

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



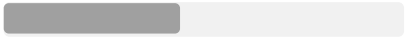
2. ANÁLISIS DEL PRODUCTO-MERCADO-CLIENTE | BUYER PERSONA



MÉDICO
OFTALMÓLOGO

FACTORES CRÍTICOS

Importe cuota



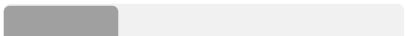
Posicionamiento / Visibilidad



Protocolos práctica clínica



Suscripciones revistas científicas



Formación



Networking



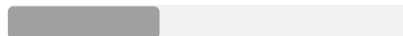
MÉDICO
RESIDENTE DE LA
ESPECIALIDAD

FACTORES CRÍTICOS

Importe cuota



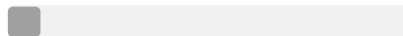
Posicionamiento / Visibilidad



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. Avaluos 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.

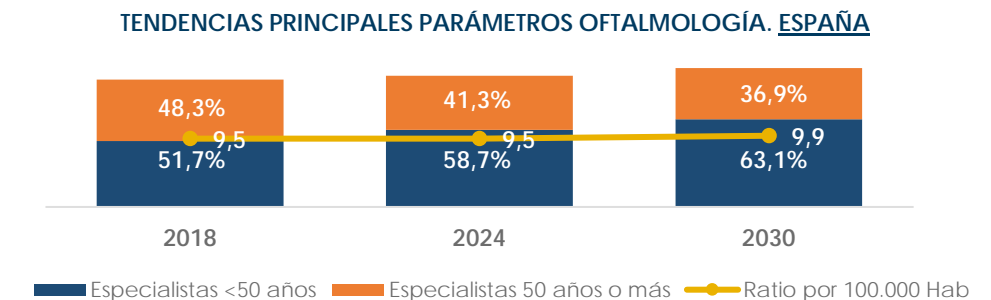
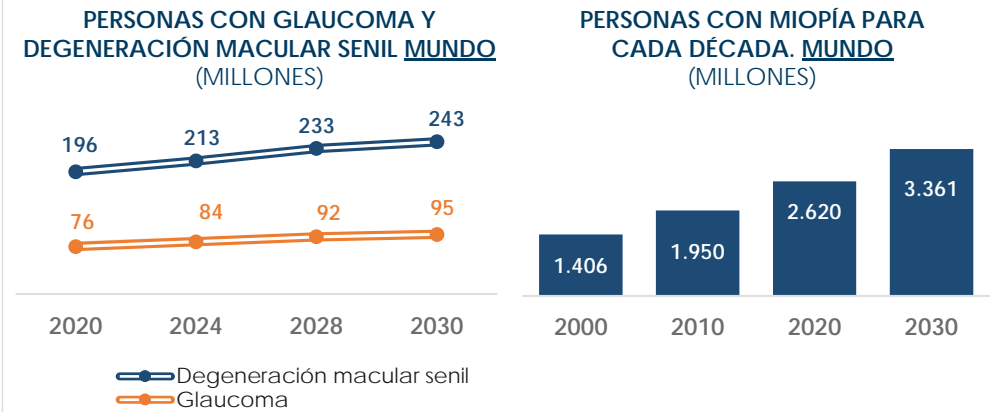
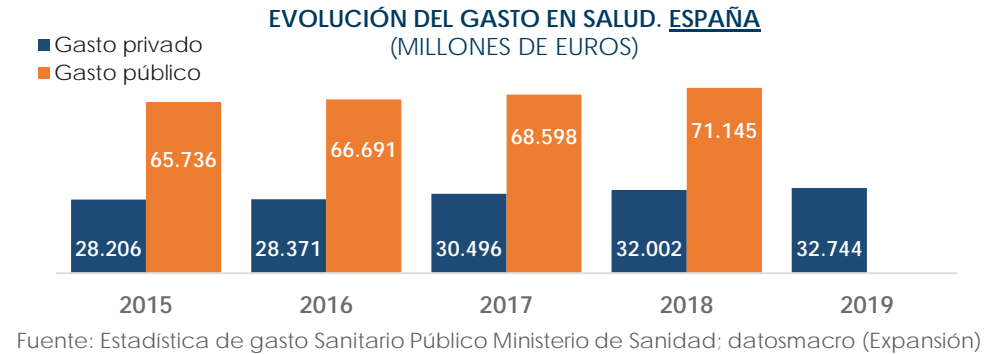
PREVALENCIA PATOLOGÍAS OFTALMOLÓGICAS

- 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
DESARROLLO PLAN ESTRATÉGICO 2022-25 S.E.O.

*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%)

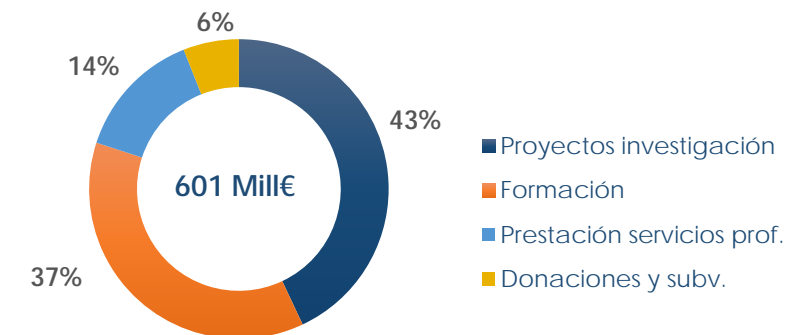
Industria Tecnología médica mundial

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.

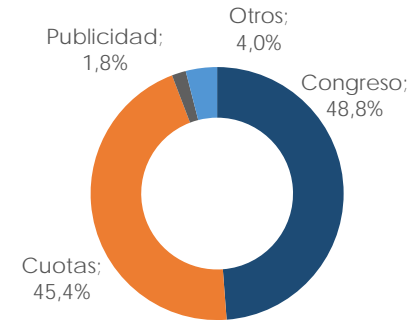
ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA SEO

- 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*.

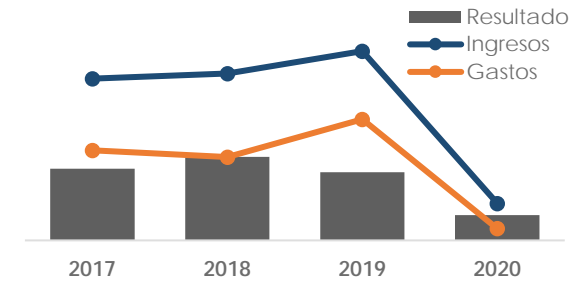
ORGANIZACIÓN Y PERSONAS

- 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



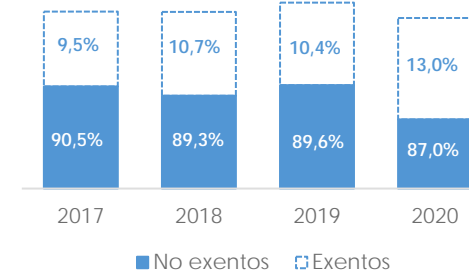
EVOLUCIÓN DEL RESULTADO DE LOS CONGRESOS (EUROS)



Fuente: Informes económicos anuales S.E.O.

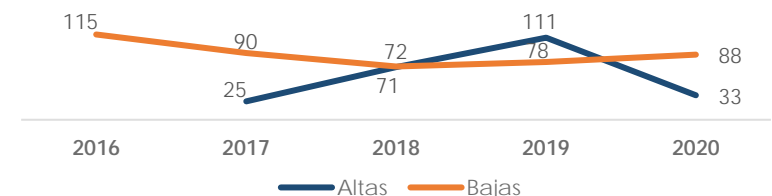
Fuente: Informes económicos Congresos.

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.

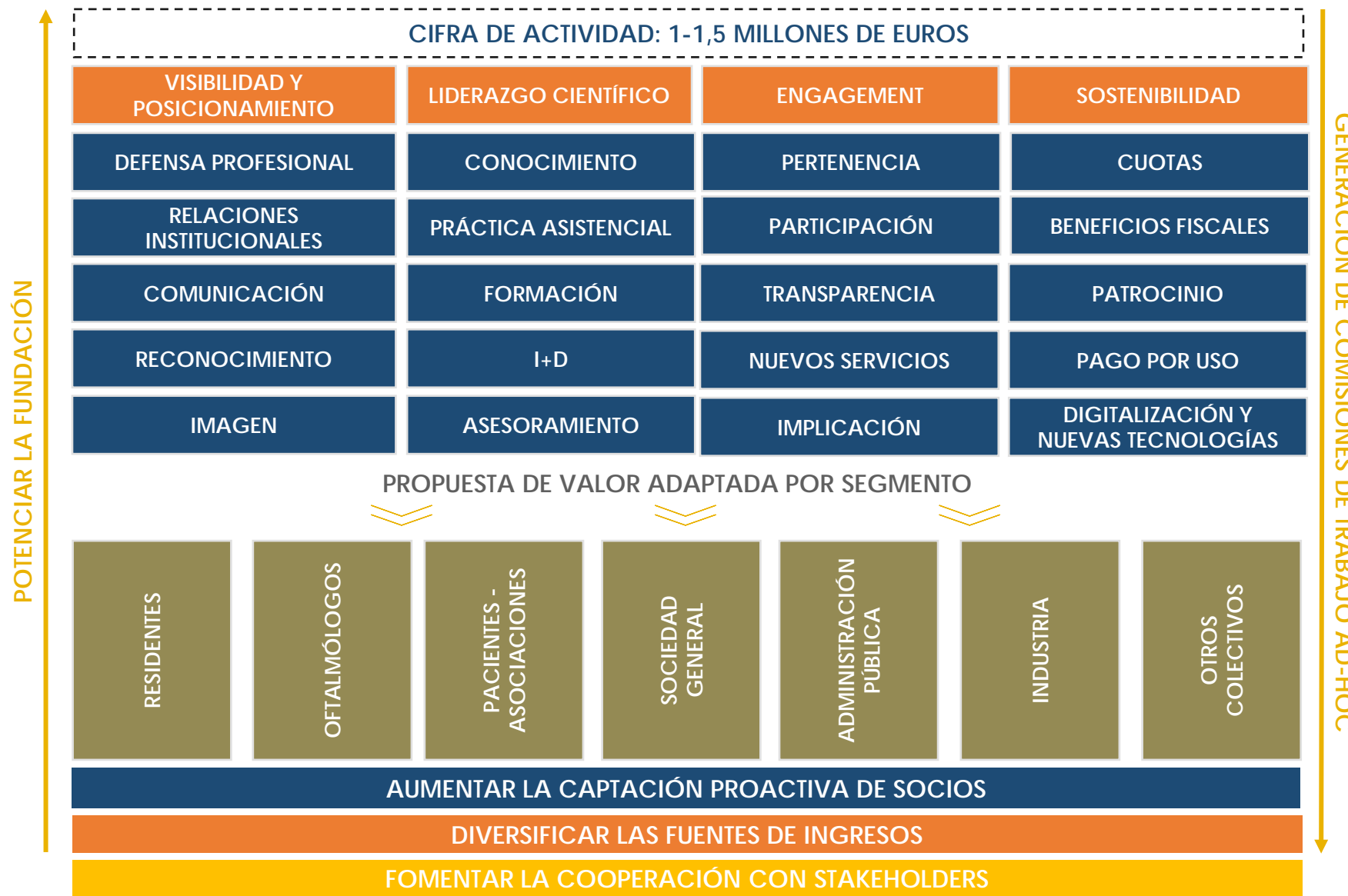
AMENAZAS - AFRONTAR

- 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:

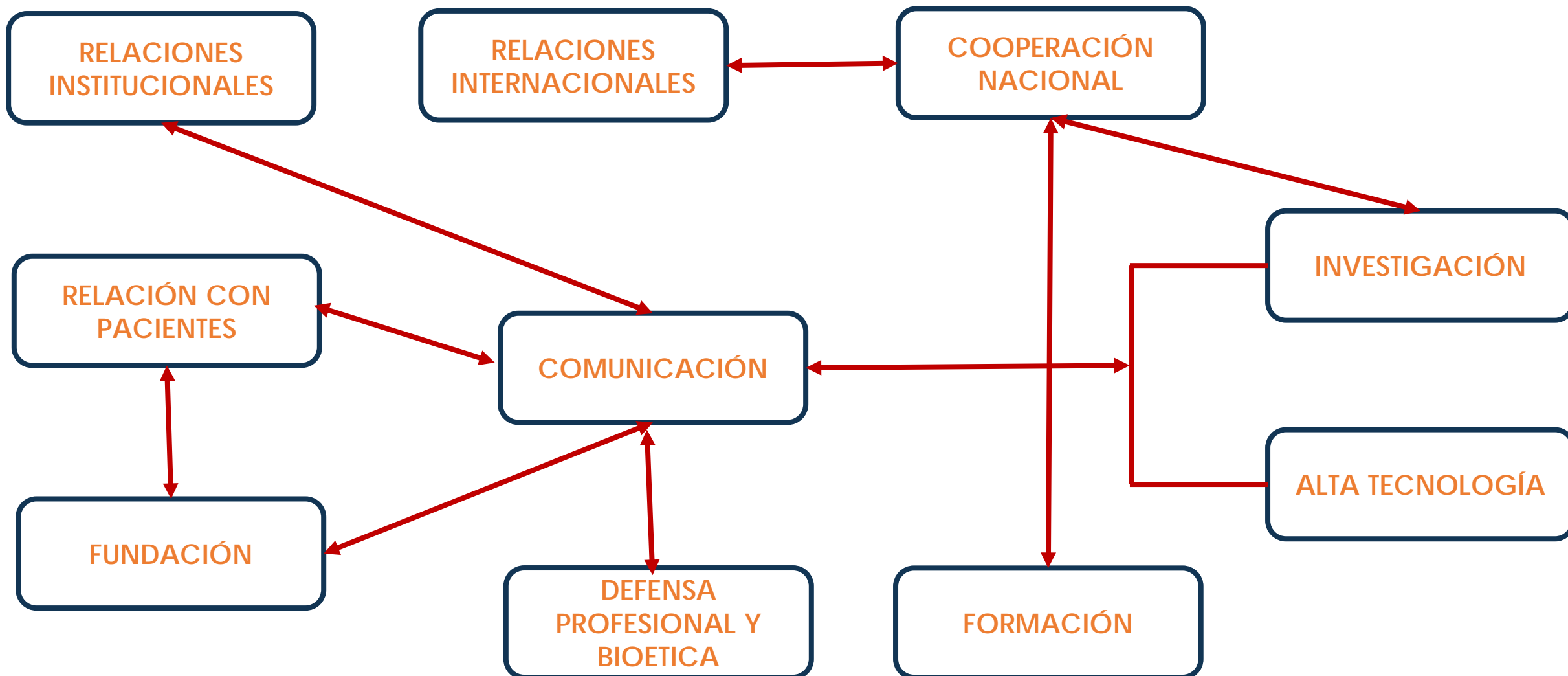
- C
Aumentar la visibilidad y posicionamiento con todos los stakeholders (profesionales médicos, Administración, pacientes y asociaciones de pacientes, medios de comunicación y sociedad general), **a través del fomento de las relaciones y la comunicación efectiva y segmentada** de su actividad.
- C
Promover 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.
- C
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.
- C
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				Diversificar Fuentes de Ingresos Revisar cuotas
CLIENTE - ENTORNO	Profundizar defensa profesión y competencias Mejorar relación con la Administración Comunicación	Ser referente en la sociedad Cooperación Stakeholders Generar Conocimiento segmentado	Aumentar la participación Desarrollar nuevos servicios Implicación	Potenciar Fundación Avales y Patrocinios Ampliar relación con la Industria
SERVICIOS Y PROCESOS		Potenciar participación científica internacional Impulsar investigación en colaboración Establecer criterios ética y calidad en la práctica médica	Desarrollar línea de Formación	Participación con otras sociedades científicas
TECNOLÓGICA			Mejorar comunicación interna (transparencia)	Digitalizar servicios y comunicación Regular aplicación tecnología en la práctica médica

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

7. RESUMEN DESPLIEGUE ESTRATÉGICO

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

7. RESUMEN DESPLIEGUE ESTRATÉGICO

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