

¿Descubres las Ocasiones de uso de LCB de Descarte diario en tu paciente?

” Existe una estrategia clínica y de comunicación empática para transformar la consulta de contactología”

Durante décadas, el sector de la salud visual ha incurrido en una categorización estricta del paciente: como "usuario de gafas" o "usuario habitual de lentes de contacto". Sin embargo, la rutina diaria del paciente moderno dista mucho de ser rígida. Trabajar frente a pantallas, entrenar en el gimnasio, viajar, asistir a reuniones de negocios o disfrutar de una reunión social representan escenarios dinámicos que exigen flexibilidad visual.

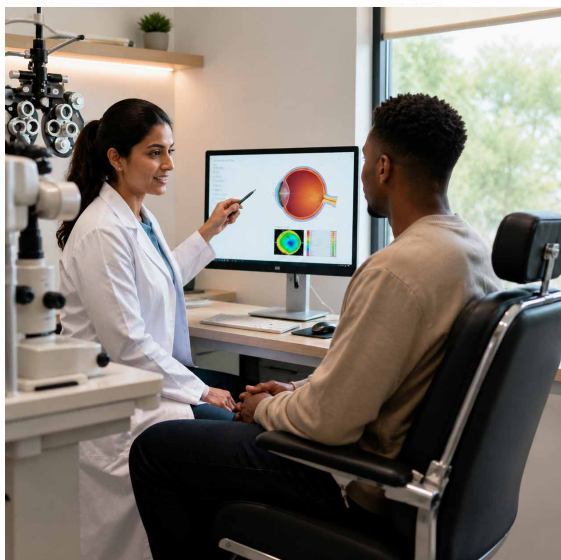
Lo que proponemos hoy es que evolucionemos hacia un nuevo concepto, pasar de simplemente promover un producto a adoptar en todo el establecimiento, una práctica continua orientada a enseñar a tu equipo a descubrir ocasiones de uso para los diferentes tipos de LC. En este artículo, nos enfocaremos en encontrar esas ocasiones de uso para el lente de contacto de descarte diario para que coexista en sinergia con las actividades diarias del paciente y se convierta en la mejor alternativa visual.

1. Comienza indagando el estilo de vida de tu paciente

Dedicar el tiempo necesario al paciente para generar un acercamiento real, preguntar abiertamente sus actividades diarias, sus necesidades alrededor de ellas, las expectativas que tiene durante la consulta, sumado a los resultados del examen visual y ocular, permitirá identificar esas ocasiones en el que paciente podría usar LC, para al final de la consulta dejárselo ver de la misma manera.



Fuente: Imagen hecha con IA



Fuente: Imagen hecha con IA

2. Háblale sobre su diagnóstico clínico

Para el paciente es muy importante entender su estado visual y ocular, explicarle ampliamente su condición y correlacionar con el cómo influye en su vida diaria, ésto hará que el paciente se identifique con la situación y se sienta en confianza con el profesional, dejando ver incluso en esta conversación situaciones que al principio ni siquiera mencionó como por ejemplo: "¿En qué momentos de su semana preferiría no utilizar sus anteojos porque los encuentra un poco incómodos?"

Hablaría sobre otros escenarios específicos de su vida más íntimos (hacer ejercicio, cocinar, conducir de noche, viajar o eventos sociales), con toda esta información, el profesional no está vendiendo un producto, estaría prescribiendo una solución situacional de estilo de vida de su paciente.

3. Hazle ver las 5 Razones Pilares del Descarte Diario

Hablar del LCB de descarte diario, no es hacerlo ver únicamente como una especificación técnica de reemplazo; este lente representa un vehículo de bienestar para el paciente, estructurado en cinco pilares fundamentales:

Pilar	Concepto Clave	Beneficio para el Paciente y la Óptica
1. Salud	Un lente nuevo cada día	Sin depósitos acumulados, sin estuches contaminados y sin soluciones desinfectantes
2. Visión	Ver bien para hacer lo que quiero hacer	Calidad óptica óptima en cada momento.
3. Simplicidad	Abrir, usar y desechar	Menos pasos y una rutina sin mantenimiento.
4. Libertad	Uso dual complementario	Alternancia perfecta entre anteojos y LCB
5. Estilo de Vida	Conocer la vida de tu paciente	Adaptación exacta a la agenda del paciente: movilidad, hobbies, imagen y expresión personal

4. Profundiza sobre la Bioseguridad y Confort del Lente Vrs su Fisiología Ocular

Datos como los descritos a continuación, dejan ver tu profesionalismo, el manejo amplio del tema y que definitivamente es una opción de tratamiento, no una venta efectiva de un producto adicional.

- **Fisiología Corneal y Transmisibilidad de Oxígeno (Dk/t):** La incorporación de polímeros de Hidrogel de Silicona (SiHy) en lentes diarios garantiza niveles de oxigenación que superan ampliamente el criterio clásico de Holden & Mertz ($Dk/t > 87$). Esto elimina el riesgo de hipoxia corneal, edema, neovascularización limbo-corneal y alteración de la barrera epitelial.
- **Bioseguridad y Reducción de Infecciones:** Es reconocido que el estuche de almacenamiento de los lentes reutilizables es el principal reservorio de patógenos oportunistas como *Pseudomonas aeruginosa* y *Acanthamoeba*, presentando tasas de contaminación de entre el 60% y el 80% en usuarios de reemplazo frecuente cuando no realizan una correcta limpieza y desinfección. Al eliminar por completo el estuche y la solución de mantenimiento, el LCB de descarte diario reduce drásticamente el riesgo de infecciones microbianas.
- **Estabilidad Lagrimal y Mitigación del Abandono:** El factor primario de abandono de los lentes de contacto es la incomodidad al final del día asociada a la degradación de la película lagrimal. Al estrenar una matriz polimérica estéril e intacta cada mañana, se preserva el tiempo de ruptura lagrimal (TBUT) y se elimina la irritación por conservantes citotóxicos presentes en algunas soluciones multipropósito.

5. Rompe la Barrera Económica: El Precio se Compara, el Valor se Explica

Una de las principales objeciones hacia el profesional al prescribir el descarte diario es el costo percibido. Sin embargo, la estrategia radica en reencuadrar la unidad de comparación.

Enfoque Tradicional (El que hay que cambiar)	Enfoque por Ocasión de Uso (El que hay que enseñar)	Impacto Esperado en la Percepción del Paciente
¿Cuánto cuesta la caja? Se evalúa el desembolso total de 30 o 90 lentes	¿Cuánto representa cada ocasión de uso? Se calcula el costo individual por evento o día de uso	El paciente percibe que pagar un valor accesible por un día de libertad en un partido de fútbol o boda es altamente asequible y rentable.
Usuario Continuo Único Exige que el paciente use LCB los 365 días del año	Usuario Ocasional Sostenible Usa anteojos 5 días a la semana y LCB 2 días	Una sola caja de 30 lentes cubre 15 ocasiones de uso, extendiendo la inversión durante 2 a 3 meses.

6. Transforma la Venta Puntual en una relación continua de servicio:



Fuente: Imagen hecha con IA

7. El Reto del Establecimiento

Para maximizar el crecimiento de la categoría, es fundamental la alineación de todo el equipo de la óptica y los representantes de la industria.

- **El Equipo de la Óptica:** Desde la recepción hasta el área de ventas, todos deben promover la filosofía del uso de LC. El asesor de ventas reforzará la sugerencia del optómetra ofreciéndolo.
- **El Profesional:** Deberá identificar las ocasiones de uso del paciente alineado con su defecto visual y estilo de vida. Garantizar las revisiones periódicas y correcto uso de los mismos y generar una relación de confianza con el paciente.

La Industria: La industria debe ser el aliado del profesional, facilitar las pruebas de LC, aclarar dudas técnicas de este si las hubiese, tenemos claro que no siempre lo sabemos todo, el tener una persona a quién preguntar sin sentir que perdemos credibilidad y profesionalismo es fundamental.

Conclusión

No esperemos a que el paciente pida lentes de contacto. La gran mayoría desconoce que el descarte diario ofrece opciones clínicas precisas para sus defectos visuales y exigencias diarias. Conocer la vida de nuestros pacientes, identificar sus ocasiones de uso e introducirlos a la versatilidad del descarte diario, no solo elevamos los estándares de salud ocular, sino que dotamos a nuestra comunidad de una visión sin límites para cada momento de su vida.

Bibliografía Científica y Fuentes del Sector

1. Contact Lens Institute (CLI). (2023). Double Duty: The Patient & Practice Potential of Dual Contact Lens & Glasses Wear. CLI See Tomorrow Series.
2. Chalmers, R. L., & Begley, C. G. (2006). Dryness symptoms among an unselected clinical population with silicone hydrogel contact lenses. *Optometry and Vision Science*, 83(8), 523-530.
3. Dumbleton, K., Richter, D., Woods, J., Jones, L. W., & Fonn, D. (2013). Compliance with contact lens replacement and its impact on contact lens-related complications. *Optometry and Vision Science*, 90(7), 651-658.
4. Pucker, A. D., & Tichenor, A. A. (2020). A Review of Contact Lens Dropout. *Clinical Optometry* (Auckland, N.Z.), 12, 85-94. <https://doi.org/10.2147/OPTO.S228674>
5. London Business School (LBS) Research Report. (2006). Seeing Things Clearly: The Profitability of Contact Lenses to Eye Care Practitioners. *Ophthalmology Management*.
6. Holden, B. A., & Mertz, G. W. (1984). Critical oxygen levels to avoid corneal edema for daily and extended wear contact lenses. *Investigative Ophthalmology & Visual Science*, 25(10), 1161-1167.