

## Daniel Esteban Noguera

Óptica La Seda (Murcia)



**P**ara **Daniel Esteban Noguera**, óptico audioprotesista y gerente de Óptica La Seda, en Murcia, ser óptico optometrista *“nunca fue vocacional. Simplemente al acabar mis estudios de bachiller, presenté solicitud para estudiar varias carreras del campo de ciencias de la salud y me aceptaron en óptica. Sin saber si me iba a gustar o no. Pero, para mi sorpresa, la titulación me engancho”*, explica.

Óptico optometrista desde hace siete años y propietario de su propia óptica desde hace tres, lo que más valora de su profesión es *“la sensación final del paciente. Al pasar los años te das cuenta de que poco satisface más dentro de la profesión que ver cómo le cambia la cara a un cliente que antes no veía y ahora sí”*. Unos clientes que, para este óptico optometrista de Murcia, *“lo primero que demandan es un trato de calidad, por encima, incluso, del producto que terminen comprando”*; asegura. Por ello, considera que *“es muy importante demostrar profesionalidad, estar actualizado y cuidar las formas, pues cuando hablamos de óptica, hablamos de salud. Mi mayor especialidad, más allá de mi labor como óptico optometrista, es mi trato con el cliente y mi capacidad para lograr un tratamiento adecuado al diagnóstico que se obtenga”*.

A pesar de todo ello, en su óptica no han estado exentos de algunas anécdotas curiosas, como la de un cliente *“con los ojos rojos que comentó que el pack de lentillas mensuales no le funcionaba bien. Al parecer compró un pack de tres meses. Abrió la primera y durante el primer mes todo iba bien. Al iniciar el segundo mes, se colocó otras lentillas sin retirar las del primer mes. Y al tercer mes, se colocó la tercera pareja encima de las dos anteriores. Y como no podía más, vino a por ayuda”*, explica. *“Es muy importante explicar bien el funcionamiento y el cuidado de las lentillas”*, reitera.

Respecto a los cambios de la profesión de los últimos años, Daniel Esteban Noguera lamenta que hay *“mucha intrusión de las franquicias en el mundo de la óptica. Se está perdiendo, en muchos sitios, la óptica de barrio, que está siendo sustituida por franquicias con mucha competencia, donde facturar está por encima del beneficio final del paciente”*. Asimismo, considera, *“internet tampoco ayuda mucho al sector, con la venta de gafas a precios ridículos que no podrían venderse a esos precios en comercios de óptica”*.

Mientras que lo que destacaría en relación a los adelantos y las novedades del sector, son *“los conseguidos en el mundo de la contactología. En concreto, en la parte en la que conseguimos retener la progresión de la miopía de los niños, la ortoqueratología y la rama de las lentes esclerales y su uso en patologías corneales”*, comenta.

**“LO PRIMERO QUE DEMANDAN LOS CLIENTES ES UN TRATO DE CALIDAD POR ENCIMA, INCLUSO, DEL PRODUCTO QUE TERMINEN COMPRANDO”**

Unos adelantos que hacen que el mundo de la óptica *“avance a pasos agigantados. Es posible que en unos años se pueda operar cualquier deficiencia o incapacidad visual de manera ambulatoria, rápida y gratuita. Pero hasta entonces, nos tocará seguir cuidando de la Salud Visual de nuestros pacientes desde nuestros establecimientos de óptica”*, asevera. Sin embargo, algunas cosas deberían cambiar. Para Daniel Esteban Noguera, *“se deberían de regular ciertas cosas, como la venta de productos ópticos por internet, bazares, etc. Los productos ópticos deben ser vendidos única y exclusivamente por comercios sanitarios de óptica, ya que un mal uso de estos puede provocar problemas para la salud visual”*, concluye.