

LOGRAMOS QUE LAS  
**PERSONAS**  
DESARROLLEN  
**EL NEGOCIO**  
DE SUS EMPRESAS



**SOCIEDAD ESPAÑOLA  
DE OFTALMOLOGÍA**

# **RESUMEN EJECUTIVO PLAN ESTRATÉGICO 2022-25**

Madrid, 20 de Octubre de 2022

# 1. MISIÓN Y VALORES S.E.O.

## MISIÓN ACTUAL

Proteger la visión y mejorar la calidad de vida sirviendo como defensor de los pacientes y ciudadanos, liderando la formación y promoviendo la defensa de la profesión de oftalmología.

- **Formación** médica oftalmológica (valor principal).
- Promoción de **relaciones con la administración sanitaria**, nacional y autonómicas.
- Gestión de la **práctica oftalmológica**.
- **Comunicación**: profesional y pública.
- **Calidad**: guías, registros de datos, medida resultados y análisis políticas de salud.
- **Herramientas tecnológicas** basadas en la web y desarrollo de software.
- Programas de **ética**.

## MISIÓN REDEFINIDA

Liderar la formación en oftalmología, la defensa de los profesionales y la educación sanitaria de los ciudadanos, para proteger y promover la salud visual y la calidad de vida.

## VALORES

- INTEGRIDAD Y TRANSPARENCIA
- EXCELENCIA PROFESIONAL Y CIENTÍFICA
- PARTICIPACIÓN E INNOVACIÓN



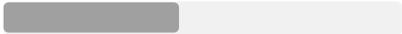
## 2. ANÁLISIS DEL PRODUCTO-MERCADO-CLIENTE | BUYER PERSONA



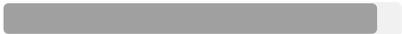
MÉDICO  
OFTALMÓLOGO

### FACTORES CRÍTICOS

Importe cuota



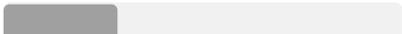
Posicionamiento / Visibilidad



Protocolos práctica clínica



Suscripciones revistas científicas



Formación



Networking



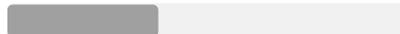
MÉDICO  
RESIDENTE DE LA  
ESPECIALIDAD

### FACTORES CRÍTICOS

Importe cuota



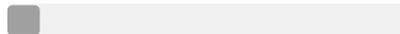
Posicionamiento / Visibilidad



Protocolos práctica clínica



Suscripciones revistas científicas



Formación



Networking



INDUSTRIA  
FARMACÉUTICA Y DE  
TECNOLOGÍA MÉDICA

### FACTORES CRÍTICOS

Visibilidad / Notoriedad



Conocimiento científico / práctico



Aval médico



Networking con profesionales



### ACTIVIDAD SEO

Potencial

- A. Publicación y venta de la revista Archivos de la SEO.
- B. Suscripción y venta de otras publicaciones y libros de la SEO.
- C. Organización del Congreso anual de la Sociedad.
- D. Otros servicios:
  - A través de la Sociedad:
    - D.1. Seminarios, Ponencias, Mesas Redondas y Monografías
    - D.2. Protocolos de Práctica Clínica
    - D.3. Avales científicos
    - D.4. Defensa de los Derechos Profesionales
  - A través de la Fundación:
    - D.5. Organización de Eventos
    - D.6. Concursos y premios
    - D.7. Becas y ayudas
    - D.8. Formación
    - D.9. Investigación

### PÚBLICO OBJETIVO

- A. Profesionales Médicos
  - A.1. Médicos oftalmólogos
  - A.2. Residentes de oftalmología
  - A.3. Científicos y otros profesionales relacionados con el desarrollo de los fines de la SEO.
- B. Industria: farmacéutica y tecnología médica

### STAKEHOLDERS

- Estudiantes de medicina
- Administración Pública, Proveedores de salud, Asociaciones de Pacientes, Pacientes y Sociedad civil, Comisión Nacional de oftalmología, Sociedades especializadas en patologías oculares, Sociedades científicas regionales e internacionales, Otras SSCC, Universidades, Agencias Públicas de Investigación, Colegios Profesionales, Aseguradoras de salud, Medios de comunicación ...

# 3. ANÁLISIS EXTERNO

## 3.1 ENTORNO GENERAL

### GASTO EN SALUD ESPAÑA

- Crece el **gasto público en salud** aunque mantiene su puesto en el ranking mundial en porcentaje sobre el PIB (6%) y **gasto per cápita**. La **previsión a corto plazo** es de **mayor aumento** como respuesta a la pandemia.
- Misma tendencia muestra el **gasto privado en salud**. Dentro de éste, **casi una cuarta parte** proviene de aseguradoras sanitarias privadas.
- La **oftalmología** se sitúa **entre las especialidades más demandadas** en sanidad privada.

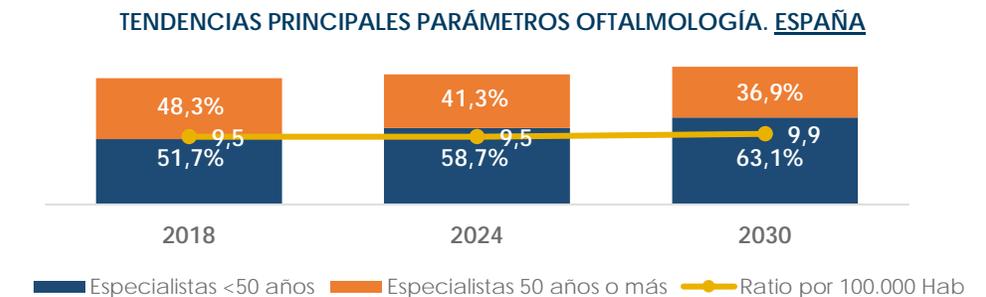
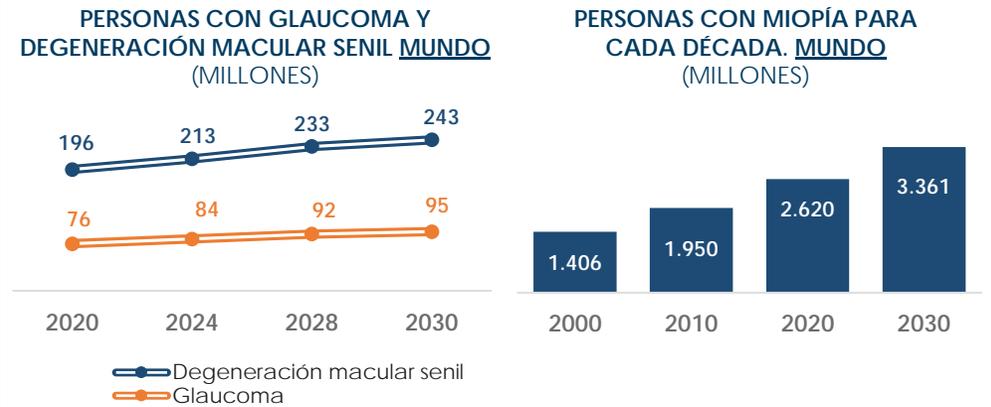
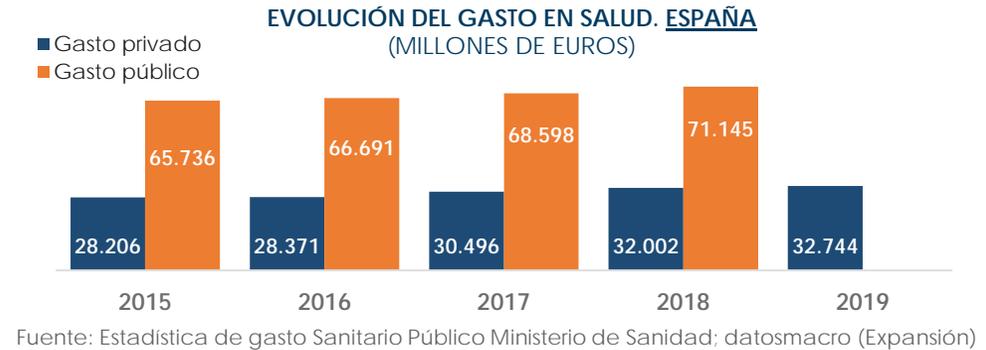
### PREVALENCIA PATOLOGÍAS OFTALMOLÓGICAS

- Elevada prevalencia** de las enfermedades oftalmológicas en España (16% de la población adulta en 2018) **que aumenta en grupos de edad más avanzada (>55 años) y en mujeres** (59% del total de adultos diagnosticados).
- Según la OMS, el **envejecimiento de la población** y el **cambio en el estilo de vida hacen prever un aumento** en el número de personas con determinadas enfermedades oculares: glaucoma, degeneración macular senil, miopía,...

## 3.2 ENTORNO ESPECÍFICO

### MERCADO OBJETIVO

- Estabilidad en el número de graduados de medicina** en España en torno a los 6.600 anuales.
- Lo mismo ocurre con las **plazas MIR convocadas de la especialidad** (≈170/año), con un **ligero aumento en 2019** (193).
- Cada año se incorporan al mercado entre 150 y 160 nuevos oftalmólogos y más de 600 están en formación**. A pesar de ello, se considera una **especialidad deficitaria**, tanto en España como a nivel mundial para cubrir la creciente demanda.
- No obstante, **se prevé un crecimiento del número de oftalmólogos en los próximos años**, rejuveneciéndose su perfil.



# 3. ANÁLISIS EXTERNO

## 3.2 ENTORNO ESPECÍFICO

### INDUSTRIA

- Tanto la industria farmacéutica mundial así como la de tecnología médica presentan **crecimientos anuales constantes (4-5%) que se prevé continúen en los próximos años.**
- Son sectores atomizados pero **cada vez más concentrados en grandes players multinacionales**, fruto en gran medida de crecimientos inorgánicos.
  - Industria **farmacéutica**: **10 compañías** acaparan **≈40% del mercado** y 15 el 51%
  - Industria de **tecnología médica** (segmento de la **oftalmología**): **Essilor, Novartis y J&J se repartirán +60% del mercado en 2024e.**
- La industria en España** (1%-2% del mercado global) **presenta una situación similar.**
- Tanto la **industria farmacéutica como la de tecnología médica contribuyen** en gran medida y **con tendencia creciente a la formación científica y la investigación**, colaborando **con aportaciones de valor tanto a profesionales como a organizaciones sanitarias.**

### SSCC DE PROFESIONALES SANITARIOS



Fuente: Ministerio de Sanidad; infomed

\*Considerando los miembros del International Council of Ophthalmology (ICO)

**1.250 MM\$**

(CAGR 19-23: 4%)

Industria farmacéutica mundial

**450 MM\$**

(CAGR 17-24: 5,6%)

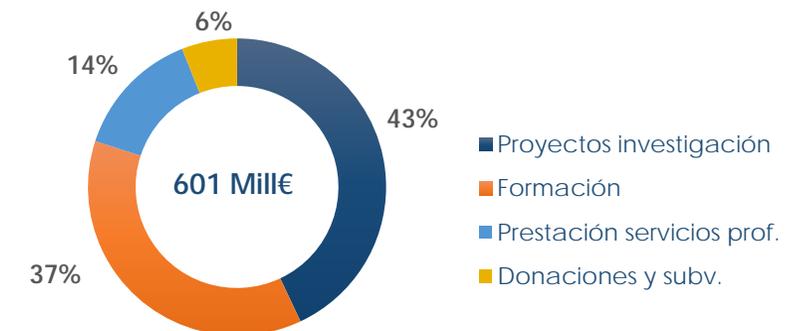
Industria Tecnología médica mundial

Fuente: Statista; informe IQVIA, informe World Preview 2018 de EvaluateMedTech.

### KEY DRIVERS DE CRECIMIENTO FUTURO SEGMENTO OFTALMOLÓGICO

- Aumento de cirugías con láser.
- Digitalización del lugar de trabajo.
- Aumento de la prevalencia de trastornos oculares
- Aumento de la población geriátrica.
- Efectos secundarios de otros medicamentos.
- Trastornos oculares relacionados con el COVID-19.
- Creciente oferta para la enfermedad del ojo seco.
- Avances tecnológicos en el campo de la oftalmología.

### COLABORACIÓN IND. FARMACÉUTICA CON LOS AGENTES DEL SECTOR (MILL. EUROS Y % SOBRE TOTAL)



Fuente: Farmaindustria

### 3. ANÁLISIS EXTERNO | ENTORNO COMPETITIVO

#### PROFESIONAL MÉDICO / ECOSISTEMA CIENTÍFICO

- Existencia de **otras organizaciones de la especialidad con un posicionamiento y visibilidad relevantes** en el panorama internacional que, aunque no compiten directamente, sí **pueden considerarse referentes**:



#### USUARIO FINAL (Paciente / Sociedad)

- En el **campo de la salud visual**, por razones diversas que van desde el desconocimiento de las diferentes funciones entre el óptico y el oftalmólogo a la frecuencia en la visita al óptico para la revisión de la graduación,... han de considerarse:



#### FORMACIÓN

- En servicios de **formación y organización de eventos científico-profesionales**, además de las SSCC, los profesionales cuentan con alternativas en:

- **Admin. Autonómica** a través de sus fundaciones de docencia e investigación
- **Empresas de formación** para profesionales de la salud



- **Industria farmacéutica** (competidores y colaboradores a la vez)



#### INVESTIGACIÓN

- En investigación médica, existen **otros agentes del sector que**, de forma individual y/o en colaboración con terceros, **desarrollan proyectos de I+D**:

- **Universidades**
- **Organismos de investigación públicos y privados**
- **Industria Farmacéutica**
- **Startups**

# 4. ANÁLISIS INTERNO

## ACTIVIDAD SEO

- Elevada y creciente dependencia del resultado del congreso y de las cuotas de los socios (94% de los ingresos). El resto de partidas es claramente **insuficiente y decreciente**.
  - Relevante incidencia del resultado del **Congreso** sobre el margen de contribución, que obliga a, **independientemente del formato en el que se celebre, obtener un volumen de ingresos suficiente para asegurar la sostenibilidad de la SEO.**
  - Se mantienen los ingresos por cuotas pero se reduce progresivamente el número de socios "no exentos de pago".
- Es necesario desarrollar una política activa de captación de nuevos socios y revisar la propuesta de valor de la SEO para mantener el volumen de socios.
  - La captación en 2020 cayó en parte por la celebración del Congreso online, y repuntan las bajas solicitadas por los socios y por finalización de residencia.
  - Aunque el volumen de oftalmólogos asociados es alto (+2.800) y se mantiene más o menos estable, existe **potencial de mejora en la captación de residentes, la fidelización de los socios en general y la capacidad de atracción de extranjeros**, principalmente de habla hispana, donde la SEO es referente.

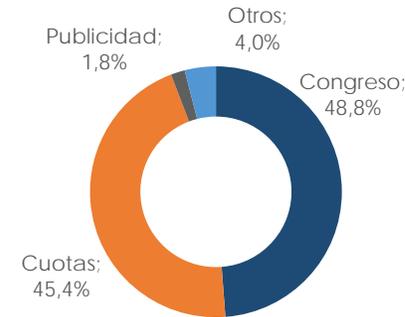
## ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA SEO

- Muestra un **equilibrio financiero** dado que el patrimonio neto permite cubrir el activo no corriente y disponer de un excedente de seguridad.
- Además, cuenta con **solidez financiera suficiente para acometer las inversiones necesarias**, como indican el ratio de liquidez, el fondo de maniobra positivo y el bajo ratio de endeudamiento, todo a corto plazo.
- Sin embargo, **en los dos últimos años se observa una evolución negativa tanto del margen operativo (EBITDA) como del resultado (BAI)**, por el aumento de los trabajos realizados por otras empresas en 2019 y por la importante reducción de los ingresos en 2020\*.

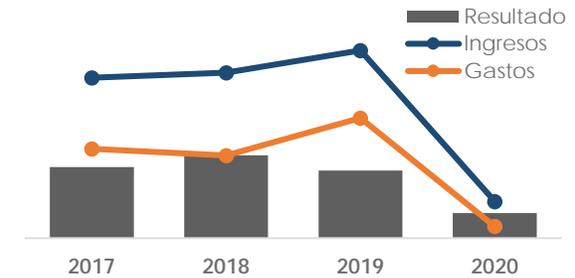
## ORGANIZACIÓN Y PERSONAS

- Dispone de **4 grupos de trabajo** con 18 miembros en total, muy **por debajo** de los que presentan **sociedades similares**.
- Por lo que respecta a la **Fundación**, existe un **elevado potencial de recorrido**.

### DISTRIBUCIÓN INGRESOS POR ORIGEN 2019-20



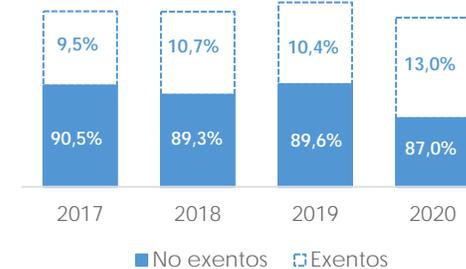
### EVOLUCIÓN DEL RESULTADO DE LOS CONGRESOS (EUROS)



Fuente: Informes económicos anuales S.E.O.

Fuente: Informes económicos Congressos.

### EVOLUCIÓN PERFIL SOCIOS (% SOBRE TOTAL)



	CAGR 17-20
Socios	-2%
Residentes	-3%
Extranjeros	2%
No exentos	-2%
Exentos	11%

### EVOLUCIÓN ALTAS Y BAJAS DE SOCIOS (NÚMERO)



Fuente: S.E.O.

## 5. RESUMEN DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

### DEBILIDADES - CORREGIR

- Fuentes de Ingresos fijas
- Cartera de socios inmóvil
- Pandemia – COVID 19
- Escasa Presencia Internacional
- Influencia y visibilidad reducidas
- Baja colaboración con Stakeholders
- Grupos de Trabajo limitados
- Necesidad de mayor digitalización

### FORTALEZAS - MANTENER

- Solvencia financiera
- Valor aval de la SEO
- Posicionamiento científico
- Fundación SEO
- Grupos de trabajo ya creados
- Sede física propia
- Convenios con sociedades nacionales e internacionales
- Alto porcentaje de profesionales asociados.

### AMENAZAS - AFRONTAR

- Ópticos – Optometristas y su posicionamiento creciente
- Posible prohibición financiación formación por industria
- Necesidad regulación de telemedicina
- Exceso información en salud provoca confusión social

### OPORTUNIDADES - EXPLOTAR

- Elevada prevalencia enfermedades oculares
- Necesidad de aval científico para actividades formativas
- Recorrido de mejora de SEO como referente salud ocular
- Relaciones con stakeholders

# 6. RESUMEN DE LA ESTRATEGIA



La estrategia de la S.E.O. pasa por:

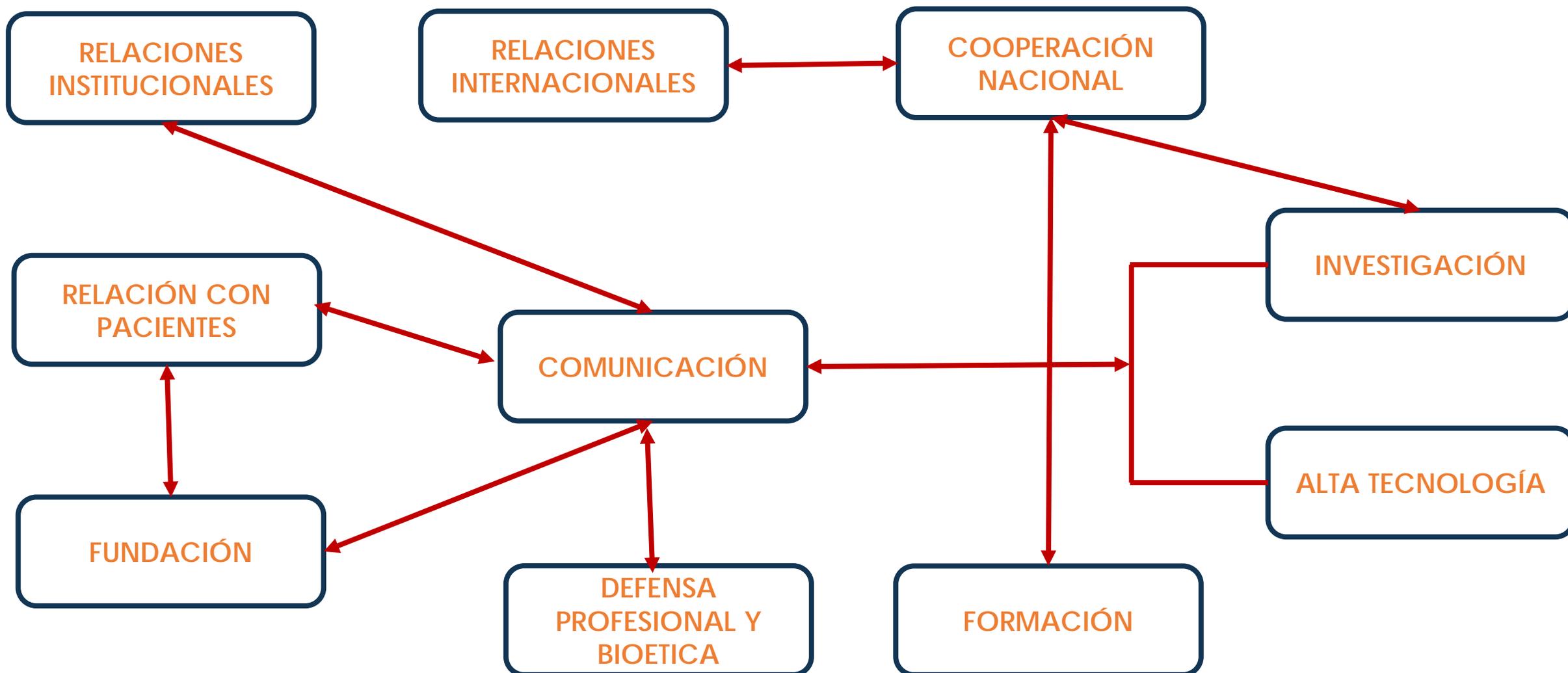
- Aumentar la visibilidad y posicionamiento con todos los stakeholders** (profesionales médicos, Administración, pacientes y asociaciones de pacientes, medios de comunicación y sociedad general), **a través del fomento de las relaciones y la comunicación efectiva y segmentada** de su actividad.
- Promover el liderazgo científico** en el ámbito de la oftalmología **a través de la generación y transmisión de conocimiento científico-técnico actualizado**, a través de la formación, investigación y asesoramiento adaptado por perfil.
- Aumentar el sentimiento de pertenencia** de los socios, fomentando su **participación e implicación** en la actividad de la sociedad, mejorando la **transparencia y comunicación**, y desarrollando una **oferta servicios de interés** para los distintos perfiles.
- Asegurar la sostenibilidad** de la sociedad **diversificando las fuentes de ingresos y aumentando el número de socios**.

# 6. MAPA ESTRATÉGICO - OBJETIVOS

VALORES	INTEGRIDAD Y TRANSPARENCIA	EXCELENCIA PROFESIONAL Y CIENTÍFICA	PARTICIPACIÓN E INNOVACIÓN	COOPERACIÓN
RETOS	VISIBILIDAD Y POSICIONAMIENTO	LIDERAZGO CIENTÍFICO	ENGAGEMENT	RETOS FUTUROS Y SOSTENIBILIDAD
ECO-FINANCIERA				<p>Diversificar Fuentes de Ingresos</p> <p>Revisar cuotas</p>
CLIENTE - ENTORNO	<p>Profundizar defensa profesión y competencias</p> <p>Mejorar relación con la Administración</p> <p>Comunicación</p>	<p>Ser referente en la sociedad</p> <p>Cooperación Stakeholders</p>	<p>Generar Conocimiento segmentado</p> <p>Aumentar la participación</p> <p>Desarrollar nuevos servicios</p>	<p>Potenciar Fundación</p> <p>Aumentar volumen de socios</p> <p>Avales y Patrocinios</p> <p>Ampliar relación con la Industria</p>
SERVICIOS Y PROCESOS		<p>Potenciar participación científica internacional</p> <p>Impulsar investigación en colaboración</p>	<p>Establecer criterios ética y calidad en la práctica médica</p> <p>Desarrollar línea de Formación</p>	<p>Participación con otras sociedades científicas</p>
TECNOLÓGICA			<p>Mejorar comunicación interna (transparencia)</p>	<p>Digitalizar servicios y comunicación</p> <p>Regular aplicación tecnología en la práctica médica</p>

## 7. RESUMEN DESPLIEGUE ESTRATÉGICO

Despliegue a través de GRUPOS Y COMISIONES DE TRABAJO para ganar velocidad, especialización y mayor participación en el desarrollo de iniciativas.



# 7. RESUMEN DESPLIEGUE ESTRATÉGICO

Grupo	Composición	Retos	Objetivos	Acciones	Key results
<b>Formación</b>	Muñoz Negrete Pablo Júlvez Calonge Cano Gómez de Liaño Llovet Osuna Saornil Alvarez	<b>Engagement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ser el principal referente en formación de la especialidad para el médico de habla hispana.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Programas formativos por perfil profesional.</li> <li>✓ Participación de AJOE en los programas.</li> <li>✓ Acreditación cursos formación continuada.</li> <li>✓ Nuevos modelos formativos personalizados.</li> <li>✓ Convenios con sociedades subespecialidad.</li> <li>✓ Financiación con patrocinios de industria.</li> <li>✓ <b>Formación MAP, especialidades y pacientes.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Firmar ≥ 2 convenios con subespecialidades.</li> <li>✓ Impartir ≥ 5 cursos acreditados como FC.</li> <li>✓ <b>Implantar plataforma de teleformación.</b></li> <li>✓ <b>Aplicar tecnologías avanzadas (simuladores).</b></li> </ul>
<b>Investigación</b>	García Feijoo Vidal Sanz Teus Guezala Cobo Soriano Sánchez Dalmau González García	<b>Visibilidad y posicionamiento. Liderazgo científico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Promover la investigación, darle visibilidad y reconocimiento.</li> <li>✓ Generar y aglutinar el conocimiento científico, potenciar su difusión y organizar los recursos.</li> <li>✓ Atraer jóvenes investigadores y posdoctorales.</li> <li>✓ Promover colaboración con otros grupos de investigación nacional e internacional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Mentoring</b> de proyectos de investigación.</li> <li>✓ <b>Lobby</b> en instituciones y hospitales.</li> <li>✓ Plataforma <b>web</b> con líneas / grupos abiertas.</li> <li>✓ Generar y difundir recursos científicos.</li> <li>✓ Convocar becas para proyectos y estancias.</li> <li>✓ <b>Formación básica en investigación.</b></li> <li>✓ <b>Convocatorias competitivas de proyectos.</b></li> <li>✓ <b>Aumentar la presencia socios SEO en redes.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tutorizar ≥ 1-2 proyectos de investigación</li> <li>✓ Plataforma <b>web</b> con líneas / grupos abiertas.</li> <li>✓ 1-2 premios / becas de investigación.</li> </ul>
<b>Relaciones Institucionales</b>	Suárez Figueroa Abreu Reyes González del Valle Toledano Fernández Salvá Ladaria Almorín Fdez-Vigo	<b>Visibilidad y posicionamiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejorar el posicionamiento de la SEO como referente en salud ocular ante Administración.</li> <li>✓ Participar en elaboración de Planes de Salud.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mapa de interlocutores con Administración.</li> <li>✓ Documento ejes trabajo con Administración.</li> <li>✓ Argumentario común para interlocución.</li> <li>✓ Coordinación SSCC regional/subespecialidad.</li> <li>✓ Contratar lobby con agencia comunicación.</li> <li>✓ Coordinación restantes grupos de trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Contactar interlocutores Admón. Nacional.</li> <li>✓ Abrir ≥ 2 objetivos con Admón. Nacional.</li> <li>✓ <b>Contactar con interlocutores de 3 CCAA.</b></li> <li>✓ <b>Abrir ≥ 2 objetivos con CCAA.</b></li> </ul>

# 7. RESUMEN DESPLIEGUE ESTRATÉGICO

Grupo	Composición	Retos	Objetivos	Acciones	Key results
<b>Colaboración Internacional</b>	<b>Benítez del Castillo</b> García Delpech García Medina Rodríguez Calvo Alió y Sanz	<b>Visibilidad y posicionamiento.</b> <b>Liderazgo científico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejorar la visibilidad y posicionamiento de la SEO principalmente Europa e Hispanoamérica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mapeado de sociedades internacionales.</li> <li>✓ Participación congresos SSCC internacionales.</li> <li>✓ Becas de intercambio a nivel europeo.</li> <li>✓ Acuerdos AAO beca formación especializada.</li> <li>✓ Ponencias en inglés en congreso SEO.</li> <li>✓ Traducción contenidos web al inglés.</li> <li>✓ <b>Atraer hispanos formación y trabajo España.</b></li> <li>✓ <b>Fomentar y participar en examen FEBO.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Participar ≥ 2 congresos internacionales SSCC.</li> <li>✓ Acuerdo AAO beca formación especializada.</li> <li>✓ Becas intercambio con algún país europeo.</li> <li>✓ Traducir web al inglés.</li> </ul>
<b>Colaboración Nacional</b>	<b>Piñero Bustamante</b> Rojo Aranau De Rojas Silva Grande Baos Gutiérrez López Andrés Alba	<b>Visibilidad y posicionamiento.</b> <b>Liderazgo científico</b> <b>Engagement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejorar la visibilidad y posición nacional de la SEO como referente en oftalmología.</li> <li>✓ Colaboración con sociedades regionales, de subespecialidad y otras especialidades.</li> <li>✓ Aumentar el <i>engagement</i> de los socios, fomentando su participación y colaboración.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mapeado de sociedades científicas nacionales.</li> <li>✓ Mapeado principales asociaciones pacientes.</li> <li>✓ Mejorar la comunicación interna y externa.</li> <li>✓ Participar en congresos con otras SSCC.</li> <li>✓ Colaboración con asociaciones no científicas.</li> <li>✓ <b>Actividades con Asociaciones Pacientes.</b></li> <li>✓ <b>Actividades solidarias de la SEO.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizar ≥ 1 actividad con SSCC nacional.</li> <li>✓ Realizar ≥ 1 actividad asociaciones pacientes.</li> <li>✓ <b>Participar en ≥ 1 actividad con asociaciones no científicas relacionadas con la salud ocular.</b></li> </ul>
<b>Comunicación</b>	<b>Gegúndez Fernández</b> García Layana Medín Catoira Torres Ledesma Mantolán Sarmiento Giménez Condón	<b>Visibilidad y posicionamiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dar visibilidad a SEO en la sociedad, colectivo médico, asociaciones / pacientes y socios.</li> <li>✓ Convertir a la SEO en el referente de información en materia de salud ocular.</li> <li>✓ Renovar y mejorar la imagen de marca y las herramientas de comunicación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Definir objetivos, mensaje / voz y estrategias.</li> <li>✓ Mapeado de medios y asociaciones pacientes.</li> <li>✓ Elaborar plan anual contenidos por segmento.</li> <li>✓ Comité transversal intergrupo remunerado.</li> <li>✓ <b>Actualizar web y segmentar por audiencia.</b></li> <li>✓ <b>Interlocutores SEO para medios comunicación.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Implantar plan anual de contenidos.</li> <li>✓ Crear comité transversal intergrupo coordinado con agencia de comunicación.</li> </ul>

# 7. RESUMEN DESPLIEGUE ESTRATÉGICO

Grupo	Composición	Retos	Objetivos	Acciones	Key result
<b>Relación Pacientes</b>	Valentín-Gamazo Garay Aramburu Gutiérrez Sánchez Romero Aroca Olloqui González	<b>Visibilidad y posicionamiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejorar posición de la SEO como referente en salud ocular para asociaciones y pacientes.</li> <li>✓ Conocer información relevante de pacientes que permitan desarrollar el Código ético, generar formaciones y ejes de comunicación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mapeado de asociaciones de pacientes.</li> <li>✓ Crear un área de pacientes dentro de la web.</li> <li>✓ Plan de comunicación y eventos con pacientes.</li> <li>✓ Alertas informativas enfermedades oculares.</li> <li>✓ Puesta en marcha del Plan de comunicación.</li> <li>✓ Puesta en marcha del Plan de actividades.</li> <li>✓ Participación en actividades de asociaciones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Contactar con 10-15 asociaciones de pacientes.</li> <li>✓ Área de pacientes en web.</li> <li>✓ Plan de comunicación y eventos definido en colaboración con las asociaciones.</li> <li>✓ Desarrollar 3-4 actividades al año con asociaciones de pacientes.</li> </ul>
<b>Defensa Profesional y Bioética</b>	Gegúndez Fernández Guerrero Ramírez Cárceles Cárceles Belda Sanchís Jiménez Benito Martínez-Costa	<b>Liderazgo científico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Defensa de los derechos de los oftalmólogos.</li> <li>✓ Soporte legal ante situaciones de conflicto.</li> <li>✓ Posicionamiento frente a la sociedad general como referentes en salud ocular.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aplicar el nomenclátor y su baremo de costes.</li> <li>✓ Colaborar con stakeholders para ser referentes.</li> <li>✓ Establecer argumentario frente al intrusismo.</li> <li>✓ Aplicar el código ético / de buenas prácticas.</li> <li>✓ Colaborar con comités de bioética.</li> <li>✓ Liberalizar asistencia médica privada (APOE).</li> <li>✓ Cumplimiento LOPS &amp; planes estudios ópticos.</li> <li>✓ Soporte legal en conflictos con ópticos.</li> <li>✓ Costes por proceso en Sanidad Pública.</li> <li>✓ Estudio comparativo internacional de baremos.</li> <li>✓ Potenciar enfermería oftalmológica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Disponer del argumentario frente a intrusismo.</li> <li>✓ Reuniones sociedades CCAA / subespecialidad.</li> <li>✓ Disponer de costes por proceso.</li> <li>✓ Estudio comparativo de otros modelos y baremos a nivel internacional.</li> </ul>
<b>Alta Tecnología</b>	Gegúndez Fernández Fdez-Vigo López Martínez de la Casa Mendicute del Barrio Fdez-Vigo Escribano Ventura Abreu	<b>Retos futuros y sostenibilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Digitalización e incorporación de nuevas tecnologías en la actividad de la sociedad y en la aplicación práctica de la especialidad.</li> <li>✓ Incorporar uso de Nuevas Tecnologías en el Plan de Formación.</li> <li>✓ Regular el buen uso de nuevas tecnologías: IA aplicada al diagnóstico y formación, telemedicina, herramientas web, simulación quirúrgica, código ético.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Pool de tecnologías de uso en oftalmología</li> <li>✓ Prospección sobre uso de telemedicina.</li> <li>✓ Informes de evaluación de tecnologías.</li> <li>✓ Formación uso Alta Tecnología en el Congreso.</li> <li>✓ Directorio de empresas de Alta Tecnología.</li> <li>✓ Difundir comunicación sobre Alta Tecnología.</li> <li>✓ Generar un registro nacional de patologías.</li> <li>✓ Firmar convenios I+D en tecnología médica.</li> <li>✓ Coordinar para obtención de financiación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desarrollar manual de uso de telemedicina.</li> <li>✓ Formación uso Alta Tecnología en el congreso.</li> <li>✓ Firmar ≥ 2 convenios para proyectos de investigación de nuevas tecnologías.</li> <li>✓ Disponer de un registro de patologías.</li> </ul>