



Miguel Barranco Guirao

San Pedro Optics (Murcia)

Con abuelo, padre y madre ópticos, a **Miguel Barranco Guirao** “prácticamente no me quedaba otra opción”, asegura. Óptico optometrista desde el año 2002, es el director de San Pedro Optics, en Murcia, un establecimiento “con mucha tradición a sus espaldas y muy asentado en la ciudad”.

Su clientela “ha ido cambiando con el tiempo y sus demandas, también. Aunque estamos muy centrados en la venta tradicional de óptica, desde gafas progresivas a lentes de contacto, nuestra especialidad son los servicios optométricos. En ellos abarcamos desde la adaptación de lentes de contacto especiales, hasta el entrenamiento visual o la baja visión”, detalla.

Con más de 70 años de historia a sus espaldas, en San Pedro Optics “han ocurrido multitud de anécdotas. Desde gente que, cuando percibe que no ve bien y necesita graduación, se niega a llevar corrección alguna; hasta algunas muy emotivas, tales como bebés que, al ponerse sus primeras gafas, reaccionan con una sonrisa enorme al comprobar que pueden ver bien”, comenta.

Para Miguel Barranco, “se trata de una profesión preciosa que ha ido aproximándose cada vez más a

su vertiente clínica. El trato con el paciente y ser nosotros, los ópticos optometristas, en la mayoría de ocasiones su primer recurso ante un problema visual, creo que es una suerte”, asevera.

Una profesión que, sin duda, ha ido cambiando, “ganando espacio en su vertiente más clínica, pero al mismo tiempo también se ha visto sometida a guerras comerciales de precios que socavan enormemente la imagen de la óptica y minimizan la labor del óptico optometrista”, señala.

Sin embargo, también ha habido otros cambios relacionados con los adelantos en el campo de la optometría en los últimos años a destacar. A este respecto, este óptico optometrista murciano habla de los “enormes cambios tecnológicos en el ámbito de la óptica y la optometría”, destacando, “desde los últimos diseños de lentes oftálmicas y de lentes de contacto, hasta las novedades en instrumental, que hace unos años sería impensable encontrar en una óptica convencional”.

En relación al futuro y hacia dónde se dirige el mundo de la óptica en los próximos años, Miguel Barranco cree que “se seguirá produciendo una diferencia muy notable entre ópticas que dirigen sus esfuerzos hacia objetivos más comerciales, colocando en primer plano el producto y el precio, y aquellas ópticas que optan por plantear una opción enfocada en los servicios optométricos”.

¿Qué debería cambiar? El óptico optometrista de San Pedro Optics considera que, “como colectivo, no enviamos el mensaje adecuado a la sociedad. Hay muchos actores implicados que se esfuerzan por que sí se valore la óptica y la optometría, tales como colegios profesionales y la inmensa mayoría de ópticos optometristas. Pero, por otro lado, nos encontramos a empresas que dirigen sus esfuerzos únicamente a la venta de producto. Estos últimos, por desgracia, son más influyentes y consiguen transmitir una imagen perjudicial del sector, de los productos y de los profesionales implicados”, concluye.

“SE TRATA DE UNA PROFESIÓN PRECIOSA, QUE HA IDO APROXIMÁNDOSE CADA VEZ MÁS A SU VERTIENTE CLÍNICA”