



# “La anamnesis es primordial en el camino hacia el éxito”

**HACE 37 AÑOS QUE AVS BAJA VISIÓN EMPEZÓ A DISTRIBUIR AYUDAS ÓPTICAS EN ESPAÑA, SIENDO UNA DE LAS PRIMERAS EMPRESAS ESPECIALIZADAS EN EL SECTOR. DESDE ENTONCES, HAN VISTO CÓMO LOS PROFESIONALES DE LA VISIÓN VAN RECONOCIENDO LA EFICACIA DE LA ATENCIÓN A PACIENTES CON ALGUNA PATOLOGÍA Y, PROGRESIVAMENTE, VAN AUMENTANDO EL NÚMERO DE CONSULTAS DONDE SE OFRECEN DICHS SERVICIOS.**

Corría el año 1986 cuando en la mente de Ángel Barañano crecía la inquietud de investigar la óptica y la rehabilitación visual en pacientes con agudezas visuales inferiores de 0.2, descubriendo así “maneras de hacer que el paciente aprovechara al máximo su remanente visual, por poco que fuera”, explican desde el equipo de AVS Baja Visión. Por consiguiente “se unió al equipo de la ONCE y propuso difundir la información y formar a más profesionales en el área de la baja visión, no solo en España, sino también con expertos en Estados Unidos”.

“Comenzamos a percibir una creciente demanda en productos de apoyo desde los profesionales, partiendo de las solicitudes de sus pacientes”, recuerdan. Descubrieron esa necesidad y vieron un nicho de mercado. “Es ahí donde nació AVS Baja Visión como la primera empresa distribuidora de productos ópticos especializada en el sector de la Baja Visión en España”, comentan.

El grupo ha evolucionado a lo largo de estos 37 años. “Comenzamos descubriendo el mercado y sus posibilidades”, puesto que “conocíamos pocos proveedores”, aunque “poco a poco fueron confiando en nuestra metodología de trabajo, concediéndonos acuerdos de exclusividad en la distribución de sus productos”. Una marca diferenciadora que les impulsó en el mercado fueron los filtros selectivos CORNING para Baja Visión, “lentes minerales fotocromáticas que con su estabilidad en el color le aportaban al paciente ese confort visual que necesita debido a la menor difracción de la luz azul en el ojo”, con sus lentes en cortes de longitud de onda 450, 450XD, 511, 527, 527X, 550, 550X y Glarecutter “en presentación de lentes sueltas, neutras, graduadas, montadas en Gafas Cocoons y en suplemento elevable”. Hoy por hoy, inciden, “existe su versión en lentes orgánicas y con más cortes de longitud de onda que continúa siendo un producto de gran valor para el profesional y se sigue prescribiendo”.

A día de hoy, “AVS Baja Visión trabaja en colaboración con proveedores no solo en España, sino también en Estados Unidos, Francia, Italia, Reino Unido, Suiza, Noruega, Irlanda, Japón, República Checa y Bélgica”. Al fin y al cabo, han logrado “la confianza y fidelidad de los clientes, gracias a la calidad de nuestros productos”. En este sentido, siguen manteniendo válidas y actualizadas las ayudas de baja visión, enfocados en los objetivos primordiales de los pacientes: “Quiero leer, quiero escribir, me gustaría ver la televisión, reconocer la cara de las personas, salir con seguridad e independencia, etc”. Ese enfoque les ha dejado “permanecer en el sector a lo largo del tiempo”. En otras palabras, “AVS Baja Visión está a disposición constante del profesional, ofreciéndole respuestas y soluciones para sus pacientes”.

Básicamente, se dedican a distribuir productos ópticos para baja visión, “como filtros ‘selectivos’, lupas, telescopios, microscopios, gafas especiales, ayudas electrónicas, óptica adhesiva, sistemas de iluminación, ayudas no ópticas, sistemas de ampliación para ofrecer la inclusión en universidades, colegios, hoteles, grandes superficies e instrumentos de orientación y movilidad”, enuncian. Al mismo tiempo, “disponemos de una amplia gama de filtros específicos para dismaturaciones y dislexia, migraña, epilepsia y el ordenador, dando unos excelentes resultados tras su adecuada prescripción”.

En la rama de la cirugía y odontología, “contamos con gafas lupas de aumento e iluminación de la reconocida marca Americana Desig-

ns for Vision”. Este campo es importante, “ya que el profesional puede dar un valor añadido a su óptica ayudándole a generar una nueva línea de negocio y ofrecer este tipo de productos, tan demandados hoy en día, a cirujanos y odontólogos”.

## Un plan de formación

AVS Baja Visión colabora con el Centro de Estudios Visuales Barañano para ofrecer cursos de formación a profesionales de la salud visual, tanto de España como del resto de países.

Anualmente, llevan a cabo un curso de formación de modalidad presencial al 100%, “donde enseñamos durante dos semanas de capacitación teórico-práctico, las claves y la correcta atención en un protocolo de baja visión exitoso”. Es el método con el que trabajan en el Centro de Baja Vision Barañano, “el cual hemos ido mejorando durante toda nuestra trayectoria y lo transmitimos durante la formación”.

Este 2023 han añadido al programa una tutoría online post-curso. “Conectamos con los profesionales que asistieron al curso pasado un mes desde la formación para despejar dudas e inquietudes que se hayan presentado al poner en práctica en sus consultas lo aprendido con nosotros”, señalan. En otras palabras, “la asesoría y soporte post curso es permanente”. De esta forma, mantienen la comunicación con los profesionales “hasta que ya se sienten seguros en la ejecución del protocolo de baja visión”.

Desde aquí animan a los profesionales a interesarse y formar parte del grupo de profesionales especializados en baja visión que AVS está fomentando desde sus inicios. “Si alguno de los que está leyendo la entrevista está interesado, proporcionamos soporte tecnológico, formación y más de 1.000 ayudas para evaluar la baja visión de los pacientes”. En este sentido, notifican, “la próxima convocatoria está prevista para la primavera de 2024”.





### Asesoramiento técnico a los establecimientos ópticos

Sea como fuere, se muestran comprometidos con los profesionales de la salud visual. *“Les ayudamos a incorporar la Baja Visión a sus gabinetes y asesorarles en la ampliación de los servicios que ya ofrecen”*. Además, *“les facilitamos el asesoramiento necesario para crear el servicio de Baja Visión en sus ópticas”*. Según sean sus gabinetes, *“la adaptación de optotipos, material de consulta y un kit inicial idóneo para la evaluación y la prescripción”*.

Desde AVS Baja Visión son conscientes del incremento de pacientes de Baja Visión en la población, *“y nos gustaría que tengan un espacio de atención y soluciones en cada óptica cercana, independientemente de la ciudad donde vivan”*.

### El protocolo más adecuado

En cuanto al protocolo más adecuado para las personas con baja visión, explican que *“la anamnesis es primordial en el camino al éxito”*. Básicamente, *“descubrir los objetivos visuales y los desafíos a los que se enfrenta cada paciente es indispensable”*. De esta manera, *“se puede evaluar y prescribir las soluciones orientadas a las demandas y necesidades de cada uno”*. Y remarcan: *“No hay dos pacientes iguales, aunque tengan la misma patología”*.

Tras la prescripción, *“es necesaria la rehabilitación y el entrenamiento de la función visual para enseñarle a ver por la zona adecuada y así poder obtener el mayor partido, tanto en su remanente visual como en la ayuda prescrita”*. O incluso en casos incipientes de baja visión, *“hay ocasiones donde no es necesaria la prescripción de ayudas como tal, sino que, con una adecuada sesión de rehabilitación visual con las instrucciones necesarias, el paciente puede alcanzar sus objetivos visuales”*.

Por último, *“es muy importante el seguimiento”*. En concreto, *“cubrir todas las necesidades visuales del paciente lo mantendrá activo y con ganas de seguir haciendo las actividades que creía perdidas”*. Y lo mejor es que *“con este seguimiento se crean fuertes lazos de fidelidad, puesto que el paciente se siente cuidado”*. Por eso, animan a los profesionales *“a contar con la formación completa en el protocolo de atención y a tener en sus gabinetes el material de consulta específico para la atención de los pacientes con baja visión”*.

### Una rehabilitación visual adaptada a cada paciente

*“La rehabilitación visual es un proceso que busca mejorar la calidad de vida de las personas con baja visión”*. Es individualizado y se adapta a las necesidades y objetivos de cada paciente, *“teniendo en cuenta sus características personales, familiares, sociales y laborales”*.

La rehabilitación visual incluye diferentes aspectos, *“como la evaluación funcional de la visión, el entrenamiento visual, el uso de ayudas ópticas y no ópticas, la orientación y movilidad, el acceso a la información y la comunicación o el apoyo psicológico, entre otros”*. Por ello, *“cada paciente recibe un plan a medida de rehabilitación visual que se ajusta a sus capacidades y expectativas”*.

En cuanto al lugar que ocupa la rehabilitación visual actualmente dentro de la salud visual, cabe tener en cuenta que *“es un campo que aún no se realiza de forma protocolarizada en todos los centros de salud visual”*. Es una labor imprescindible para que la mayoría de los pacientes logren sus objetivos, *“ya que por sus habilidades visuales, sus necesidades de aumento y su baja visión, no podrían utilizar los dispositivos de apoyo con eficacia sin ayuda”*.

Durante la rehabilitación visual, *“se puede incluir el entrenamiento en el uso de productos de apoyo, dispositivos tecnológicos, entrenamiento de habilidades visuales, apoyo emocional y técnicas para el mejor aprovechamiento del resto visual”*.

### Avances tecnológicos dentro del sector óptico

El sector óptico es un campo en constante evolución y los avances tecnológicos están transformando la forma en que se diagnostican y tratan los problemas de visión. En la actualidad, *“hay varias áreas en las que se están produciendo importantes avances tecnológicos”*. De hecho, *“existe una evolución continua de software específicos, sistemas y dispositivos electrónicos”*. Concretamente, *“los pacientes ya cuentan con opciones de accesibilidad de los sistemas operativos en ordenadores y dispositivos móviles”* e incluso se da *“innovación y desarrollo de nuevas tecnologías basadas en la realidad virtual y realidad aumentada”*. Las alternativas de solución incluyen *“el reconocimiento óptico de caracteres (OCR), que es un software que permite extraer de una imagen el texto y verbalizarlo”*.

Aunque estos avances son muy importantes, *“necesitamos mejorar como sociedad en la visibilidad de estas dificultades visuales y que el paciente pueda usar los dispositivos de apoyo en público con tranquilidad, sin pensar en llamar la atención o sentirse aceptado”*.

En cuanto a los principales retos del sector óptico, desde el equipo de AVS Baja Visión explican que algunos de ellos son *“la competencia de las plataformas digitales que ofrecen productos ópticos a*

**“AVS BAJA VISIÓN ESTÁ A DISPOSICIÓN  
CONSTANTE DEL PROFESIONAL,  
OFRECIÉNDOLE RESPUESTAS Y SOLUCIONES  
PARA SUS PACIENTES”**



precios más bajos y con mayor comodidad para los consumidores y la adaptación a las nuevas tendencias y demandas de los clientes, que buscan soluciones personalizadas, innovadoras y de calidad para su salud visual". Asimismo, también existe el reto de "la inversión en tecnología y formación para mejorar la eficiencia y la rentabilidad de los establecimientos ópticos, así como para ofrecer servicios diferenciados y de valor añadido y la regulación del sector, que debe garantizar la seguridad y la calidad de los productos y servicios ópticos, así como la protección de los derechos de los consumidores y de los profesionales".

Con respecto a su perspectiva de futuro a corto y medio plazo, anuncian que es "seguir trabajando para ofrecer productos y servicios de calidad a nuestros clientes, los profesionales, adaptándonos a sus necesidades y expectativas". Y añaden: "Queremos consolidar nuestra posición en el mercado y ampliar nuestra cartera de productos y servicios, aprovechando las oportunidades que nos brinda

la digitalización y la innovación". Asimismo, "nos comprometemos a mantener una gestión responsable y sostenible, contribuyendo al desarrollo profesional y económico de nuestros clientes profesionales de la salud visual".

Como respuesta a las necesidades cambiantes que les demandan sus clientes, "nos encontramos en la constante búsqueda de productos o servicios que cubran sus necesidades para los pacientes". A modo de ejemplo, citan que han incorporado "la elaboración de productos de baja visión, pasando ahora a fabricar nuestros propios telescopios de gran campo visual de 30° y microscopios con diseño optimizado que permiten la corrección de aberraciones geométricas en su campo visual de borde a borde de la lente". Todos con posibilidad "de incluir filtro selectivo y corrección". Se trata de una gran noticia "que poco a poco iremos compartiendo, indicando toda la gama de productos y su posibilidad de adaptación para los pacientes", concluyen. ■