

## Pedro J. Martínez Federópticos General (Tenerife)

Desde pequeño, a **Pedro J. Martínez** siempre le llamó la atención cómo una persona con bata, que miraba el ojo de su padre a través de un pequeño instrumento que emitía una luz, supiese qué tenía que hacer para que su progenitor viese estupendamente con sus gafas. Ese artefacto le parecía de la Guerra de las Galaxias y siempre se preguntaba qué se veía a través de él. Su intriga creció hasta que, llegado el momento, se decantó por esta profesión para *“poder hacer que las personas que necesitaban gafas o lentes de contacto pudieran ver, gracias a poner en práctica mi vocación infantil”*, señala.

Desde el año 1998 hasta hoy, sigue con la misma vocación de ayudar a sus pacientes a cubrir sus necesidades visuales desde Federópticos General de Santa Cruz de Tenerife. Y no solo eso, Pedro J. Martínez afirma que, *“con el tiempo, te das cuenta de que hay un trato personal con los pacientes, creándose relaciones afectivas con ellos. Eso nos ayuda a dar un mejor servicio y a preocuparnos más por su salud visual”*.

En este sentido, Pedro J. Martínez cuenta que sus clientes *“están acostumbrados a recibir un trato que nosotros consideramos especial y cercano”*, para darles la solución adecuada a sus necesidades personales. Pero, además, que esas soluciones visuales no les supongan un coste económico inmenso. A este respecto, Pedro J. Martínez indica que *“nuestra manera de trabajar siempre ha sido cubrir esas necesidades con el menor coste posible. Eso es algo que agradecen mucho y nos ayuda a fidelizar a nuestros clientes”*.

Algo que también agradecieron sus pacientes-clientes fueron sus servicios durante el confinamiento por el Covid-19. No solo a nivel de ventas, que, contrariamente a lo que se podía pensar, ha resultado positivo. Sino también como centro sanitario. Pedro J. Martínez explica que, *“durante el confinamiento, a muchas personas les ha resultado imposible ir a sus centros de salud cuando tenían un problema visual, como, por ejemplo, una simple conjuntivitis o irritaciones oculares, por exceso de uso de dispositivos digitales, y han podido resolver sus problemas visitándonos a nosotros”*. Y apostilla. *“Esto ha servido para aumentar*



*nuestra credibilidad como profesionales de la salud visual”*. *“Ahora es el momento de poder mejorar en ese sentido”*, concluye.

Una mejora necesaria, a su modo de ver, ya que para Pedro J. Martínez, *“la evolución de nuestra profesión no es nada positiva. La mayoría de las ópticas se están convirtiendo en tiendas de ventas de productos, cada vez más baratos y con más regalos. Nuestra labor como centro sanitario está cada vez más en entredicho”*. En su opinión, para que esta bonita profesión siga evolucionando de manera positiva, *“debemos preocuparnos para que nuestro establecimiento de óptica se parezca lo más posible a un Centro de Salud Visual, aportando al cliente, no solo una solución a su problema de visión, sino un valor añadido con un estudio de visión completa que le aporte seguridad sobre nuestro trabajo (medida de la PIO, retinografía, topografía corneal, estudio de aberraciones, problemas de acomodación...)”*

Es por todo ello que este óptico optometrista tinerfeño cree que, en el futuro, *“deberíamos intentar ir todo el sector en una misma dirección: hacia una mayor profesionalización. Para que nuestros pacientes-clientes nos consideren como profesionales que cuidan su salud visual, no tan centrados en el ámbito comercial”*.

**“DURANTE EL CONFINAMIENTO, A MUCHAS PERSONAS LES HA RESULTADO IMPOSIBLE IR A SUS CENTROS DE SALUD Y HAN PODIDO RESOLVER SUS PROBLEMAS VISUALES VISITÁNDONOS A NOSOTROS”**