

Pascual Peña Elduayen The Optical Boutique (Logroño)

Pascual Peña Elduayen lleva “25 años ejerciendo la profesión de óptico optometrista en La Rioja y disfrutando de una de las profesiones que mezcla tanto parte clínica como parte técnica de montaje y parte de venta”, explica. Se hizo óptico optometrista porque pertenece “a una familia de relojeros (mi padre) y joyeros orfebres (mis hermanos), y se me planteó la opción de estudiar óptica para luego ampliar el negocio. No sabía dónde me metía, pero me gustó mucho desde el principio”, recuerda.

Para Pascual Peña, su día a día en The Optical Boutique de Logroño es “ilusionante desde el momento en el que abres la puerta, ya que nunca dejan de sorprenderte los clientes-pacientes. Tanto para bien como para mal. Así que no paramos de aprender”, valora este óptico optometrista.

The Optical Boutique es “una óptica especializada en el diseño y la estética, siempre asegurando una buena salud ocular, que es nuestra razón de ser”, explica Pascual Peña. Y como en todo buen establecimiento que se precie, a lo largo de su historia ha ocurrido más de una anécdota. Nuestro entrevistado recuerda una que le ocurrió con un amigo: “Nosotros vivimos en una zona que es típico quedar a tomar unos vinos con los amigos. Un día quedé con uno, antes de salir con el resto, para hacerse unas gafas, porque veía mal desde hacía tiempo. Resulta que mi amigo era diabético y jamás nos lo había comentado. Al revisar su fondo de ojo con el retinógrafo observamos el por qué no veía bien, y ese día acabamos en un oftalmólogo en vez de tomando vinos. Eso sí, mi amigo me lo compensó pagando una buena botella de Rioja”, explica jocosamente.

Lo que más valora de su profesión es “poder cuidar los ojos de mis pacientes y poder prescribirles la corrección. Creo que tenemos una ventaja que no todas las profesiones tienen. Prescriptora y administradora. Es un poder que debemos saber manejar”, apunta.



Una profesión que en los últimos años ha cambiado porque “la excesiva información hace que el cliente-paciente esté saturado, y a veces desinformado o confundido”, considera Pascual Peña. Pero que, sin embargo, ha conseguido importantes avances técnicos. En este sentido, este óptico optometrista apunta a “los métodos de diagnóstico que han avanzado mucho y se han democratizado para que los podamos usar todos”.

De todas formas, este óptico optometrista de Logroño cree que lo que debería realmente cambiar de su profesión actualmente es que haya “más ética entre nosotros mismos, porque somos nuestro peor enemigo”.

Respecto al futuro, Pascual Peña piensa que “el óptico del futuro se va a especializar mucho más, tanto en consulta, como en los productos que vendemos”. Así como, tiene claro que “el mundo va a cambiar mucho hacia una vida cada vez más digital, aunque no sé cómo nos adaptaremos a esa forma más digital. Incluso la competitividad comercial que tenemos también se va a trasladar a ese ámbito. Así que tocará adaptarse a esos nuevos tiempos”, concluye.

“LA EXCESIVA INFORMACIÓN HACE QUE
EL CLIENTE-PACIENTE ESTÉ SATURADO”