



Elena y Elisa Madorrán Ezquerro
Ramón Óptica (La Rioja)

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*

“SOMOS UNA ÓPTICA FAMILIAR CON UN CENTRO DE OPTOMETRÍA DONDE TODO GIRA ALREDEDOR DEL PACIENTE ”

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”*.