuencias negativas en el cerebro, responsable de la audición, y afectar a las personas que la sufren en diferentes aspectos de la vida diaria. De hecho, según el estudio *Inteligencia auditiva: la importancia de la audición*, realizado por Oticon, líder tecnológico en el desarrollo de audífonos, más de la mitad de la población considera que una pérdida auditiva afectaría en mayor medida a sus relaciones sociales y familiares. En segundo lugar, creen que afectaría más a su salud, más allá de la audición (23,5 %), seguido de quienes piensan que les afectaría en el trabajo (19,7 %) y en los estudios (3,7 %). *"Nuestro cerebro necesita tener acceso completo a la realidad sonora del entorno para que pueda funcionar de forma correcta. Por ello, las personas con pérdida auditiva, que tienen un acceso limitado al sonido, si no reciben tratamiento tienen más dificultad para orientarse en el entorno y para concentrarse en lo importante, lo que hace que tengan menos recursos mentales para realizar otras tareas"*, afirma **José Luis Blanco,** *jefe de Audiología de Oticon*. Por otro lado, entre los principales problemas que puede generar la pérdida auditiva se sitúan el aislamiento social, el equilibrio deficiente con mayor riesgo de caídas, el deterioro cognitivo acelerado, la demencia y el Alzheimer.

Según el mencionado estudio, el 80 % de los españoles asocia pérdida auditiva con problemas de comunicación y el 60 % a aislamiento social, así como afectar al equilibrio de las personas, lo que multiplica por tres el riesgo de lesiones relacionadas con caídas. *"Estas personas llegan a un punto que evitan las reuniones en determinados lugares, como cafeterías, comidas familiares o en sitios donde muchas personas hablan a la vez, porque no pueden hacer frente a los entornos sonoros complejos, lo que aumenta el riesgo de soledad, aislamiento social y depresión",* destaca Blanco. Además, debido a que su cerebro tiene que hacer mayor esfuerzo para percibir lo que hay a su alrededor y le falta información del habla, tiene una mayor carga mental, que puede favorecer la

TOMAR MEDICAMENTOS OTOTÓXICOS EN EXCESO PUEDE LLEGAR A CAUSAR DAÑO EN LA AUDICIÓN DE FORMA PERMANENTE

aceleración del deterioro cognitivo al afectar a la capacidad para recordar, aprender, concentrarse y tomar decisiones. *"Por eso, la pérdida auditiva no tratada y que aparece a media edad es el mayor factor de riesgo evitable de padecer demencia",* comenta. En este sentido, llama la atención que los más jóvenes, con un 16,2 %, sean los más conscientes del riesgo de demencia asociado a pérdida auditiva, situándose así por encima de la media nacional (14,6 %), según el estudio de Oticon. Por ello, el equipo de audiólogos de la firma insiste en la importancia de acudir a un profesional especializado en audición ante cualquier indicio de dificultad en la capacidad de oír. Sobre todo, para que pueda llevarse a cabo, de una manera temprana y preventiva, una evaluación y orientar sobre la mejor solución a seguir, de manera que se puedan evitar problemas en la calidad de vida.

Concienciarnos del ruido

En este sentido, son muchas las empresas que han presentado diversas iniciativas para concienciar a la población sobre la necesidad de revisar su salud auditiva. Es el caso de la campaña *Perfectamente*, de GAES, una marca Amplifon, con la que pretende empoderar a la población con pérdida auditiva a que resuelva su situación, poniendo el foco en la mejora instantánea que esto traerá en su día a día. Una estrategia enmarcada alrededor de un factor diferencial de la compañía en el sector audiológico: la prueba de audífonos desde la primera visita a sus centros. Según los datos reflejados en el estudio Eurotrak 2023, más de cinco millones de personas tienen pérdida de audición tratable con audífonos en España, pero solo un 38,8 % los utilizan. Por otro lado, nueve de cada diez usuarios declaran estar satisfechos o muy satisfechos con sus audífonos, a la vez que otros nueve de cada diez dicen que estos han mejorado su calidad de vida. Finalmente, siete de cada diez usuarios desearían haberlos empezado a llevar antes. Así, **Antonella Fanuzzi,** *directora de marketing de Amplifon en*

España, comenta que *"esta campaña es un nuevo paso para promover el cuidado de la salud auditiva y reforzar nuestro liderazgo en el sector. Por primera vez, estamos poniendo el foco en la importancia de ese momento en el que el usuario con pérdida auditiva prueba el audífono por primera vez y se da cuenta de que ese problema que le a compañaba tiene una solución efectiva. Se trata de destacar esa satisfacción al percibir que se puede oír perfectamente y que la vida acaba de cambiar notablemente para mejor".*

Por su parte, y con motivo del Día Internacional de Concienciación sobre el Ruido, celebrado el pasado mes de abril, los especialistas de MED-EL apuntaban la necesidad de cuidar el sentido del oído para evitar cualquier posible complicación en nuestra salud auditiva. Para ello, analizaban ocho claves para prevenir la pérdida auditiva por ruido, sobre todo si tenemos en cuenta que casi el 50 % de las personas de entre 12 y 35 años corren el riesgo de dañar permanentemente su audición. Las consecuencias de la pérdida auditiva permanente son extensas y tienen un impacto significativo en la calidad de vida de cualquier persona que la padezca. *"La mayoría de las personas no son conscientes de los peligros asociados a la escucha frecuente de sonidos fuertes o ruidos intensos durante largos períodos de tiempo, especialmente cuando se escucha música a través de auriculares, teléfonos inteligentes y otros dispositivos de audio",* destacó **Julio Rodrigo Dacosta**, *director general de MED-EL España y Portugal.* Una pérdida auditiva que, de no tratarse, puede repercutir negativamente en la capacidad de comunicarse y en la propia confianza para desenvolverse en situaciones sociales o laborales, además de en la seguridad propia y en el bienestar general.

Así, entre las principales estrategias destacan reducir el volumen en los dispositivos de audio personales a, como máximo, el 60 % de la escala que permite cada aparato; no sobreexponer los oídos a la música alta; proteger los oídos de los sonidos fuertes, por lo que es aconsejable usar tapones para los oídos; reducir los ruidos de fondo; mantener distancia con las fuentes de sonido fuerte (por ejemplo, de los altavoces); elegir dispositivos que regulen el volumen automáticamente, y, sobre todo, consultar al especialista se se experimenta dolor de oído, una sensación de zumbido permanente (tinnitus) o dificultad para seguir las conversaciones.

Factores externos

Porque no solo los ruidos fuertes contribuyen a la pérdida auditiva. Tomar determinados medicamentos en exceso, los llamados ototóxicos, que están presentes en determinados antibióticos y tratamientos para el cáncer, podrían llegar a causar daño en la audición de forma permanente si se consumen de manera prolongada y excesiva. Según detalla la Organización Mundial de la Salud (OMS), existen alrededor de 600 categorías diferentes de medicamentos que pueden causar daño en la audición de forma permanente, entre ellos, determinados antibióticos y tratamientos del cáncer, o bien de forma temporal, como los analgésicos de salicilato, la quinina (para la malaria) o algunos diuréticos, empleados en enfermedades renales o cardíacas. De igual manera, la organización también destaca que la incidencia de la pérdida auditiva por fármacos ototóxicos es del 63 % con los aminoglucósidos. Además, está demostrado que el cisplatino provoca acúfenos y pérdida de la audición entre el 23 % y el 50 % de las personas adultas y en hasta el 60 % de los niños a quienes se administra. Por ello recomiendan que, en caso de estar tomando estos medicamentos, es importante hacer un seguimiento con un profesional especializado en audición para que pueda detectar a tiempo posibles problemas de pérdida auditiva y ponerle solución.

A su vez, un equipo español multidisciplinar liderado por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), junto con otras entidades de salud pública, asocia la disminución de valores auditivos con una elevada de presión arterial sistólica nocturna. A pesar de que se han identificado diversas condiciones patológicas asociadas con la hipertensión, la relación entre este trastorno y las alteraciones en los órganos de los sentidos es poco conocida. Ahora este trabajo, publicado en *Otolaryngology-Head and Neck Sudrgery* (revista científica oficial de la Academia Americana de Otorrinolaringología y Cirugía de Cabeza y Cuello), ha analizado los datos de más de 1.400 personas mayores perte-

LAS CONSECUENCIAS DE LA PÉRDIDA AUDITIVA PERMANENTE TIENEN UN GRAN IMPACTO EN LA CALIDAD DE VIDA DE LA PERSONA QUE LA PADECE

necientes al estudio Seniors-ENRICA-2. *"Se trata de un estudio único en el mundo, ya que utilizó técnicas de medición que se consideran el ´gold standard´ para determinar la audición y presión sanguínea en humanos",* aseguran los autores. Cabe señalar que tanto la caracterización de los participantes como las técnicas utilizadas para determinar la pérdida de audición e hipertensión arterial destacan como aspectos notables en este trabajo.

Mientras que un estudio realizado en Corea del Sur ha detectado diferencias entre los factores que afectan a la pérdida auditiva relacionada con la edad entre ambos sexos. Así, variables asociadas al desarrollo de pérdida auditiva relacionada con la edad difieren según el sexo, incluido el peso, el tabaquismo y la exposición a hormonas, según un estudio dirigido por el doctor Dong Woo Nam, de la Universidad Nacional de Chungbuk de Corea del Sur. De hecho, mientras que el bajo peso mostró una asociación significativa con la ARHL en los hombres, tanto el bajo peso como la obesidad mostraron asociaciones significativas en las mujeres. A su vez, fumar se asoció con un mayor riesgo de ARHL solo en los hombres, ya que tienen más probabilidades que las mujeres de identificarse como fumadores en esta población de muestra. Igualmente, las mujeres que comenzaron a menstruar a una edad más temprana tenían menos probabilidades de desarrollar ARHL en el futuro, lo que apunta a un posible efecto protector de la hormona estrógeno. En este sentido, se entiende por pérdida auditiva relacionada con la edad (ARHL), una dificultad que avanza lentamente para escuchar sonidos de alta frecuencia y hace que la comunicación hablada sea más desafiante, lo que a menudo conduce a la soledad y la depresión. Según este trabajo publicado en PLOS ONE, aproximadamente una de cada cinco personas en todo el mundo sufre pérdida auditiva y se prevé que la cifra aumente a medida que la población mundial envejezca. Y si bien el estudio no permite dilucidar las relaciones causales entre estos factores y la pérdida auditiva, los autores señalan que asesorar a los pacientes sobre su hábito de fumar, su peso y su menstruación puede ayudar a mejorar la detección y el tratamiento preventivo de la ARHL.

Fuera los estigmas

El sentido del oído es un aspecto clave del funcionamiento en todas las etapas de la vida del ser humano, por lo que su pérdida afecta a toda la sociedad en su conjunto. Y es un problema global, si tenemos en cuenta las cifras reflejadas por la Organización Mundial de la Salud (OMS) respecto a los problemas de audición en todo el mundo. Más del 5% de la población mundial, es decir, alrededor de 430 millones de personas, padece una pérdida de audición discapacitante y requiere rehabilitación, de los que cerca de 34 millones son niños.

Según los especialistas de IMQ son muchos los motivos que conducen a la pérdida de audición parcial o total. En primer lugar, la edad, sobre todo porque, como el resto de nuestro organismo, el oído también se va deteriorando con los años y como consecuencia se pierde capacidad auditiva. Otra causa es la exposición a ruidos fuertes de forma prolongada. Es el caso de los músicos, los trabajadores de la construcción o aquellas personas que han estado siempre rodeadas de mucho ruido en sus trabajos o profesiones. En tercer lugar, la exposición a diferentes enfermedades, como virus, bacterias, ataques cerebrales o al corazón, la presencia de tumores e, incluso, el uso prolongado de ciertos medicamentos. Para la doctora **Raquel Gómez**, *especialista en Otorrinolaringología de IMQ*, en nuestro entorno se estima que *"cerca del 10 % de personas de todas las edades presenta algún tipo de problema de audición. Y entre los mayores de 60 años, más del 25 % padece una pérdida de audición discapacitante, es decir, una pérdida superior a 35 decibelios (dB) en el oído que oye mejor, un problema que afecta a casi el 80 % de las personas que viven en países de ingresos bajos y medianos",* concluye.

Porque el problema de la pérdida de audición sigue siendo un estigma para las personas que lo padecen, de ahí la imperiosa necesidad de que la población esté concienciada de que muchas de las causas que llevan a la pérdida de audición pueden evitarse. A esto se une la importancia de tomar medidas de prevención, por ejemplo, protegerse frente a los ruidos fuertes del entorno. Afortunadamente, la tecnología ha permitido acabar con la estigmatización de los audífonos como prótesis, convirtiéndose en una herramienta imprescindible de comunicación. Fundamentalmente porque los audífonos ya no son sólo para los mayores, sino que también son utilizados por muchas personas con pérdida auditiva de todas las edades para recuperar la audición y eliminar barreras sociales. Alrededor del 11 % de la población española sufre pérdida auditiva, un porcentaje que será mayor de aquí a unos años. Las estimaciones señalan que, en 2050, la cifra se incrementará hasta el 20 % debido al progresivo envejecimiento de la población. En este sentido, **Juan Ignacio Martínez**, *director general de Aural Widex*, afirma que, en nuestro país, solo tres de cada diez personas que debería utilizar audífonos para corregir su audición los usa. *"El estigma asociado al audífono es el principal motivo por el que los pacientes no buscan solución a su problema auditivo, pues sigue asociándose, en muchos casos, al envejecimiento".*

Por todo ello, cuidar la capacidad de escuchar es esencial para una vida plena y saludable. Más aún si tenemos en cuenta la alarmante prevalencia de problemas auditivos en personas mayores de 50 años y el riesgo creciente en jóvenes, lo que resalta la urgencia de concienciar sobre la protección auditiva en todas las etapas de la vida.

oti FAES

Tapón de cerumen

Rompe el tapón de cerumen en pequeños fragmentos[1]

Acumulación de agua

Elimina el agua acumulada y ayuda a prevenir la otitis externa[2]

La ciencia para el cuidado de los oídos

en todos los sentidos

CN 181478.4

oti FAES TaponOX®

A partir de 3 años

TAPÓN DE CERUMEN

Acción cerumenolítica y eliminativa del tapón del conducto auditivo externo respetando su pH fisiológico[1]

CN 197192.0

oti FAES BoriSEC®

A partir de 9 años

ACUMULACIÓN DE AGUA

Triple acción evaporando el exceso de agua, recuperando el pH fisiológico y protegiendo la piel del conducto auditivo externo[2]

OTIF-1-000001-2023

www.orlfaes.com

Información dirigida a profesionales de la salud.
1. Información a usuario oti FAES TaponOX. 2. Información a usuario oti FAES BoriSEC.

FAES FARMA

ALAIN AFFLELOU

Concienciar sobre la salud auditiva es necesario, y es cosa de todos

ALAIN AFFLELOU CELEBRÓ UN EVENTO CON LA PRENSA ESPECIALIZADA EN EL QUE DESTACÓ LA NECESIDAD DE CUIDAR LA AUDICIÓN AL MISMO NIVEL QUE SE CUIDA LA VISTA. LA COMPAÑÍA BUSCA ALCANZAR LOS 200 PUNTOS DE AUDIOLOGÍA PROPIOS ANTES DE 2026.

La convocatoria fue en la *flagship* de Barcelona, situada en Portal de l´Àngel. Un centro, localizado en el corazón de la Ciudad Condal, equipado con la última tecnología en óptica y audiología. El encuentro, organizado por Alain Afflelou, tenía un objetivo claro: desmitificar la idea de que los audífonos son únicamente para personas mayores y destacar la importancia de cuidar la audición al igual que cuidamos la vista, sin importar la edad.

Para ello, el evento contó con la participación del *director de Desarrollo de Negocio y Audiología*, **Juan Arjona**, y de **Roser Boadas**, *directora del centro anfitrión de Portal de l´Àngel.* Durante la presentación, se compartieron datos importantes en cuanto a salud auditiva. Como que la edad promedio de pérdida auditiva se ha adelantado en 10 años, según estadísticas recientes. Un cambio que se ha producido debido al estilo de vida actual, en el cual el uso intensivo de amplificadores de sonido, auriculares, la asistencia a eventos con altos niveles de ruido y el ruido ambiental constante han ganado importancia. Lejos de decrecer, se estima que la tendencia continuará, y afectará a una población cada vez más joven.

LA EDAD PROMEDIO DE PÉRDIDA AUDITIVA SE HA ADELANTADO EN 10 AÑOS

Gran estigma

Sin embargo, todavía existe un gran estigma frente al uso de audífonos. Y no solo eso. Según apuntaron los portavoces, de los alrededor de 5,5 millones de personas con disminución o pérdida auditiva en España, unos 2 millones no pueden permitirse comprar audífonos. Es por ello que, desde Alain Afflelou, promueven una política de precios accesibles, sin comprometer la calidad y con la última tecnología en sus sistemas de ayuda auditiva.

Otro dato relevante que se expuso durante la jornada es la falta de conciencia que tiene la población sobre su salud auditiva. Así, muchos pacientes no se realizan revisiones auditivas con la frecuencia necesaria; en promedio, pasan cinco años o más entre cada revisión o, incluso peor, nunca se han hecho una.

Durante la presentación, se proyectó el testimonio de un usuario de 52 años que, tras ocho años de problemas auditivos y el correspondiente estigma de aislamiento tanto familiar como laboral, relató cómo su vida cambió drásticamente tras resolver su problema auditivo y normalizar su vida de manera efectiva.

El evento concluyó subrayando la importancia de abordar una problemática creciente y cómo romper el estigma de que la pérdida auditiva es solo una cuestión de edad, promoviendo una calidad auditiva plena en cualquier etapa de la vida.

Continúa la apuesta de Alain Afflelou por la audiología

Alain Afflelou tiene el objetivo de alcanzar los 200 puntos de audiología antes de 2026. Durante los últimos meses, el grupo ha continuado apostando por esta línea de negocio con la apertura de 21 espacios de audio en 11 ciudades españolas, aumentando en más de 15 % su presencia a nivel nacional solo en el último trimestre.

Los espacios dedicados al cuidado de la salud auditiva están distribuidos de la siguiente manera: tres en Madrid, uno en Zaragoza, cuatro en Andalucía, tres en Cataluña, dos en Murcia, uno en Asturias, dos en Valencia, uno en Galicia, dos en el País Vasco y uno en Soria, además de un centro exclusivo en Zaragoza. De estos centros, 13 se han inaugurado en régimen de franquiciado, y ocho como tiendas propias.

TODAVÍA EXISTE UN GRAN ESTIGMA FRENTE AL USO DE AUDÍFONOS

SILMO París: vuelve el mayor encuentro del sector

EL EMBLEMÁTICO EVENTO SILMO PARÍS 2024 VUELVE UN SEPTIEMBRE MÁS. LO HARÁ DEL 20 AL 23 DE ESE MES EN EL PARÍS NORD VILLPINTE, Y REUNIRÁ A LOS PRINCIPALES ACTORES DE LA INDUSTRIA ÓPTICA MUNDIAL. ESTE AÑO, EL EVENTO PROMETE SER UNA VITRINA DESLUMBRANTE DE INNOVACIÓN, DISEÑO Y TECNOLOGÍA EN EL CAMPO DE LA ÓPTICA, LA OPTOMETRÍA Y LA MODA.

SILMO, conocido oficialmente como el Salón Internacional de la Óptica y la Optometría, celebra una nueva edición en un momento de gran dinamismo en la industria. Con más de 1.500 marcas provenientes de 144 países del mundo, el evento ofrece una plataforma inigualable para la presentación de productos vanguardistas, desde sofisticadas monturas de gafas hasta la última tecnología en lentes y equipamiento óptico, y tendencias que están dando forma al futuro de la industria óptica en una escala global.

Novedades y tendencias

Este año, SILMO volverá a apostar por la sostenibilidad y la digitalización. Así, los visitantes podrán explorar una amplia gama de productos ecológicos y soluciones tecnológicas que están remodelando la práctica óptica.

El éxito de SILMO París reside en la amplitud y profundidad de su oferta, que cubre todos los componentes del sector: gafas, lentes, máquinas, distribución de puntos de venta y stands, cadenas minoristas y centrales de compras, formación, etc. La feria debe su éxito también a las numerosas herramientas de revisión y análisis, así como a los espacios únicos de intercambio de ideas para visualizar mejor el futuro de la industria

óptica y de gafas, agrupados bajo el lema SILMO Next. Este concepto explica la intención de la feria de estar a la vanguardia de los retos estéticos y tecnológicos de un sector firmemente enfocado al futuro.

En SILMO Academy, se ofrecerán seminarios y conferencias sobre los desarrollos más recientes en el campo de la optometría, con expertos internacionales compartiendo sus conocimientos y experiencias.

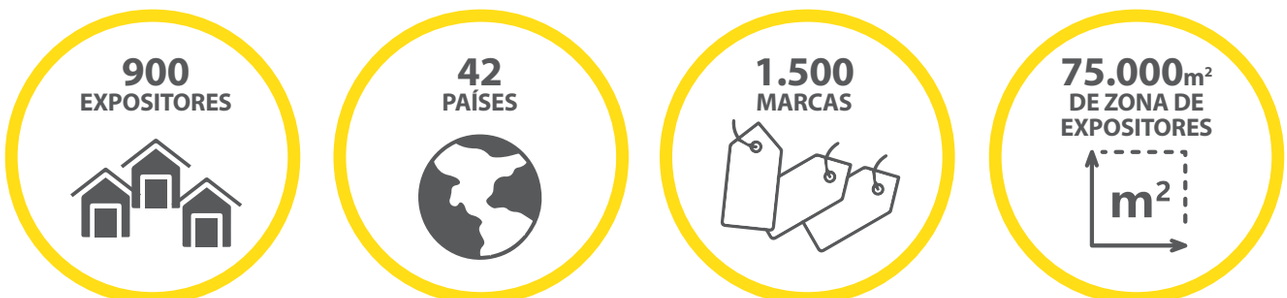
Además de ampliar conocimiento, SILMO París es un evento clave para el netwkoring. Con el objetivo de facilitarlo, la feria cuenta con SILMO M@tch, una aplicación interactiva que facilita el *networking* entre los asistentes y expositores, permitiendo encuentros programados y conexiones en tiempo real.

Tendencias

Un año más, las tendencias y tecnologías serán las protagonistas de la feria. Y, de entre ellas, destacará la inteligencia artificial. Al respecto, señala **Eric Lenoir**, *director de las ferias SILMO: "Desde el diseño de gafas inteligentes equipadas con IA hasta herramientas revolucionarias para los ópticos, las posibilidades son de gran alcance. Imagine gafas que puedan traducir instantáneamente un idioma a través de una cámara integrada o mecanismos que detecten de forma preventiva problemas de salud graves, como ataques cardíacos o la enfermedad de Parkinson. Este rápido desarrollo requiere una rápida adaptación de los profesionales porque, sin una formación adecuada, la IA podría sustituir a los ópticos tradicionales. Al mismo tiempo, la aparición de tecnologías como la impresión 3D en el taller está redefiniendo la fabricación de gafas con una mayor automatización, reduciendo así el impacto en el medio ambiente. Esta transformación permitirá a los ópticos centrarse en servicios de alto valor añadido, convirtiéndose en auténticos consultores de confort visual y salud preventiva, integrando incluso funciones como la tecnología de audio y la prevención de caídas. En este panorama en constante evolución, es vital que los ópticos comprendan firmemente estos cambios para que puedan seguir siendo relevantes y exitosos. De hecho, Meta anunció que las gafas conectadas sustituirán a los smartphones en varios años, transformando el papel tradicional del óptico. Para seguir siendo actores esenciales, los profesionales deben reinventar la experiencia de la tienda, volviendo a centrar la oferta en el servicio al cliente y la innovación, al tiempo que reelaboran el modelo económico para seguir siendo competitivos en la próxima década".*

ESTA NUEVA EDICIÓN TENDRÁ LUGAR DEL 20 AL 23 DE SEPTIEMBRE EN EL PARÍS NORD VILLEPINTE

SILMO EN CIFRAS



Premios y reconocimientos

Como es tradición, el evento culminará con la entrega de los prestigiosos Premios Silmo d'Or, que reconocen la excelencia y la creatividad en el diseño de gafas y productos ópticos. Los premios abarcan varias categorías, desde monturas hasta equipamiento técnico, y destacan a los innovadores líderes de la industria.

Asimismo, por segundo año consecutivo, SILMO ha anunciado su premio a la Empresa Responsable. Este galardón, abierto a todos los expositores, tiene como objetivo reconocer a una empresa del sector óptico y de la fabricación de gafas por su enfoque ejemplar en la reducción de su impacto ambiental y la optimización de su contribución social. De esta manera, SILMO busca fomentar la emulación en lugar de la competencia entre las empresas. Aunque se seleccionará a un ganador, el proceso de presentación de candidaturas también permitirá recopilar buenas prácticas empresariales. Estas prácticas se destacarán para inspirar a toda la comunidad. Para combinar su conocimiento del sector óptico con la experiencia en RSE de una organización reconocida, SILMO se asocia con la agencia Hyssop CSR, que desarrolla los criterios para el premio y actúa como un tercero para evaluar a los candidatos.

El proceso de presentación es gratuito y está abierto a todas las empresas expositoras en la edición 2024 de SILMO. Esta segunda edición del premio está dirigida a empresas involucradas en la fabricación de productos ópticos (por ejemplo, fabricantes de equipos y monturas). Para presentar una candidatura, cada empresa debe completar el cuestionario en línea disponible en su espacio de expositor.

Concurso de Diseño Óptico

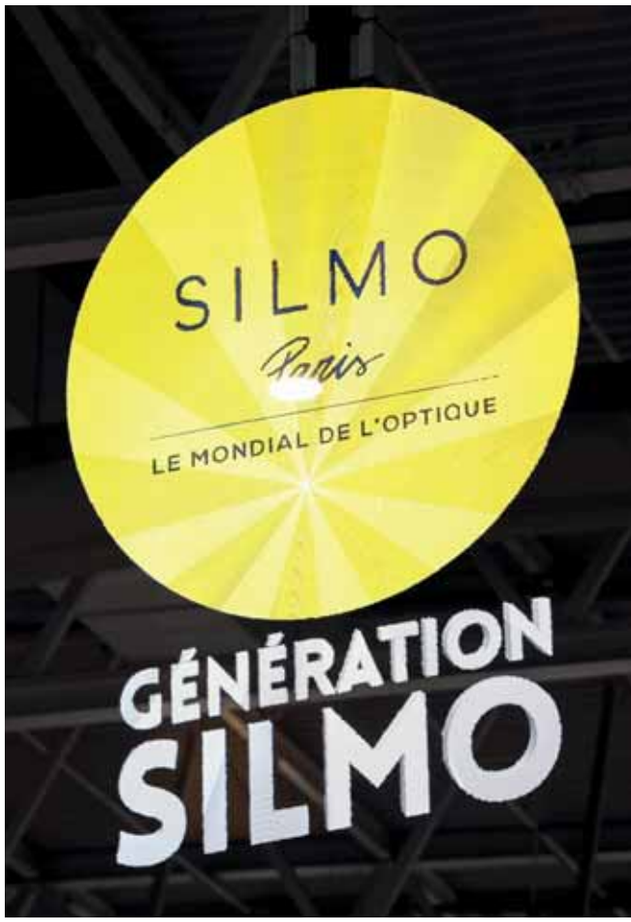
Este año también se celebrará la tercera edición del Concurso de Diseño Óptico, una oportunidad única para que las nuevas generaciones de diseñadores traspasen los límites de la innovación en el campo de los objetos de gafas ópticas.

Desde 1967, SILMO París ha sido un evento clave en el mundo de la óptica, animando a los jóvenes talentos a imaginar el futuro de la industria. La competencia de este año analiza la evolución del papel de los accesorios oculares, explorando el potencial de nuevas funcionalidades, innovaciones e usos. Presidido por el renombrado diseñador Olivier Jault, el concurso anima a los estudiantes a repensar las gafas más allá de su función tradicional, incorporando nuevas características que satisfagan las necesidades emergentes de la sociedad moderna. Los proyectos preseleccionados se anunciarán en julio de 2024 y los proyectos ganadores se desarrollarán en colaboración con los socios industriales de SILMO.

Además del reconocimiento que otorga su éxito, el ganador del concurso recibirá un premio de 10.000 euros, repartidos conjuntamente entre la escuela y el alumno. La creación del ganador se exhibirá durante SILMO París 2024, dándole un alto perfil. El trabajo del ganador también podrá presentarse en SILMO París 2025.

Volver a superarse

Se espera que SILMO París 2024 supere el número de asistentes del año pasado, que alcanzó los 31.000, incluidos minoristas, distribuidores, diseñadores y optometristas. La feria no solo es una oportunidad para establecer contactos y cerrar acuerdos, sino también para descubrir las tendencias que definirán el futuro de la óptica. Y es que, tal y como señaló el año pasado **Frédéric Poux**, *presidente de Silmo, "Silmo Paris no es solo una feria, es un reflejo del dinamismo y la creatividad de nuestra industria. Este año, más que nunca, estamos enfocados en las innovaciones que impulsarán la sostenibilidad y la eficiencia en el sector óptico."*



Más allá de su impacto en la industria, Silmo contribuye significativamente a la economía local de París, atrayendo a miles de profesionales y turistas que generan actividad económica en la ciudad.

Con todo listo para una edición memorable, Silmo 2024 se perfila como un evento imprescindible para cualquier profesional del sector óptico, marcando una vez más su papel como epicentro global de la innovación en óptica.

coneQtia | Conectamos conocimiento desde 1925

Asociación de Prensa Profesional y Contenidos Multimedia

Información para decidir

Solo aquella información basada en la responsabilidad y la calidad **nos hace libres para tomar las mejores decisiones profesionales**. En ConeQtia, entidad colaboradora de CEDRO, garantizamos contenido riguroso y de calidad, elaborado por autores especializados en más de 30 sectores profesionales, con el aval de nuestros editores asociados y respaldando el uso legal de contenidos. Todo ello con la finalidad de que **el lector pueda adquirir criterio propio, facilitar la inspiración en su labor profesional y tomar decisiones basadas en el rigor.**

Por este motivo, todos los editores asociados cuentan con el **sello de calidad ConeQtia**, que garantiza su profesionalidad, veracidad, responsabilidad y fiabilidad.

Con la colaboración de: CEDRO

coneqtia.com

LAS GAFAS MÁS VERANIEGAS DE MULTIÓPTICAS

La nueva colección WILDGO HAPPINES pasa de unos colores neón basados en una visión digital a un enfoque más natural, destacando la importancia del descanso y las temporadas vacacionales. Asimismo, se caracteriza por sus siluetas *soft* y colores vibrantes y divertidos diseñados para estimular las hormonas de la felicidad. Las gafas vienen en una variedad de colores que incluyen negro, carey, naranja, verde, rosa, lila, azul o beige, entre otros.

LA CASA BATLLÓ SE HACE GAFA

Etnia Barcelona rinde homenaje a la Casa Batlló de Barcelona. Cada rincón del edificio está presente en esta edición limitada de gafas de sol: la forma ovalada del frontal que recrea los balcones, la textura de escamas de las varillas como el tejado, el terminal inspirado en los pomos de las puertas, los detalles bañados en oro de la montura y la paleta cromática de la colección. La cápsula está formada por ocho diseños únicos y numerados, donde se pueden encontrar los símbolos más icónicos de la obra de Gaudí.

PRATS PRESENTA UN AMPLIO CATÁLOGO DE INSTRUMENTOS

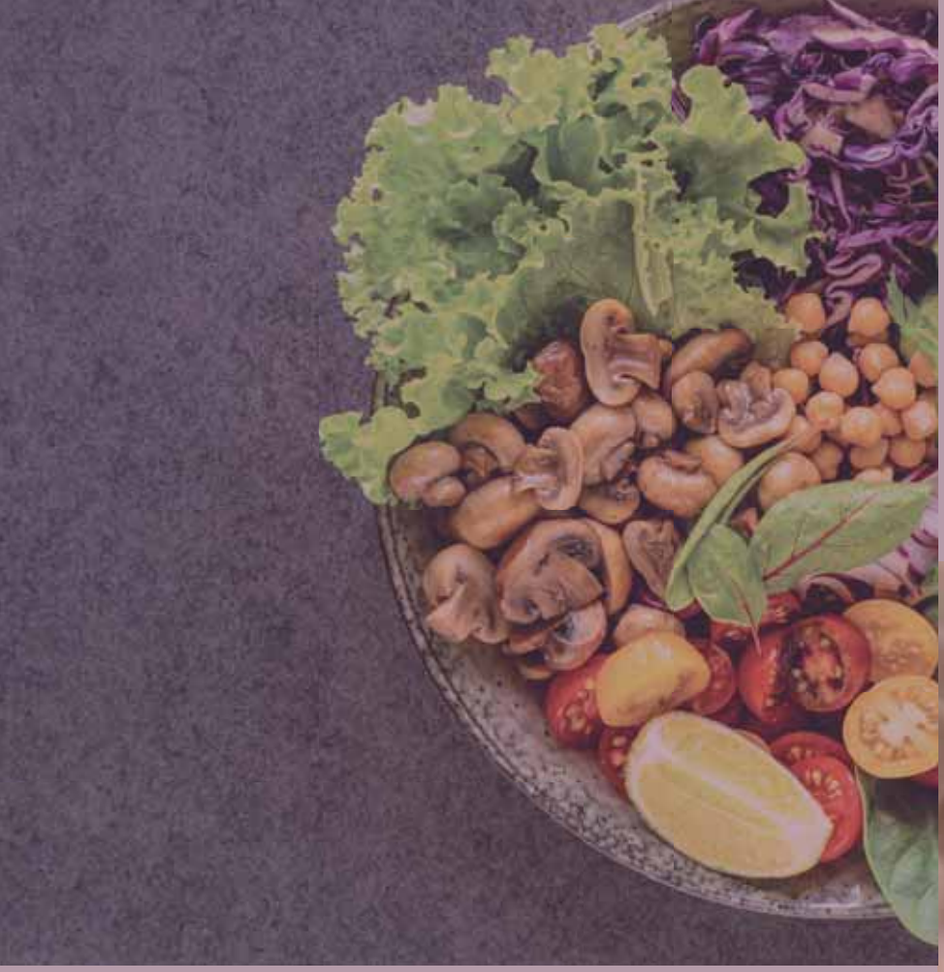
El Catálogo PRATS Instruments 2024 es el complemento perfecto para la adaptación de las lentes oftálmicas PRATS, especialmente de su gama de lentes progresivas VIMAX, y el mejor aliado posible que pueda tener el óptico para llegar hasta las que cada paciente necesita. El catálogo cuenta con equipos para *screening*, refracción, centrado de lentes o, incluso, para el montaje final de lentes, entre otros.

MED-EL Y MICROSOFT, UNIDOS CONTRA LA PÉRDIDA AUDITIVA

MED-EL ha anunciado su colaboración con Microsoft con el objetivo de mejorar la tecnología de comunicación global para ayudar así a las personas que sufren pérdida auditiva. Reuniendo la experiencia de ambas compañías, esta alianza se desarrollará a lo largo de varios años para ayudar a desarrollar herramientas de accesibilidad y tecnologías de la comunicación, especialmente diseñadas para ser utilizadas por personas que escuchan mediante dispositivos auditivos, como los implantes cocleares.

LA COSTA AZUL, FUENTE DE INSPIRACIÓN DE SILHOUETTE

La marca actualiza una gran mezcla de clásicos y se inspira en cuatro icónicos pueblos de la Costa Azul para la nueva colección Infinity Sun. Presentados en cuatro opciones de color tono sobre tono, estos nuevos modelos iluminan el rostro con una sofisticación desenfadada. Cada forma recibe el nombre de un pueblo costero que refleja la expresión alegre de la luz y el color en el sur de Francia. Destinada a quienes abrazan la vida con un estilo *laissez-faire*, empodera a quien las lleva por la sensación de ligereza.



TENDENCIAS
SALUD
VIDA
MUJER
LUJO

ES VIVIR

ESTILOS DE VIDA
QUE ATRAPAN

www.esvivir.com

IM ÓPTICAS

VISIÓN & AUDIOLOGÍA

CONÉCTATE A WWW.IMOPTICAS.ES

CADA DÍA ENCONTRARÁS NOTICIAS
DEL SECTOR Y PODRÁS CONSULTAR
TODAS LAS REVISTAS EN FORMATO DIGITAL