

EN ESPAÑOL


# 20/20



Síguenos en:

/visionyoptica 

@visionyoptica 

www.visionyoptica.com 

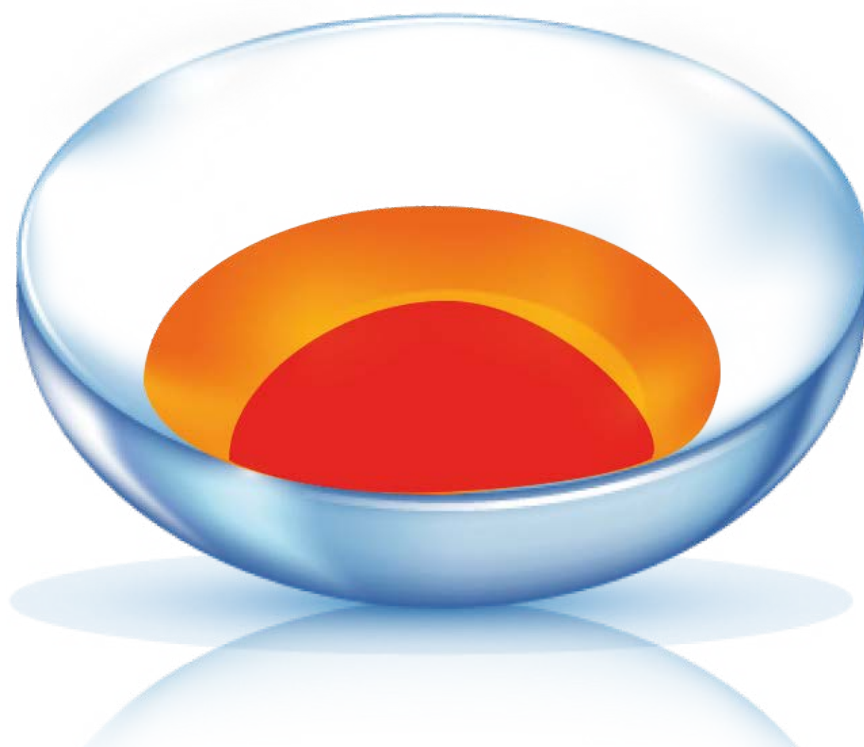
## 1994 - 2024

30 años de evolución

20/20 En Español y 20/20 México

20/20   
AMÉRICA LATINA

# ESENCIA<sup>®</sup>



Lentes de contacto blandos de cambio semestral que **frenan y corrigen la miopía en niñas, niños y adolescentes.**

**ITAL  
LENT**

VEAMOS MÁS ALLÁ

[www.ital-lent.com](http://www.ital-lent.com)  
@ital\_lent  viendonos



# DECIDO QUIEN SOY

HYDROCOLOR

ITAL  
LENT



verde



gris



miel



azul

La percepción del color del lente de contacto en el ojo, cambia de acuerdo al color del iris.

Conoce más Aquí



www.ital-lent.com  itaL\_lent  viendonos

# 20/20 EN ESPAÑOL



8

Noticias

**Nuevos recursos para el manejo de la Miopía**

08 Transitions® GEN S™ ha ganado el prestigioso Silmo d'Or en la categoría Visión en SILMO Paris



10

Desde la portada

**30 años marcando tendencia en el sector óptico en América Latina**

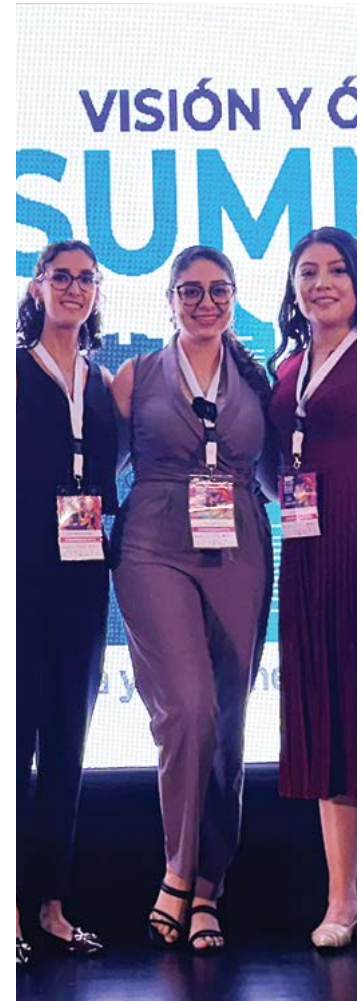


14

Publirreportajes

**Centro de Experiencia de la Visión – CEV**

28 B+L



16

Especial Summit 2024

**Summit VisionyOptica 2024: una celebración inolvidable en Guadalajara**





# 32

Asesor

¿Los optómetras están comprometidos con la excelencia clínica y la formación continua?



# 34

Asociaciones y Universidades

Celulitis orbitaria secundaria a trauma ocular



# 38

Especial Colombia

Lograr escala en el cuidado visual requiere unidad en la diversidad



# 40

Eventos

¡Lanzamiento del nuevo celular vivo V40 Codiseñado con ZEISS!

- 42 Jornada de salud visual de IMEVI en alianza con la Fundación OneSight EssilorLuxottica
- 45 Vision Expo West 2024: pionera en fuerza de ventas, tecnología



Desde sus inicios en 1994, la revista 20/20 se integró rápidamente a la comunidad de salud visual en Latinoamérica, acompañándola a lo largo de estas tres décadas en todos sus retos y logros. Desde 20/20, visionyoptica y el Centro de Experiencia de la Visión - CEV, quisimos celebrar estos 30 años en comunidad con todos ustedes, los profesionales de la salud visual, en pro de quien trabajamos y a todos nuestros amigos de la industria, que han crecido con nosotros.

A partir de este deseo, nació nuestro primer Summit VisionyOptica, evento que se celebró en el Hard Rock de Guadalajara a finales del pasado mes de agosto.

Desde estas páginas y la edición especial #173, queremos agradecer a los más de 700 asistentes al evento, 40 expositores, y 52 conferencistas, quienes nos acompañaron en Guadalajara, México. Personalmente, quiero agradecer a nuestro excelente equipo de trabajo, liderado en el evento por nuestra directora de comunicaciones en óptica, Claudia Castillo.

En las siguientes páginas podrán informarse sobre los detalles que hicieron de este Summit, un evento único y especial, y desde ya, los invitamos a unirse en nuestro segundo Summit para el año 2025. Los invitamos también muy especialmente, a leer la sección especial de nuestro 30 aniversario, donde exponemos una retrospectiva sobre la historia de la revista que, en su esencia, refleja la historia del desarrollo de los diferentes aspectos de la salud visual en LATAM durante estas últimas tres décadas.

Hace 30 años, al concluir mi carta editorial, expresaba que nuestro objetivo con 20/20, era ofrecer a los profesionales de la salud visual y a la industria, las mejores herramientas posibles para fomentar su desarrollo y crecimiento. Hoy en día, 20/20 en todas sus versiones: física, digital y WebApp, es una revista del siglo XXI que forma parte de una estrategia de comunicación omnicanal y de creación de contenidos, siempre en pro de la mejora de la salud visual en nuestra región. [20/20](#)

---

Por favor, escríbanos sus inquietudes a nuestro correo editorial: [ccastillo@clatinmedia.com](mailto:ccastillo@clatinmedia.com) o por medio de nuestras redes sociales.

[f /visionyoptica](#)

[@visionyoptica](#)

[www.visionyoptica.com](http://www.visionyoptica.com)



# Transitions®



NUEVA GENIALIDAD  
**Gen S™**

LENTES  
**ULTRA  
DINÁMICOS**



**SUPERPODER** EN TUS GAFAS ❖ **SUPERFLUIDEZ** EN TU VIDA

Transitions y el logotipo Transitions son marcas registradas de Transitions Optical Inc, utilizadas bajo licencia de Transitions Optical Limited. Gen S es una marca de Transitions Optical Limited. ©2024 Transitions Optical Limited. El desempeño fotocromático es influenciado por la temperatura, la exposición a los rayos UV y el material del lente. Armazón por Ray-Ban®, lentes Transitions® en Rubí.



Editora en Jefe	<b>Claudia Castillo</b>
Editor clínico (Andina)	<b>Dr. José María Plata Luque</b>
Editor clínico (México)	<b>Lic. Opt. María Guadalupe Vergara</b>
Editores (Andina)	<b>Miguel González</b> <b>Juliana Velásquez Franco</b>
Editora (México)	<b>Claudia Castillo</b>
Editora (Europa)	<b>Laura Mercado</b>
Jefe de Producción	<b>Alejandro Bernal</b>
Diseño Gráfico y Fotografía	<b>Nathalia López</b> <b>Ximena Jurado</b>
Profesional Logística	<b>Ximena Ortega</b>
Diseñador Gráfico de Medios Digitales	<b>Cristian Puentes</b>

Para temas editoriales contactarse con: Claudia Castillo (ccastillo@clatinmedia.com)

Producida / Editada / Diseñada /  
Distribuida por: 3 Touch Media S.A.S.



## Oficinas y Ventas

Director Ejecutivo (CEO)	Juan Carlos Plotnicoff
Director de Operaciones (COO)	Sergio Plotnicoff
Director Comercial	Sergio Plotnicoff
Directora de comunicaciones (oftalmología)	Laura Malkin-Stuart
Directora de comunicaciones (óptica)	Claudia Castillo
Directora Administrativa y Financiera	Luisa Fernanda Vargas A.

## Creative Latin Media LLC

2901 Clint Moore Rd, P.M.B 117, Boca Raton, FL 33496 - USA  
Tel: +1 (561) 716 2711  
e-mail: [suscripciones@clatinmedia.com](mailto:suscripciones@clatinmedia.com)



**Las traducciones y el contenido editorial de 20/20 En Español, no pueden ser reproducidos sin el permiso de Creative Latin Media™.**

### VENTAS:

**México:** Carlos Cerezo, Cel: +52 5513523306,  
[ccerezo@clatinmedia.com](mailto:ccerezo@clatinmedia.com)

**Andina y Centroamérica:** Kelly Triana, Cel: +57 (320) 945-4400,  
[ktriana@clatinmedia.com](mailto:ktriana@clatinmedia.com)

**USA, Europa y Brasil:** María Andrea Ortíz, Cel: +57 (320) 945-4390,  
[mortiz@clatinmedia.com](mailto:mortiz@clatinmedia.com)

**Proyectos Especiales:** Cel: +57 (320) 945-4382

### OFICINAS:

**USA:** 2901 Clint Moore Rd, P.M.B 117  
Boca Raton, FL 33496, Tel: +1 (561) 716 2711

**Colombia:** Carrera 7 No. 106 - 73 Of. 301  
Bogotá, Colombia, Tel: +57 (310) 304-8820

**México:** Río Mississippi 49, piso 14, int. 1402. Colonia Cuauhtémoc,  
Alcaldía Cuauhtémoc, Ciudad de México, CP. 06500, Tel: 5552084148.

**20/20 en Español (ISSN: 2981-3840) "ISSN: 2981-3859 (En línea)"**, es una revista producida, editada, diseñada y distribuida por Creative Latin Media, LLC. en Bogotá Colombia, bajo la licencia de Jobson Publishing, LLC. Su distribución es para todos los profesionales de la Salud Visual que cumplan con los requisitos para recibir la revista en América Latina.

Tarifas de suscripción anual: Colombia US\$53; América Latina (países habla hispana) US\$90; México US\$53; Brasil US\$180; USA y Canadá US\$200; Europa por correo aéreo US\$240; por correo aéreo a todos los demás países US\$260. Para suscripciones comuníquese a [suscripciones@clatinmedia.com](mailto:suscripciones@clatinmedia.com).

### Preprensa Creative Latin Media LLC.

#### Impresión Casa editorial El Tiempo

#### Otros productos de Creative Latin Media LLC son:

20/20 México.

Review Of Ophthalmology en Español.

Review Of Ophthalmology México.

Creative Latin Media no se responsabiliza por los contenidos publicados en los anuncios, comentarios o artículos suministrados por los profesionales de la salud visual o anunciantes en las revistas.



**miraflex**

**ESTILO PARA VER**

**EL MUNDO**



## Nuevos recursos para el manejo de la Miopía

The Myopia Collective, una iniciativa apoyada por CooperVision y la Asociación Estadounidense de Optometría (AOA), ha lanzado un conjunto de nuevos recursos diseñados específicamente para los profesionales de la miopía.

The Collective dijo que las herramientas están diseñadas para proporcionar a los profesionales de la miopía las herramientas y el conocimiento necesarios para un manejo eficaz de la miopía durante la temporada de regreso a clases.

Los recursos incluyen:

- Materiales educativos actualizados: guías y kits de herramientas integrales para ayudar a los profesionales de la miopía a educar a los padres y los niños sobre la miopía y el manejo de la miopía.
- Recursos interactivos: herramientas y actividades atractivas para apoyar la educación del paciente y mejorar la eficiencia de la práctica.
- Mejores prácticas: últimas estrategias y conocimientos sobre el manejo de la miopía en niños en edad escolar.
- Plantillas para redes sociales: copia de muestra e imágenes para informar a las redes de profesionales de la miopía sobre la importancia de los exámenes oculares integrales de regreso a clases.

Estadísticas vitales: Estos nuevos recursos para el regreso a clases ya están disponibles en el sitio web de la AOA: [www.aoa.org/member-center/the-myopia-collective](http://www.aoa.org/member-center/the-myopia-collective)



## Transitions® GEN S™ ha ganado el prestigioso Silmo d'Or en la categoría Visión en SILMO Paris

Las lentes ultradinámicas Transitions® GEN S™ son el resultado de más de 30 años de innovación y dedicación a la tecnología sensible a la luz.

Durante los últimos cinco años, los equipos de investigación y desarrollo han superado los límites del rendimiento dinámico de las lentes, evolucionando más allá de las lentes estáticas para ofrecer una solución que cumple con todas las expectativas de los usuarios modernos de gafas:

GEN SPEED™: Ultrasensible a la luz.

GEN STYLE™: Espectacular paleta de colores.

GEN SMART™: Visión HD a la velocidad de tu vida.



# NUPOLAR<sup>®</sup>

*lentes polarizados*

Solo los lentes **polarizados**  
pueden **bloquear** el  
deslumbramiento cegador.



**YOUNGER OPTICS**   
The Optical Lens Innovators

NuPolar es una marca  
registrada por Younger  
Mfg. Co.

## 30 años marcando tendencia en el sector óptico en América Latina

Con el nombre 20/20 América Latina, nació la primera edición de la revista, con el objetivo de convertirse en una excelente herramienta de comunicación, que refleja las necesidades de la industria del mercado óptico latinoamericano.



1994

### Primera edición de la Revista 20/20

En nuestra primera edición, en formato tabloide, nuestro fundador Juan Carlos Plotnicoff, escribió en su primera editorial "La existencia de consumidores más informados es esencial para el crecimiento de cualquier industria. Todo esto significa que los comerciantes al detal, deben utilizar estrategias comerciales más creativas e ingeniosas para atraer a este tipo de consumidor más sofisticado".

#### El mercado óptico en 1994

A finales de **1994** se veía un gran desarrollo en cuanto a materiales y diseños para una mejor corrección de la visión. Mientras la mayoría de lentes vendidas en Latinoamérica eran fabricadas en vidrio, en Estados Unidos, Europa y en los países del Oriente, los materiales nuevos de plástico estaban revolucionando la industria de los lentes oftálmicos.

Para este entonces, en aquellos países se contaba con varias clases de plásticos, que ofrecían alto índice de refracción y de resistencia. El policarbonato, los lentes fotocromáticos fabricados en vidrio y en plástico, eran las nuevas alternativas y lo que comenzaba a remplazar a los lentes multifocales que existían en el mercado, dándoles a los pacientes una nueva alternativa estética.

La industria de lentes de contacto de esta época ofrecía al paciente una gran gama de lentes de contacto blandos y de lentes de contacto permeables al gas. Así mismo los lentes cosméticos tuvieron un gran éxito en los mercados de Estados Unidos y de Europa, especialmente con los adolescentes.

Internet, hasta ahora empezaba a expandirse y se limitaba su uso a los ámbitos académicos y las grandes corporaciones.



# 2002:

## Nos diversificamos

Fieles a nuestro objetivo de atender las necesidades específicas del mercado latinoamericano, nuestra revista se diversificó y, de esta manera, se segmenta con el propósito de ofrecer a los lectores información tanto global como local. Así nacen 20/20 Moda y Estilo- con marcas, tendencias, productos y entrevistas con famosos y 20/20 Profesional- una herramienta de información para optometristas- Así mismo, se regionaliza dando origen a 20/20 México, 20/20 Andina y Centro América y 20/20 Cono Sur .

### El mercado óptico en 2002

*Tecnología y moda, la combinación perfecta.*

La tecnología en lentes permitió crear nuevos diseños y materiales que se adecuaban más a las necesidades visuales y estéticas de los pacientes. Los lentes que se imponen para esta época son los progresivos y los fotocromáticos. En cuanto a materiales, los preferidos son policarbonato y plástico de alto índice.

Variedad de estilos con colores menos llamativos, monturas casi invisibles, formas geométricas, gafas livianas, fuertes y flexibles en colores pastel y carey, acompañadas de detalles finos y con tendencia minimalista, marcaron las tendencias de la moda en este año, así como las monturas sin bordes y de tres piezas, preferiblemente sin bisagras.



# 2002



# 2009

### 2009: 15 años de historia y nuestro primer Optical Business Forum

En su carta editorial, Juan Carlos Plotnicoff, Fundador y CEO de la revista escribió: "Los consumidores actualmente tienen el control y exigen más. El punto de venta ha cambiado y requiere de una mayor inversión para crear un ambiente con el cual el consumidor se pueda identificar. Las ópticas en shoppings y grandes almacenes han tomado protagonismo respecto a las ópticas de la calle. La calidad de los productos antes era un diferenciador, hoy es parte de los productos mismos. Y éstos a su vez parte de una presentación, donde lo que se vende es un concepto y la marca ofrece una experiencia al comprador."

Con la complejidad del negocio actual la capacitación es más importante, no solo de productos sino de temas administrativos, ventas y marketing entre otros. La actualización de todos los que trabajan en la industria es cada día más necesaria y en 20/20 esperamos ser parte de este desarrollo.

Atendiendo a esta necesidad del mercado óptico latinoamericano, realizamos nuestro primer Optica Business Forum, un evento regional con tres sedes: Bogotá (Colombia) Ciudad de México (México) y Buenos Aires (Argentina). Un evento en el que Dueños y gerentes de cadenas de ópticas obtuvieron de los grandes líderes, excelentes herramientas para su negocio.



### El mercado óptico en el 2009

El sector óptico tomó un nuevo impulso: las grandes industrias siguieron enfocándose en las nuevas tecnologías que mejoró el rendimiento de los desarrollos a favor de la calidad visual, el valor agregado en estos productos representó el presente y futuro del negocio óptico. Tratamientos antirreflejo de nueva generación: súper hidrofóbicos, oleofóbicos, repelentes al polvo, etc.; lentes de diseños más personalizados y enfocados a la vida cotidiana del usuario, fotosensibles de rápida respuesta y nuevos materiales, comenzaron a marcar las pautas del mercado óptico.

los lentes de contacto han logrado ganar terreno, gracias a los avances de la ciencia. los lentes de contacto blandos, desechables, cosméticos, permeables al gas, tóricos, bifocales, etc son los preferidos por los usuarios que buscan solucionar sus problemas visuales.

# 2010-2011:

## Nuevo formato, para todos los públicos y el Segundo Optica Business Forum.

Con el propósito de ofrecer a nuestros lectores diversidad de contenidos en un solo formato, nuestras revistas 20/20Moda y Estilo y 20/20 Profesional, se integraron ofreciendo, de esta manera diversas herramientas para todo el sector, todo en un mismo sitio.

Asimismo, realizamos, con gran éxito, nuestro Segundo Optical Business Forum, un evento al que asistieron dueños y representantes de las principales cadenas de cada región: México, Colombia y Argentina.



# 2010-2011

# 2019

## 2019: Una compañía multimedios

Los grandes avances tecnológicos han permitido la diversificación y en nuestro equipo seguimos innovando y buscando diversas formas de llegar a nuestros lectores. Es así como ya en nuestros 25 años, nos consolidamos como una empresa omnicanal en la que apostamos por las tecnologías como la digital, para llegar de diversas maneras a nuestros lectores: formato físico de la revista, página web, redes sociales, plataformas digitales, se han convertido en herramientas para el mercado óptico latinoamericano.





# 2024: 30 años siendo el puente de comunicación entre el medio óptico latinoamericano

Cumplimos 30 años en el sector óptico, y pese a las adversidades como la pandemia del COVID-19, los cambios políticos y económicos, y las tragedias naturales nuestro espíritu sigue en pie.

Recientemente, celebramos nuestro aniversario, con el Summit VisionyOptica 2024, evento que se realizó en la hermosa ciudad de Guadalajara, México. Fueron tres días de enseñanza y conocimiento, con grandes ponentes y conferencistas quienes celebraron con nosotros, 30 años de innovación y crecimiento.

Y es que en 30 años surgen nuevas ideas y la era tecnológica nos lleva a estar a la vanguardia de muchas innovaciones. En 1994 era impensable tener una revista digital, y hoy en día, conmemoramos nuestro aniversario, con la WEBAPP 20/20 en Español y México, una revista digital que está al alcance de su dispositivo móvil, y lo mejor, no requiere descargar aplicaciones, no ocupa espacio en su celular, y es una revista digital fácil de navegar y de leer.



## 2024

## 20/20 / 30 AÑOS AMÉRICA LATINA

- Nuestra revista impresa sigue siendo pionera llevando, durante tres décadas, los mejores momentos y acontecimientos del sector óptico, pero ahora, desde diferentes canales: Redes sociales, revista digital, revista WEBAPP y nuestra plataforma ASESOR, en la que líderes de opinión ofrecen contenidos de interés tanto para los profesionales de la visión como para los dueños de ópticas y laboratorios.

Y la capacitación no se detiene para nosotros. Es así como nos hemos aliado con el Centro de Experiencia de la Visión - CEV, para ofrecer diversos programas y eventos de capacitación que le permitan a ópticos y optometristas obtener las herramientas necesarias para su práctica y para el manejo del negocio de la óptica. Nuestro primer proyecto, el Summit VisionyOptica, superó todas las expectativas y la celebración no se detiene, para el 2025 llegamos con la segunda edición de este evento.

Gracias a todos por el apoyo que nos han dado durante esos 30 años. Seguiremos estando a la vanguardia en óptica en toda América Latina. **20/20**

**CEV**  
Centro de experiencia de la visión™





# La educación experiencial: un pilar fundamental en la formación de profesionales de la salud visual

**Autores**

**Dra. Patricia García - Héctor Serna**



**E**n el dinámico campo de la salud visual, los profesionales como optómetras, ópticos y oftalmólogos deben enfrentarse constantemente a nuevos desafíos y avances tecnológicos. Para mantenerse a la vanguardia y garantizar la mejor atención posible a los pacientes, es esencial que estos especialistas se involucren en una educación continua que no solo sea teórica, sino que también ofrezca experiencias prácticas significativas. Aquí es donde la educación experiencial se convierte en un pilar fundamental.

## ¿Qué es la educación experiencial?

La educación experiencial es un enfoque pedagógico que coloca a los estudiantes en el centro de su aprendizaje mediante la práctica activa y el aprendizaje a través de la experiencia directa. Este método se basa en la idea de que los conocimientos y habilidades adquiridos a través de la experiencia práctica son más profundos y duraderos que aquellos obtenidos exclusivamente a través de la teoría.



David A. Kolb, uno de los principales teóricos en educación experiencial, sostiene que “el aprendizaje es el proceso por el cual el co-

nocimiento se crea a través de la transformación de la experiencia". En lugar de simplemente escuchar una conferencia o leer un texto, los profesionales de la salud visual que participan en educación experiencial interactúan activamente con las herramientas, técnicas y situaciones que encontrarán en su práctica diaria.

## La importancia de la educación experiencial en la salud visual

En la profesión de la salud visual, la precisión y la habilidad práctica son vitales. Los avances tecnológicos, como la cirugía láser y los dispositivos de diagnóstico avanzados, requieren que los profesionales no sólo comprendan el funcionamiento de estas tecnologías, sino que también sean capaces de aplicarlas con destreza en un entorno clínico.

La educación experiencial permite a los profesionales de la salud visual desarrollar estas habilidades de manera efectiva. A través de simulaciones, talleres prácticos y casos clínicos reales, los estudiantes pueden experimentar de primera mano las complejidades de procedimientos como la cirugía refractiva, el manejo del glaucoma o la adaptación de lentes de contacto especializados. Este tipo de formación no solo aumenta la competencia técnica, sino que también mejora la confianza del profesional en su capacidad para aplicar sus conocimientos en situaciones reales.



## Beneficios de la educación experiencial

- 1. Mejora la retención de conocimientos:** Los estudios han demostrado que las personas recuerdan mejor lo que hacen en comparación con lo que solo leen o escuchan. Al involucrarse activamente en el aprendizaje, los profesionales de la salud visual pueden retener mejor la información y aplicarla con mayor efectividad.

- 2. Desarrollo de habilidades prácticas:** La salud visual es una disciplina en la que las habilidades prácticas son fundamentales. La educación experiencial proporciona el entorno perfecto para desarrollar y perfeccionar estas habilidades, permitiendo a los profesionales practicar en un entorno seguro antes de enfrentarse a casos reales.

- 3. Adaptación a nuevas tecnologías:** Con el rápido avance de la tecnología en el campo de la salud visual, es crucial que los profesionales se mantengan actualizados. La educación experiencial facilita la adaptación a nuevas tecnologías mediante la práctica directa con herramientas y equipos de última generación.

- 4. Fomento del pensamiento crítico y la resolución de problemas:** A través de escenarios de simulación y estudios de casos, los profesionales aprenden a tomar decisiones informadas y a resolver problemas complejos, habilidades que son esenciales en su práctica diaria.



Para los profesionales de la salud visual, invertir en una educación continua que incorpore el aprendizaje experiencial no es solo una opción, sino una necesidad. La capacidad de aplicar conocimientos teóricos en situaciones prácticas es lo que diferencia a un buen profesional de uno excelente.

En el Centro de Experiencia de la Visión - CEV, estamos comprometidos con la excelencia en la formación de profesionales de la salud visual. Ofrecemos una variedad de cursos, tanto virtuales como presenciales, diseñados para proporcionar experiencias de aprendizaje únicas y significativas. Invitamos a todos los profesionales del sector a explorar nuestros programas y a unirse a nosotros en el camino hacia la mejora continua de sus habilidades y conocimientos.

**¡Es el momento de dar el siguiente paso en tu carrera profesional! Descubre nuestros cursos y comienza a transformar tu práctica hoy mismo. [2020](#)**

### Fuentes:

- Kolb, David A. \*Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development\*. Prentice Hall, 1984.
- Dale, Edgar. \*Audio-Visual Methods in Teaching\*. Dryden Press, 1946.

# Summit VisionyOptica 2024: una celebración inolvidable en Guadalajara



El Hotel Hard Rock en Guadalajara, México, fue el escenario elegido para el Summit VisionyOptica 2024, que se llevó a cabo entre el 29 y 31 de agosto en honor a los 30 años de la Revista 20/20 Latinoamérica.

Este evento organizado por Creative Latin Media en alianza con CEV, una empresa dedicada a la provisión de programas de educación continua de alta calidad para optómetras, oftalmólogos y otros profesionales de la salud visual en América Latina, marcó un precedente en la industria de la óptica y optometría.

La celebración, que duró tres días, reunió a más de 700 asistentes de diferentes países de Latinoamérica. Además, contó con la presencia de más de 40 expositores de la industria que presentaron las últimas novedades y tecnologías en el sector de la óptica, así como con la participación de más de 50 reconocidos conferencistas, líderes de opinión, quienes compartieron sus conocimientos y experiencias en una serie de presentaciones magistrales, desayunos y talleres especializados.

Nuestra invitada especial fue la Dra. Sandra Block, presidente del Consejo Mundial de Optometría (WCO), quien destacó la importancia de las competencias que debe tener un optometrista en el ejercicio de su profesión. Además, abordó las políticas públicas de salud y el papel esencial de los optometristas en su implementación, haciendo un llamado a fortalecer el rol de estos profesionales en el cuidado integral de la visión.





## La Excelencia Académica Respaldada por UAL: un evento lleno de innovación y experiencias únicas

El Summit VisionyOptica 2024 fue pensado no solo para informar, sino también para inspirar y brindar experiencias enriquecedoras a todos los participantes. Durante el evento, los asistentes tuvieron la oportunidad de asistir a 8 Simposios y 5 conferencias especializadas en el Salón Clínico, 10 sesiones académicas en el Salón de la Miopía, 10 módulos temáticos en el Salón de la Óptica, así como talleres y desayunos científicos en los que se abordaron los temas más actuales y relevantes en el sector, como el manejo de la miopía, la prescripción óptica avanzada, las tendencias tecnológicas en monturas y lentes, así como los últimos avances en salud visual.

Este evento contó con el aval académico de la Universidad Autónoma de la Laguna (UAL), lo que respaldó la relevancia y profundidad de los temas innovadores tratados por los conferencistas. Entre los tópicos más destacados se abordaron el ojo seco, la retinopatía diabética, el papel de la inteligencia artificial (IA) en la optometría actual, la miopía, y aspectos clave de la evaluación y diagnóstico visual. Además, se exploraron las redes sociales y estrategias de marketing para ópticas, todos ellos temas esenciales que enriquecieron la agenda académica.



Este evento, en el que se fusionaron la tecnología, la ciencia y la práctica clínica, contó con la participación de reconocidos oftalmólogos tanto a nivel nacional como en Latinoamérica, que lideraron conferencias y colaboraron en talleres, trabajando en conjunto con la optometría para abordar temas fundamentales de la salud visual. Asimismo, la colaboración entre profesionales provenientes de diversos países de Latinoamérica fue uno de los aspectos más enriquecedores del evento, aportando diferentes perspectivas y experiencias que contribuyeron a un intercambio de conocimientos altamente valioso. Esto ayudó a que cumpliéramos el propósito de integrar en un solo espacio a todos los referentes del sector óptico que, desde su perspectiva, dan grandes aportes a la salud visual.



Uno de los aspectos más destacados fue el enfoque práctico que ofreció la agenda académica, con múltiples talleres especializados. Entre ellos, los participantes pudieron disfrutar de talleres con experiencias prácticas como el de lifting de pestañas, que resultaron ser de gran interés entre los asistentes. Además, también se ofrecieron experiencias de maquillaje con lentes de contacto de Bausch+Lomb enfocadas en el embellecimiento de la zona ocular, otro de los grandes atractivos que cautivó a muchos.





## Laboratorio Oftálmico 4.0: Una apuesta a la calidad, eficiencia y sostenibilidad

El salón Laboratorio Oftálmico 4.0, creado especialmente para los propietarios de laboratorios y cadenas de ópticas, estuvo dedicado a la presentación de innovaciones y tecnologías emergentes aplicadas al sector de la producción de lentes oftálmicos, con un enfoque en cómo la automatización y la digitalización están transformando la forma en que se fabrican los lentes hoy en día.

Durante las charlas, se compartieron varios casos de éxito de empresas que han implementado buenas prácticas de manufactura, logrando mejoras significativas en la calidad de sus laboratorios. Estos testimonios sirvieron como inspiración para muchos asistentes, demostrando el impacto positivo que las nuevas tecnologías y las estrategias de optimización pueden tener en la industria óptica.

La jornada de este salón cerró con broche de oro con el reconocimiento otorgado por la empresa SIOU a tres laboratorios ópticos por su gran aporte al sector de la salud visual. En esta ocasión, Laboratorio Óptico de Mérida, Express Lens y Laboratorio StarLab, se hicieron acreedores al reconocimiento, gracias a su amplia trayectoria y su trabajo incansable por capacitarse y ofrecer tecnologías de vanguardia y servicios de calidad a sus clientes impulsando así la evolución del sector.

Asimismo, las sesiones clínicas del Salón de la Miopía fueron un pilar fundamental del evento, con charlas dedicadas a temas críticos como la actualidad en el manejo de la miopía, una condición que ha cobrado relevancia en los últimos años debido a su creciente prevalencia en la población mundial. Estos espacios ofrecieron una plataforma para la discusión, el intercambio de ideas y la búsqueda de soluciones a los desafíos clínicos que enfrentan los profesionales de la salud visual en la actualidad.

En el Salón de la Óptica, los asistentes disfrutaron de interesantes sesiones encabezadas por líderes de opinión, quienes ofrecieron a ópticos y dueños de ópticas interesantes herramientas para el manejo y administración del negocio.

Los integrantes del comité académico del Summit: Opt. Patricia García, Opt. Oscar Guido Cauch, Opt. Claudia Gutiérrez y Lic. Claudia Castillo, agradecen a la Universidad Autónoma de la Laguna y a todos los asesores y conferencistas de este evento quienes con su dedicación y experiencia, lograron una agenda académica de alto nivel para los asistentes.





## Lucha Contra la Miopía: Un espectáculo único de competencia clínica

Uno de los momentos más memorables del Summit VisionyOptica 2024 fue sin duda la “Lucha Contra la Miopía”, un innovador y divertido evento que combinó la ciencia con el espectáculo. Inspirado en la tradicional lucha libre mexicana, esta actividad enfrentó a cuatro destacados optometristas y una reconocida oftalmóloga, quienes presentaron casos clínicos reales sobre el manejo de la miopía. Cada profesional expuso sus enfoques y estrategias, y fue el público quien, mediante votación, decidió el ganador de cada round con sus aplausos. Posteriormente, luchadores del Arena México ofrecieron un gran espectáculo que llevó a los asistentes a sumergirse en este ícono de la cultura mexicana.

Esta actividad no solo aportó un elemento de entretenimiento al evento, sino que también permitió a los asistentes aprender de una manera dinámica y original, participando activamente en la evaluación de los casos clínicos. Fue una experiencia que combinó aprendizaje, competencia y diversión, y que dejó una huella profunda en todos los presentes.

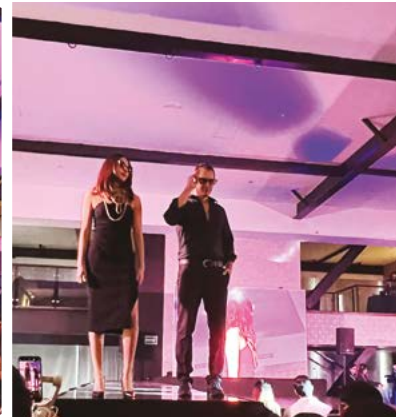
## Maquillaje con lentes de contacto de Lunare

Las cabinas de maquillaje de Lunare, uno de los productos estrella de Bausch+Lomb, se convirtieron en uno de los atractivos del evento. En espacios dispuestos especialmente para la ocasión, la magia de Lunare se hizo presente con expertas en belleza quienes, además de ofrecer tips de belleza para el maquillaje con lentes de contacto, reafirmaron el compromiso de Bausch+Lomb de ver mejor y vivir mejor a través de productos y servicios de vanguardia.

## Experiencias EssilorLuxottica y Pasarela Transitions: Colores y tendencias para la temporada

Otro de los grandes momentos que capturó la atención de los asistentes fue la Pasarela Transitions, organizada por EssilorLuxottica, donde se presentó el esperado lanzamiento de Transitions Gen-S, con una gama de nuevos colores diseñados para esta temporada. Este desfile fue una muestra no solo del estilo y la innovación que caracterizan a la marca, sino también de cómo las últimas tecnologías pueden integrarse con las tendencias de moda.

Las lentes Transitions, conocidas por su capacidad de adaptarse a las condiciones de luz, sorprendieron con tonalidades frescas y vibrantes que se alinean perfectamente con los gustos y necesidades de los usuarios actuales. La pasarela fue un reflejo del equilibrio entre funcionalidad y diseño, demostrando cómo la óptica no solo





trata de corregir la visión, sino también de ofrecer soluciones estéticas y alineadas con las tendencias del momento.

Asimismo, EssilorLuxottica también se hizo presente con espacios destinados a mostrar las últimas tendencias de la moda en gafas, un Máster Class sobre colorimetría y diversas conferencias sobre Miopía, que complementaron la agenda académica.

## Un evento que superó las expectativas

El Summit VisionyOptica 2024 no fue solo una celebración por nuestros 30 años, sino también un evento que, según muchos asistentes, “no se veía en México desde hace más de 10 años”. Las expectativas eran altas, pero fueron superadas gracias al arduo trabajo, apoyo y confianza tanto de los directivos y comités de la revista 20/20 y de CEV, como de los conferencistas, asesores y empresas quienes, desde sus perspectivas aportaron continuamente para que este evento no solo cumpliera con las expectativas de los profesionales de la óptica, sino también con las de un público diverso, incluyendo optometristas, oftalmólogos y a la industria. Todos ellos se llevaron a casa valiosas lecciones, nuevas conexiones y una visión renovada del futuro de la industria.



## Lo que nos depara el futuro

Con emociones encontradas y una enorme satisfacción, concluimos tres días llenos de aprendizajes, experiencias y momentos inolvidables. La energía positiva que se vivió durante el Summit VisionyOptica 2024 nos llena de ánimo y expectativas para el próximo gran evento: VisionyOptica 2025, donde seguiremos impulsando la innovación y el crecimiento de la industria óptica en Latinoamérica.

Este evento no fue solo un hito en nuestra historia, sino también un recordatorio de la importancia de la colaboración y la constante evolución. Estamos seguros de que lo que vivimos en Guadalajara será recordado como un parteaguas en la historia de la óptica en nuestra región. ¡Nos vemos en el Summit VisionyOptica 2025 Ciudad de México! **2020**















# Patrocinadores de éxito: Impulsando el futuro de la óptica en el Summit VisionyOptica 2024

En el marco del Summit VisionyOptica 2024, nuestros patrocinadores jugaron un papel clave. A continuación, presentamos una descripción de algunas de las participaciones de estas empresas en el evento.

## Polímeros Ópticos:

Es una empresa 100% mexicana con más de 30 años de trayectoria en el diseño, desarrollo y distribución de armazones oftálmicos y solares, lentes de contacto y materia prima. Se caracteriza por ofrecer productos accesibles de alta calidad, enfocados en la tecnología, funcionalidad, y las últimas tendencias en moda y diseño. Esta empresa ha logrado posicionarse como un referente en la industria, gracias a su capacidad de innovar y adaptarse a las necesidades del mercado.

Durante el Summit, Polímeros Ópticos destacó con un stand que fascinó a los asistentes, transportándolos al futuro de la óptica. Además, su participación en los desayunos científicos permitió el intercambio de conocimientos entre profesionales del sector. La empresa también fue protagonista en la agenda académica con la conferencia “Salud visual y miopía: Adaptando la tecnología al futuro de nuestros niños” y el taller “Salud visual inteligente: Innovación con IA para las ópticas del futuro”, posicionándose como líder en la adaptación tecnológica para mejorar la salud visual.



Polímeros Ópticos™



## FBEye:

Fundada en Miami hace más de 100 años, es una empresa especializada en la venta de equipos oftalmológicos de alta calidad. Con presencia en más de 20 países, FBEye se ha destacado por ofrecer tecnología de punta para el cuidado, tratamiento y cirugía ocular, asegurando a sus clientes las mejores marcas y un servicio excepcional.

En el Summit, FBEye presentó la conferencia “Tecnología VISIONIX - BRIOT: Equipos innovadores que impulsan tu negocio”, donde introdujeron los últimos avances en tecnología oftalmológica. Además, realizaron el taller “¿Cómo montar un spa ocular?”, una propuesta innovadora que generó gran interés entre los asistentes. Su participación en los desayunos científicos también ofreció un espacio para profundizar en temas especializados y fomentar la colaboración entre profesionales. Cabe destacar su estación de Café Gourmet que se convirtió en un gran atractivo para los asistentes quienes disfrutaron de deliciosos capuchinos con el sello FBEye.

## MEI System:

Es una empresa italiana, líder en la fabricación de equipos para el proceso de biselado de lentes, que se destaca por su innovadora tecnología de corte en seco. Este método no solo mejora la calidad del proceso de biselado, sino que también reduce errores, disminuye la tensión en las lentes y aumenta la flexibilidad, haciéndolos pioneros en el sector.

MEI System tuvo una participación notable en el Summit, comenzando con un desayuno científico y una conferencia sobre la tecnología de biselado con su equipo "Easy fit trend: Biseladora para ópticas individuales y pequeñas cadenas y laboratorios". Además, fueron parte del salón Laboratorio 4.0 con su charla "Generación de lentes con CoreTBA de MEI: Esto lo cambia todo", destacando cómo su tecnología está transformando el proceso de fabricación de lentes a nivel mundial.



## Augen:

Empresa mexicana que ha alcanzado un sólido liderazgo tanto a nivel nacional como internacional en la fabricación de lentes oftálmicas. Con una extensa red de laboratorios, Augen distribuye miles de lentes a nivel mundial, distinguiéndose por su compromiso con la innovación, el desarrollo y el uso de tecnología avanzada en cada uno de sus productos.

Augen fue un participante activo en la agenda académica del Summit VisionyOptica 2024. Con su conferencia "¿Es un bifocal un diseño obsoleto?" abordaron temas importantes sobre la evolución de los lentes oftálmicos, mientras que en su taller "Logra la adaptación perfecta en lentes progresivos: Lo que no debes pasar por alto" ofrecieron estrategias clave para mejorar la experiencia del cliente y la adaptación de estos productos.

## Essilor Luxottica:

Essilor Luxottica, el mayor conglomerado global en la industria de lentes oftálmicas y gafas de sol, tiene como misión mejorar la visión de millones de personas en todo el mundo. Esta empresa, conocida por sus innovaciones constantes, busca eliminar la mala visión no corregida a través de productos de alta calidad, combinando moda y tecnología.

En el Summit VisionyOptica 2024, Essilor Luxottica deslumbró a los asistentes con la Pasarela Transitions, donde presentaron los nuevos colores de Transitions Optical, perfectos para las tendencias de la temporada. Esta exhibición no solo mostró su capacidad para innovar en el sector óptico, sino también su influencia en la moda y el estilo, cautivando a todos con sus productos de vanguardia. Asimismo, tuvo una activa participación tanto en la agenda académica como en la zona de experiencias y en el Stand, donde mostraron a los asistentes las inmensas posibilidades de vanguardia que trae esta compañía.



**EssilorLuxottica**



## Bausch+Lomb:

Fundada en 1853, Bausch+Lomb es una de las empresas más respetadas y reconocidas en el mundo de la salud visual. Con una amplia gama de productos, que incluyen lentes de contacto y soluciones quirúrgicas, su misión es mejorar la visión de millones de personas en todo el mundo y acompañarlas en todas las etapas de su vida.

Durante el Summit VisionyOptica 2024, Bausch+Lomb presentó sus más recientes innovaciones en lentes de contacto y productos para el cuidado ocular. Esta presentación no solo ofreció a los asistentes una visión de las últimas tendencias en el sector, sino que también abrió la puerta a nuevas oportunidades de negocio y colaboración. Además de su stand de experiencias donde trajeron a maquilladoras profesionales para enseñarle todos los tips para lograr un maquillaje profesional usando lentes de contacto.



**BAUSCH+LOMB**



## Visión Plus:

Visión Plus es una empresa mexicana dedicada a la importación y distribución de lentes oftálmicos, ofreciendo productos accesibles de alta calidad. Su compromiso con la salud visual y la constante innovación tecnológica la han posicionado como una de las principales empresas en el mercado óptico en México.

En el Summit, Visión Plus mostró sus innovaciones en un stand que atrajo a numerosos visitantes, reforzando su compromiso con la salud visual en México. Con una amplia gama de productos y un enfoque en la accesibilidad y la tecnología, la empresa continúa siendo un pilar en el mercado oftálmico.

## Vertex:

Vertex fue fundada en 1985 por Felipe Rish, y a lo largo de casi 40 años se ha consolidado como un laboratorio óptico independiente líder en México. Vertex se dedica a la fabricación de lentes oftálmicos y a ofrecer servicios de alta calidad a ópticas independientes y cadenas, siempre buscando la excelencia en cada uno de sus procesos.



En el Summit, Vertex sorprendió a los asistentes con una experiencia sensorial única en su stand. Además, ofrecieron el taller “Ventas innovadoras y experiencia del cliente: Claves para diferenciación de la óptica independiente”, proporcionando estrategias efectivas para que las ópticas puedan diferenciarse en un mercado altamente competitivo.

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todos nuestros patrocinadores por su invaluable participación y apoyo en el Summit VisionyOptica 2024. Gracias a su compromiso, innovación y liderazgo en la industria óptica, fue posible llevar a cabo un evento que superó todas las expectativas. Su contribución no solo elevó la calidad de las experiencias vividas por los asistentes, sino que también impulsó el intercambio de conocimientos y el crecimiento de la comunidad óptica en toda la región. Sin duda, su colaboración fue fundamental para el éxito de este evento que marcará un antes y un después en el sector.

¡Gracias por acompañarnos en esta celebración de 30 años de evolución y excelencia!



Polímeros Ópticos™



EssilorLuxottica



ALHAZEN



BAUSCH+LOMB





# Entrevista con el Dr. Edgar Dávila García



**T**uvimos la oportunidad de conversar con el Dr. Edgar Dávila García, destacado experto en el campo de la optometría, sobre temas clave en el manejo de pacientes con lentes de contacto de materiales de gas permeable.

Con una amplia trayectoria, ha centrado su práctica en lentes de contacto, ojo seco, tecnologías refractivas y el manejo de la miopía. Su profundo conocimiento y experiencia lo convierten en un referente en el campo, y abordamos temas de gran relevancia para el cuidado visual especializado.

**¿Qué enfoque utiliza para garantizar que cada paciente reciba atención personalizada cuando se realiza la adaptación de las lentes de contacto y qué factores tiene en cuenta para conseguir la mejor adaptación y comodidad para sus pacientes?**

La palabra clave aquí es la atención especializada o personalizada. Entonces, para lograr hacer eso primero hay que hacer un buen historial o una buena anamnesis para ver las necesidades específicas de cada paciente. Cada pa-

ciente es un mundo diferente y, por tanto, para poder resolver sus problemas hay que entenderlos, escucharlos y entonces trabajarlos. Por ejemplo, buenos diseños de lentes, si tenemos un buen diseño, nos hace la adaptación mucho más sencilla. Buenos materiales que sean compatibles con sus tejidos, para que entonces esa relación lente-córnea sea ideal y sea saludable. Y al final del día un material que sea biocompatible con todo el tejido. Si logramos hacer un buen historial, proponemos buenos diseños y tenemos buenos materiales, nos aseguramos de que podamos corregir ese problema, además de resolver el problema específico de cada paciente. Es la manera más sensata de hacerlo.

**Según su experiencia, ¿cuáles son algunos de los desafíos comunes que enfrentan los pacientes al usar lentes de contacto especiales y cómo aborda estos desafíos para mejorar la experiencia general del paciente?**

Yo creo que dos de los desafíos más comunes son la colocación y la remoción de los lentes, y específicamente si fueran esclerales o lentes corneales. Sabemos que al paciente que no está acostumbrado a utilizar lentes le hace falta un buen entrenamiento. Después que exista buen entrenamiento y le dediquemos el tiempo, no va a haber ningún problema. Hay pacientes que se toman un poco más de tiempo que otros, pero lo importante es que el entrenamiento sea personalizado.

Lo otro quizá es la limpieza y la disponibilidad de los productos para limpieza a los pacientes. En Latinoamérica, lamentablemente, esa disponibilidad varía de país en país, hay países en los cuales es fácil conseguir buenos productos y otros en los que no. Por tanto, la guía del que está prescribiendo los lentes es importante para que ese paciente obtenga buenos productos. Sabemos que si no hay buenos productos de limpieza, va a haber problemas con ese tipo de seguimiento, va a haber problemas con el uso de los lentes. Otro desafío es el manejo del tiempo de uso. Muchos lentes que están bien adaptados son extremadamente cómodos, entonces el paciente quizás abusa en su tiempo de uso. Es importante que en cada seguimiento que se hace a ese paciente se repase el tiempo de uso y se repasen también los materiales que está utilizando o las soluciones para la limpieza. Sabemos que los pacientes con el tiempo caen en costumbre y empiezan a cortar pasos y si nosotros repasamos en cada uno de los seguimientos, aseguramos que el paciente pueda disfrutar de sus lentes sin problema alguno.

## **La seguridad del paciente es fundamental en el cuidado de los lentes de contacto, ¿cómo educa a los pacientes sobre el cuidado y la higiene adecuados de los lentes para prevenir complicaciones y garantizar la salud ocular duradera?**

Al final del día, la educación de cómo utilizar, cómo cuidar y cómo manejar sus lentes, es lo que hace que ese paciente tenga éxito o no tenga éxito. Puede ser la mejor adaptación pero si no tiene un cuidado ideal de sus lentes, puede tener problemas. Lo más sencillo es el entrenamiento directo. En nuestra oficina, tanto los practicantes, como los asistentes, primero se aseguran de que haya cursos de entrenamiento directos para cada paciente. Lo segundo, si hace falta más de un entrenamiento, no hay problema ninguno, la oficina los brinda sin costo alguno. También nos aseguramos de que entienda cómo utilizar los productos específicos de limpieza. Es común que lleguen a nuestra oficina pacientes que han utilizado algún tipo de lente, algún tipo de producto, hacemos una pequeña investigación con varias preguntas y nos damos cuenta que no sabe cómo utilizar algún producto en particular. Es ese desconocimiento el que lleva al paciente hacer mal algunos pasos y cause problemas. Al final del día, este tipo de cuidado depende de nosotros, usted puede tener en su oficina unas hojas con instrucciones escritas para repartirlas a sus pacientes y que las puedan repasar en su casa con calma y hacerlo constantemente. Lo otro que podemos hacer es usar el internet a nuestro favor, hay videos en Youtube, tutoriales para cómo limpiar, cómo colocar y cómo remover los lentes, todos sin costo. Eso lo que hace es dar más información al paciente, refuerza todas las instrucciones que le hemos dado, además de todo lo que se le brinda en términos escritos para que el paciente los repase.

## **¿Cómo colabora con otros profesionales de la atención ocular y socios de la industria para mantenerse actualizados sobre las últimas tendencias y productos en tecnología de lentes de contacto?**

La optometría es una ciencia aliada a la salud, por lo que como profesionales debemos estar en constante renovación de los conocimientos. El que no se renueva se queda atrás, no brinda lo mejor a sus pacientes y, por tanto, no da lo mejor de él. Agradadamente, al día de hoy, la industria es parte integral de lo que nos ayuda y nos provee, nos da webinars, actividades y nos da información para tener en casa. Todo esto logra que nos podamos poner al día con respecto a lo que estamos trabajando día a día. También hay grupos de interés en diferentes especialidades, donde se comparte información y experiencias con los colegas. Todo esto sumado con la industria y la educación continua, es lo que lleva a que nos mantengamos al día.

## **¿Cuáles son los factores clave que diferencian una lente de contacto común de una excepcional en cuanto a la comodidad del paciente, la calidad de la visión y la salud ocular general?**

Hay mucha oferta de lentes a nivel mundial y Latinoamérica no es la excepción. Ahora, para poder diferenciar entre un lente común y un lente excepcional, quizás hay tres cosas importantes. Lo primero es el diseño, debemos trabajar diseños que sean nuevos, que sean lo mejor para ofrecimientos al paciente, que sean de alta tecnología. Lo segundo son los laboratorios, en Latinoamérica podemos tener un diseño bueno, que ha sido licenciado en algún laboratorio, pero el laboratorio con el que trabajamos quizás no domina ese tipo de diseño. Es interesante ver la reproducibilidad y la repetibilidad de un diseño cuando usted trabaja acaso con sus pacientes. Si usted nota que el laboratorio no es capaz de producir diseños de una manera repetible y confiable, pues tendría que cambiar el laboratorio o cambiar de diseño para llevarlo mejor a sus pacientes. Y lo tercero, es el material. Si tenemos un buen diseño de lente, tenemos un buen laboratorio que nos produce y buenos materiales que aguantan el peso de producir el lente y llevarlo al paciente, tenemos una combinación perfecta.

## **En el caso de los pacientes que buscan lentes de contacto especiales (por ejemplo, para el astigmatismo, la presbicia o córneas irregulares), ¿qué consideraciones son esenciales para que reciban una atención óptima y el tipo de lente adecuado según sus necesidades?**

Para que estos pacientes reciban un buen producto y sea óptimo a la adaptación, hacen falta varias cosas.

Lo primero es un buen historial. Con una historia sabemos la necesidad específica del paciente y podemos producir un lente ideal para ese paciente. Lo segundo es que tienen que ver buenas opciones. Lo ideal es que ese paciente que nos está visitando, tenga diferentes tipos de diseños a su elección. Recordemos que un solo diseño no es capaz de arreglar o resolver los problemas de todo el mundo y, por tanto, una buena cantidad de opciones es lo ideal. Y lo tercero, es la experiencia del optometrista con respecto a la adaptación que está haciendo.

Si el paciente hace buena historia, tiene buenas opciones, pero el profesional no conoce los diseños y no sabe adaptarlo, quizás no obtengan una buena adaptación al final del día. Por tanto, es importante la experiencia cuando los pa-



cientes escogen a los profesionales, deben tener educación, que conozcan los productos y que estén disponibles para ofrecer lo mejor de ellos a esos pacientes.

### **¿Puede mencionar qué sabe sobre la importancia de la selección del material de las lentes de contacto especiales para pacientes con necesidades de visión únicas? ¿Cómo contribuye el material a la comodidad del paciente y a la salud ocular?**

Una vez que el profesional tiene buenos diseños y tiene buenas soluciones para ese paciente, el decidir o seleccionar el material ideal es el punto más importante. Hay diferentes compañías que ofrecen los productos, los parámetros que podemos estudiar son diferentes, las características que pueden ser adaptadas al tipo de paciente son diferentes. Hay que ver, primero que nada, cuán resistente es ese material en el día a día. Recordemos que los lentes de contacto o los lentes esclerales se usan todos los 365 días al año, por lo que deben ser resistentes y duraderos. La resistencia y durabilidad, son dos términos diferentes. La durabilidad es cuánto tiempo ese lente va a funcionar bien y la resistencia es a los rayones o a que se opaque.

Lo otro es utilizar lentes con una indicación específica para el paciente. Un ejemplo claro es si es un paciente que padece de ojo seco, ya el día de hoy existen materiales con indicación para ojo seco. Si es un paciente que tiene astigmatismo alto corneal y adaptamos un lente que sea corneal, debe tener un módulo bueno y alto para que el lente no se doble. Entonces, si conseguimos un buen material con buenas características y lo adaptamos a ese paciente, pues ya tenemos la batalla ganada. Otro aspecto importante es la humectación, si el lente tiene buena humectación, reemplaza indirectamente el sistema óptico y por lo tanto el paciente puede ver bien.

Si logramos todas estas características en un buen material para el paciente, tenemos entonces un buen ofrecimiento para este tipo de casos.

### **¿Qué aspectos deben tener en cuenta los optometristas y los pacientes en Latinoamérica al analizar lentes de contacto especiales, en particular aquellas hechas de materiales permeables al gas?**

Los optometristas deben tener en cuenta el diseño, el ofrecimiento y la condición del paciente. Si el paciente padece ble-

faritis, padece de ojo seco, padece astigmatismo alto, cada una de esas condiciones nos lleva a pensar qué ofrecimientos tenemos que hacerle.

El paciente debe buscar un profesional que tenga buen conocimiento, que se mantenga actualizado y que ofrezca materiales que sean buenos para cada caso.

### **Como experto en la adaptación de lentes especiales, ¿cómo evalúa qué tipo de material sería el más adecuado para los requisitos específicos y el estilo de vida de cada paciente?**

El evaluar el material para el paciente es casualmente donde muchas veces fallan los profesionales, ofrecen buenos diseños, son capaces de trabajarlos, pero quizás no escogen bien el material. Sin embargo, ya sabemos y lo hemos discutido, si el material es ideal para el paciente, todo se resuelve.

Cada paciente es un mundo diferente, como lo hemos comentado anteriormente, por lo que el profesional debe estar pensando en esas condiciones, ya sean patológicas o como condiciones de las medidas del ojo. Todo eso tiene que ser tomado en cuenta en el momento de escoger el material que utilicemos. Si logramos hacer eso, no hay problema ninguno y tenemos buenos resultados.

### **En su opinión, ¿cuáles son los factores clave que contribuyen al éxito de los resultados para los pacientes cuando se prescriben lentes permeables al gas y cómo adapta su enfoque para tener en cuenta estos factores?**

En mi opinión hay cuatro factores muy importantes. El primero es la educación al paciente, en ocasiones no dedicamos el tiempo necesario a cada paciente. Hay pacientes que aprenden en 15 minutos, otros en 5 minutos y hay otros que toman dos o tres sesiones, por lo que debemos personalizar la educación de cada paciente. El segundo factor son los materiales, que estos sean los adecuados para cada caso en particular. El tercer factor son los diseños, si tenemos un buen diseño y un buen material, podemos tratar muchas más condiciones, lo cual nos permite poder atender más pacientes. Y el cuarto factor es lo que puedo ofrecer al paciente tanto en diseño como en materiales.

Si logramos todo eso, podemos básicamente contribuir a que esa adaptación sea buena con respecto al material de los lentes gas permeables. **2020**

2024  
**optovisión**

18.º CONGRESO INTERNACIONAL  
DE OPTOMETRÍA, CONTACTOLOGÍA Y ÓPTICA OFTÁLMICA



V CONGRESO  
PANAMERICANO DE  
OPTOMETRÍA

23&24  
**NOV**

 **DELFINES HOTEL**  
& CONVENTION CENTER

Súmame y transformemos  
el futuro de la salud visual.

EXPOSICIÓN DE TECNOLOGÍAS EN ÓPTICA OFTÁLMICA

ÚLTIMAS TENDENCIAS EN SALUD VISUAL

CONFERENCISTAS INTERNACIONALES

TALLERES CON EXPERTOS

STANDS Y ESPACIOS DE COLABORACIÓN

REGÍSTRATE EN



[www.optovision.pe](http://www.optovision.pe)

ORGANIZADO POR:



MIEMBRO AFILIADO:





# Los optómetras deben capacitarse a medida que la profesión avanza



**CAROL VIOLET PINZÓN MORA**  
Directora



## ¿Los optómetras están comprometidos con la excelencia clínica y la formación continua?

Sin lugar a duda, los optómetras son profesionales inquietos por el conocimiento, sin embargo, les cuesta un poco iniciar procesos de capacitación permanente.

En una encuesta realizada en el 2023 a más de 435 optómetras latinoamericanas, el 100% manifestó su interés por mantenerse actualizados, procuran asistir al menos una vez al año a un congreso, curso o webinar para aumentar sus saberes y lo ven como una oportunidad de actualizarse en temas específicos de su preferencia, sin embargo el tiempo que otorgan en las empresas y/o sus múltiples deberes, les limita la posibilidad de hacer formaciones más profundas.

En el campo de la optometría, los avances a nivel tecnológico y científico son constantes, surgen nuevas técnicas de diagnóstico y tratamientos en salud ocular que generan la necesidad permanente de un nuevo aprendizaje.

Entendiendo que la *“educación es el arma más poderosa para cambiar el mundo”* Nelson Mandela y, *“que el aprendizaje es experiencia”* Alberth Einstein se hace necesario reflexionar sobre cuál es nuestro nivel de formación y cuáles las necesidades de la población.

Solo hablando de la miopía, un defecto refractivo que cada día ocupa

más espacio dentro de la población, se evidencia los avances que han surgido entorno a este defecto visual, desde la contactología, la óptica oftálmica, la rehabilitación y terapia visual. Además, que eventualmente en otros temas de la salud visual, surgen nuevos métodos de valoración, enfoques y aplicaciones distintas de los tratamientos visuales.

**Si los profesionales se quedan en los conocimientos que bien adquirieron en su proceso de formación de pregrado, se irán quedando atrás, ya que la ciencia avanza y debemos estar listos para aprovechar todo lo que trae consigo tanto para nuestro crecimiento profesional, como en la mejor prestación del servicio posible para nuestro paciente” Carol Pinzón.**

El proceso educativo acompaña al ser humano a lo largo de su ciclo vital y es parte fundamental de su desarrollo en la vida, este ocurre de manera permanente, continua, dinámica y en diferentes tiempos, contextos y espacios. Generalmente, el proceso educativo en se ha basado en el conductismo, con un aprendizaje por repetición y de esencia magistral; sin embargo, la tendencia actual busca una experiencia más cons-

tructivista, donde las personas sean críticas y analíticas en el ejercicio profesional. Esto requiere de la aplicación de un proceso educativo diferente, que permita incorporar el aprendizaje previo, la experiencia y las características personales del profesional. (Montserrat Punnett Bates, 2008).

Entendiendo nuestras necesidades como responsables del cuidado de la salud visual, debemos tomarnos el tiempo para tomar espacios de formación que contribuyan al crecimiento profesional desde una educación permanente y continuada, que se ajuste a los intereses clínicos, y que también aporte a la sociedad, ya que los optómetras bien informados sobre las mejores prácticas y la aplicación de su conocimiento en su trabajo diario, garantiza que sus pacientes obtengan el mejor manejo que se le puede brindar a su condición, dejando atrás el lastre que nos acompaña entre la sociedad, que sólo nos dedicamos a “poner” y “vender” gafas.

Este compromiso reflejaría un profundo respeto por la profesión y un deseo genuino de servir a la comunidad con el más alto nivel de competencia y cuidado, por lo tanto el tiempo y las ocupaciones no deberían interponerse en ese compromiso por el cual todos estudiamos esta bella profesión, el garantizar la salud visual de la población, por esto, la invitación es que continuemos avanzando, formándonos, capacitándonos, adquiriendo nuevas habilidades.

En resumen, la excelencia en la optometría no se logra por accidente; es el resultado de un compromiso constante con el aprendizaje y el desarrollo profesional. Los optómetras que se dedican a actualizar sus conocimientos y habilidades no solo mejoran su propia práctica, sino que también elevan el estándar de cuidado en toda la profesión.

Y es que todos los profesionales de la salud visual debemos estar comprometidos con elevar los estándares de la optometría a través de la educación y el desarrollo profesional continuo.

**El aprendizaje continuo trae beneficios para los pacientes siendo esto la clave de la excelencia clínica, diagnósticos asertivos y tratamientos efectivos**

**El compromiso de los optómetras con el aprendizaje continuo tiene un impacto directo en la calidad del cuidado que reciben los pacientes.**

**Los profesionales bien formados pueden detectar problemas oculares de manera más precisa y temprana, ofrecer opciones de tratamiento más efectivas y proporcionar una mejor orientación sobre el cuidado preventivo. Esto no solo mejora la salud visual de los pacientes, sino que también contribuye a su bienestar general.**

## PONTE EN ACCIÓN PARA ÉL

### ¿YA TIENES CONOCIMIENTOS PREVIOS Y DESEAS PROFUNDIZAR?

Lo más importante es tu meta de excelencia, las especializaciones o diplomados pueden permitir la profundización en el tema de interés, cuyos conceptos se podrán aplicar directamente en el consultorio.

### ¿NO SABES POR DÓNDE EMPEZAR?

Reflexionar sobre tu propia práctica profesional y tomar pasos concretos para mejorar tus conocimientos y habilidades a través de cursos y seminarios, estos permiten actualizaciones en diferentes temáticas.

### ¿NO QUIERES CLASES Y PREFIERO UN ACOMPAÑAMIENTO MÁS PERSONALIZADO?

Actualmente han surgido expertos en diferentes áreas del conocimiento clínico dispuestos a compartir sus conocimientos, podrías apoyarte con esto o buscar instituciones acreditadas que ofrecen este tipo de servicios. [20/20](#)



# Celulitis orbitaria secundaria a trauma ocular



*Lina María Esteban  
María Valentina Sánchez  
Cristian Camilo Triana  
Estudiantes de Optometría  
IX semestre  
Universidad El Bosque*

La celulitis orbitaria (CO) es una infección de los tejidos posteriores al tabique orbitario y se caracteriza por un proceso inflamatorio que afecta los párpados, limitación del movimiento del globo ocular, disminución de la agudeza visual, quemosis, proptosis y afectación del nervio óptico en los casos más graves. A nivel sistémico hay un aumento de los leucocitos, fiebre y dificultad para respirar (1).

La causa más frecuente de pérdida de visión se debe a un absceso que comprime al nervio óptico o una posible proptosis en la que el ojo tiende a salirse de la cavidad orbitaria por la inflamación generada acompañada de una disminución leve o severa de los movimientos oculares por la misma presión que se genera, ocasionando un dolor ocular intenso. Describiendo en algunos artículos que la etiología en la celulitis orbitaria por trauma es inusual; sin embargo, la mayoría de eventos presenta un traumatismo a nivel palpebral acompañado de edema o fractura de la pared lateral del seno maxilar y un posible adelgazamiento de la pared medial (8).

Por lo anterior el propósito de esta revisión fue identificar los hallazgos oculares de la CO secundaria a trauma ocular para lograr analizar la lesión que en algunos casos ocasiona un hematoma en la parte lateral de la órbita que puede llegar a infectarse.

## Epidemiología

La mayoría de los estudios sobre la celulitis orbitaria son realizados en países occidentales siendo los senos paranasales la principal causa de esta, y siendo los hombres de edad media los más susceptibles a la CO por trauma, con aproximados del 66,73 y 74% en países como India Estados Unidos y Canadá, siendo similar la prevalencia en China.

Tsirouki et al. (2018) indican una incidencia de 1,6 por 100.000 y 0,1 por 100.000 en niños y adultos, respectivamente, siendo más común en hombres que en mujeres confirmando los estudios que demuestran que el género masculino como factor de riesgo (1) (12). Asimismo, un estudio realizado en China con una mues-

tra de 148 pacientes y 148 ojos en total, informando el número de casos anuales con CO fue de aproximadamente 13,4 personas siendo un número similar en los 5 años de inicio pero en los siguientes 5 años se aumentó de una forma significativa en adultos de 42 años (6).

Según Barrios et al (2019) La celulitis orbitaria puede afectar a todos los grupos de edad, no es una afección común, pero compromete con mayor frecuencia la población pediátrica con una incidencia de 1,6 sobre 100.000 en niños comparado con 0.1 sobre 100,000 en adultos, sin embargo, en Colombia no hay datos epidemiológicos al respecto (9).

La celulitis orbitaria presenta menor frecuencia que la celulitis preseptal, esta última se caracteriza por la inflamación de los tejidos blandos anteriores al septum orbitario; sin embargo, puede manifestarse en todos los grupos de edad teniendo mayor impacto en la población infantil debido a que una de las etiologías con más frecuencia es la complicación de la inflamación de los senos paranasales (9).

La morbilidad y la mortalidad por CO han disminuido con el diagnóstico y el tratamiento oportuno, de allí la importancia del diagnóstico eficaz para evitar complicaciones que pueden llegar a ser letales por la extensión de abscesos periorbitarios, obstrucción del sistema venoso e infecciones cerebrales y meníngeas (1).

## Metodología

Se realizó una revisión bibliográfica en bases de datos descriptivas o referenciales como PubMed, ProQuest, Science Direct, Lilacs, identificando artículos que explican la etiología, epidemiología, manifestaciones clínicas, factores de riesgo, complicaciones y específicamente la relación entre la celulitis orbitaria y trauma ocular con el uso de operadores booleanos AND, OR Y NOT y estrategias de búsqueda que incluyeron términos clínicos (Orbital and cellulitis and trauma) en idioma inglés.

Ray-Ban

MARVEL

SPIDER-MAN

ACROSS THE SPIDER-VERSE



## Resultados

La celulitis orbitaria es multifactorial, entre ellas la causa más frecuente en niños es la sinusitis etmoidal la cual puede ser acompañada de un factor agravante como lo es un trauma cerrado (2).

Laycook et al. (2019) describe un caso con una etiología potencial diferente, en un paciente pediátrico que asiste a urgencias después de un traumatismo facial cerrado, con signos de eritema y edema en el párpado superior derecho y tejidos circundantes, además de hiperemia conjuntival, quemosis y oftalmoplejía, acompañado de leucocitosis, el manejo inicial fue con antibióticos intravenosos sin embargo en una tomografía computarizada se observó un acúmulo de líquido subcutáneo en la pared lateral de la órbita derecha y 36 horas después se manifestó una proptosis y la oftalmoplejía empeoró, por lo que se realizó una etmoidectomía anterior. Sin embargo, no tuvo resultado positivo y el paciente empezó a presentar disminución de la agudeza visual, alteración de la visión del color y edema periorbitario. En una nueva tomografía se analizó un absceso en el músculo recto superior, con desplazamiento inferior del globo, opacificación completa de los senos frontal, esfenoidal y maxilar derecho y se tomó la decisión de una disección submuscular hasta el borde orbitario, lavado del seno maxilar y tratamiento con antibiótico intravenoso. En las pruebas de microbiología no se encontró ningún hemocultivo ni infección en el seno maxilar y periostio. Finalmente, la paciente mejoró y sin embargo, persistió una ptosis residual leve del ojo derecho y entumecimiento en el lado derecho de la frente y se resolvió a los 10 meses siguientes (2) (Tabla 1).

Por otro lado, se describe un caso de un joven de 15 años que acudió tras un traumatismo facial cerrado con hematoma orbitario y desarrolló tumor hinchado de Pott con celulitis orbitaria y absceso subperióstico. En la tomografía computarizada (TC) se observa una fractura no desplazada de la pared lateral y adelgazamiento de la pared medial del seno maxilar izquierdo y un hematoma subperióstico en la órbita izquierda superotemporal, además de afectación de los senos maxilares izquierdo, derecho, frontal izquierdo y etmoidal. Al día siguiente el paciente regresó con fiebre de 102 °F, inflamación de los párpados, disminución de la sensibilidad a la palpación sobre el borde orbitario superior y el maxilar, aumento de 1 mm en la proptosis izquierda y quemosis hemorrágica inferior. Se realizó una nueva TC en la cual se identificó una tumefacción periorbitaria izquierda y hematoma orbitario superotemporal. El tratamiento fue de vancomicina intravenosa y ampicilina-sulbactam sin reducción de la fiebre y mayor dificultad para los movimientos oculares. Al tercer día se realizó orbitotomía anterior y un drenaje de absceso superotemporal. La resonancia magnética (RM) del cerebro y las órbitas 5 días después de la exploración orbitaria demostró osteomielitis ósea frontal, enfermedad continua de los senos paranasales y un pequeño absceso epidural sobre el lóbulo frontal. Posteriormente, se realizó etmoidectomía izquierda, uncinectomía y sinusotomía frontal con trepanación y colocación de catéter, extirpando 5 cc de pus y tratamiento antimicrobiano durante 6 semanas (8) (Tabla 1).

Asimismo, Nageswaram (2006) reportó varios casos de celulitis orbitaria en niños resultado de traumatismo o infecciones bacterianas; se evaluaron 41 niños en edades entre 10 meses a 16 años con una

media de 7,5 años, con mayor frecuencia masculina, se encontró en el tamizaje signos como proptosis, oftalmoplejía, abscesos subperiósticos y orbitarios, los niños más pequeños tenían menor compromiso ocular, sin embargo, el recuento de leucocitos fue mayor. Los picos estacionales de celulitis orbitaria se identificaron desde finales de otoño hasta principios de primavera, por ende pudo estar relacionado con los cambios climáticos (4).

Se han identificado estudios con el fin de caracterizar los factores de riesgo de las evisceraciones oculares producidas por celulitis orbitarias secundarias a traumatismos en 10 años. Los participantes en su mayoría estaban hospitalizados y con diagnóstico de celulitis orbitaria con signos como oftalmoplejía, proptosis, quemosis, disminución de la agudeza visual, o algún tipo de absceso orbitario o de inflamación. Se registraron posibles factores predisponentes a celulitis tales como traumatismo, sinusitis, infección dental y antecedentes de cirugía, de igual forma la administración y/o consumo sistémico de antibióticos y glucocorticoides (6).

La CO se puede presentar cuando hay afección en los senos paranasales, siendo los niños los más susceptibles a padecerla (países occidentales), mientras que en países orientales donde la mayoría de pacientes con CO son adultos, de edad mediana y que pueden presentar en mayoría la CO con predominio de trauma (7).

## Discusión

La celulitis orbitaria es una infección del tejido posterior al tabique orbitario, es multifactorial y es poco frecuente sin embargo en la edad pediátrica es una urgencia oftalmológica grave por el desarrollo inmunológico incompleto y requiere tratamiento multidisciplinar debido a posibles consecuencias potencialmente graves como la pérdida de la visión, meningitis y la muerte (3).

La celulitis orbitaria secundaria a trauma es inusual, aunque se ha identificado como factor de riesgo y factor agravante ya que los pacientes hospitalizados por CO secundaria a traumatismo, principalmente presentan signos de alarma para un absceso subperióstico o una trombosis del seno cavernoso debido a las alteraciones en los senos paranasales y en la pared orbitaria, la causa más común del trauma fue penetrante en el globo ocular. De igual forma que las complicaciones más importantes son la pérdida total de la agudeza visual y oftalmoplejía en todas sus direcciones. (5)

La mayoría de los casos son golpes en la órbita con objetos contundentes como una pelota o una sandalia, con inflamación facial progresiva de dos días al evento, fiebre, oftalmoplejía y un episodio de rinorrea o sinusitis. se analizó la secuencia en los casos descritos los cuales presentan una diferencia en el proceso inflamatorio, en uno expone el trauma como factor agravante de la sinusitis etmoidal y el siguiente la sinusitis etmoidal como consecuencia al trauma teniendo un diagnóstico de celulitis orbitaria con sinusitis maxilar (11).

**Tabla 1. Reportes de caso con CO secundario a trauma**

Autores	Año	Ubicación	Tipo de trauma	Presentación clínica (signos)
Laycock J, Wright OJ, Geyton T, Bowles P (2).	2020	Canadá	Traumatismo facial	Edema y eritema del párpado superior derecho, tejidos blandos circundantes, hiperemia conjuntival derecha, quemosis y oftalmoplejía en todas las direcciones.
Shahzeb Hassan, Bahram Rahmani, Jeffrey C. Rastatter, Alok I. Jaju & Sudhi P. Kurup (8).	2020	Chicago	Lesión facial contundente con pelota de baloncesto	Proptosis, edema palpebral, quemosis difusa, dolor a la palpación periorbitaria y restricción leve-moderada en todas las miradas.
Jiang Z, Zhongliu X, Ding X, Yang Y, Duan F, Lin X (6).	1994	China	Traumatismo ocular cerrado	Oftalmoplejía, proptosis, quemosis, disminución de la AV, o algún tipo de absceso orbitario o de inflamación.
Nageswaram S, Woods C, Benjamin D, Givner L, Shetty A (4).	2006	Estados Unidos, Carolina del Norte	Traumatismo o infecciones bacterianas	Sinusitis, proptosis, oftalmoplejía, abscesos subperióstica y orbitarios.

Fuente: Elaboración propia

El trauma va a provocar un aumento de fuerzas intraoculares que van a producir daño a las estructuras tanto del segmento anterior como del posterior, dependiendo de la intensidad, fuerza y velocidad del trauma. El daño ocular puede ser variable, a menudo con un examen superficial las lesiones no son obvias, sin embargo, puede provocar hemorragias y quemosis palpebral, hemorragia subconjuntival, edema y ruptura corneal, (10) estas fracturas comprometen las zonas más débiles de la órbita como consecuencia del aumento de la presión y sus agravantes corresponden a una compresión de la vasculatura y el nervio óptico (3).

Sin embargo, es importante distinguir entre celulitis preseptal, celulitis y absceso orbitario. Los abscesos orbitarios y subperiósticos tienen peligro de llevar al paciente al riesgo de ceguera, infección intracraneal o muerte. Las causas externas de infección que llevan edema periorbitario son más difícil que traspasen la barrera anatómica del septum orbital y resultan en complicaciones severas (15)

En muchos de los casos las personas que van a presentar mayor probabilidad de contraer la celulitis orbitaria secundaria a un trauma por accidentes laborales son hombres que tengan una edad media ya que a pesar del trauma, la edad será un factor predisponente al desarrollo de la misma, el administrar antibióticos y gluco-

corticoides donde ya se tenía como diagnóstico la celulitis orbitaria, se mejoraron de ésta un tercio de las personas hospitalizadas. (6) Para esto también es necesario identificar los factores de riesgo para poder determinar los métodos más efectivos para reducir la incidencia del mismo. (13)

## Conclusiones

Al entender la celulitis orbitaria como una enfermedad que puede ser grave, se le debería dar mayor importancia en personas que puedan presentar posibles síntomas y/o personas que hayan tenido un accidente traumático a nivel ocular, brindar opciones de prevención tales como conocer los pasos a seguir si se presentan sinusitis, el manejo en los traumatismos y/o en qué momento asistir para ser atendido y tratado ante una celulitis orbitaria, evitando así que se generen las secuelas más graves como la pérdida de la visión por completo o la evisceración en el globo ocular.

**Agradecimientos:** A la Dra. Diana Rey por la corrección de estilo y motivación por escribir. **2020**

## BIBLIOGRAFÍA

- Tsirouki T, Dastiridou AI, Ibáñez Flores N, Cerpa JC, Moschos MM, Brazitikos P, Androudi S. Orbital cellulitis. *Surv Ophthalmol*. 2018 Jul-Aug;63(4):534-553. doi: 10.1016/j.survophthal.2017.12.001. Epub 2017 Dec 15. PMID: 29248536.
- Laycock J, Wright OJ, Geyton T, Bowles P. Facial trauma aggravating pediatric orbital cellulitis. *BMJ Case Rep*. 2020 Apr 20;13(4):e233230. doi: 10.1136/bcr-2019-233230. PMID: 32317364; PMCID: PMC7202721.
- Kornelsen E, Mahant S, Parkin P, Ren LY, Reginald YA, Shah SS, Gill PJ. Corticosteroids for periorbital and orbital cellulitis. *Cochrane Database Syst Rev*. 2021 Apr 28;4(4): doi: 10.1002/14651858.CD013535.
- Nageswaram S, Woods C, Benjamin D, Givner L, Shetty A. Orbital Cellulitis in Children. *The Pediatric Infectious Disease Journal*. Aug 2006. Vol 25(28).
- Jayamanne D, Bell R, Allen E. Orbital cellulitis - an unusual presentation and late complication of severe facial trauma. *British Journal of Oral and Maxillofacial Surgery*. 1994. 32 (3), 187-189.
- Jiang Z, Zhongliu X, Ding X, Yang Y, Duan F, Lin X. Clinical characteristics and risk factors of evisceration un trauma-dominant orbita cellulitis a 19 test review. *Frontiers in medicine*. 2022.
- Babar T, Zaman M, Khan MN, Khan MD. Risk factors of preseptal and orbital cellulitis. *Journal of the college of physicians and surgeons pakistan*. 2009, Vol. 19(1):39-42.
- Shahzeb Hassan, Bahram Rahmani, Jeffrey C. Rastatter, Alok I. Jaju & Sudhi P. Kurup. Trauma-associated Pott's puffy tumor: an ophthalmologic perspective. *Orbit*. 2020. 39:1, 38-40, DOI: 10.1080/01676830.2019.1573909
- Barrios L, Gutiérrez I. Celulitis periorbitaria y orbitaria en pediatría. *Soc Colom Pediat*. 2023. Vol. 22(1):13-21
- Santos JC, Pinto S, Ferreira S, Maia C, Alves S, da Silva V. Pediatric preseptal and orbital cellulitis: A 10-year experience. *Int J Pediatr Otorhinolaryngol*. 2019 May;120:82-88. doi: 10.1016/j.ijporl.2019.02.003.
- Chew WCD, Kwek JWM, Anicete R, Low MY. Pediatric orbital cellulitis: Case report of an unusual etiology and pathogen. *Ear Nose Throat J*. 2022 Jan 13:1455613211064002. doi: 10.1177/01455613211064002.
- Pelletier J, Koyfman A, Long B. High risk and low prevalence diseases: Orbital cellulitis. *Am J Emerg Med*. 2023 Jun;68:1-9. doi: 10.1016/j.ajem.2023.02.024.
- Sánchez R, Pivcevic D, Leon M, Ojeda M. Trauma ocular. *Cuadernos de cirugía*. 2018. 22(1), 91-97.
- Gonzales P. Domínguez A. Peñuela L. Globo ocular; patología traumática e inflamatoria. *Sociedad española de radiología médica. SERAM*. Vol.1 Núm.1(2022):36 congreso nacional SERAM
- Gutierrez C, Rivas B, Cárdenas A, Figueroa J, Del Hierro C. Celulitis periorbitaria. *Cirugía plástica*. *Medigraphic*. 2022. 32(2) 86-91.



# Lograr escala en el cuidado visual requiere unidad en la diversidad

Artículo adaptado del blog del Prof. Kovin Naidoo, Jefe Global de Abogacía y Alianzas  
Fundación OneSight EssilorLuxottica



La Asamblea General de las Naciones Unidas (AGNU) se reunió en septiembre para la Cumbre del Futuro y bajo el lema “Unidad en la diversidad: para el avance de la paz, el desarrollo sostenible y la dignidad humana para todos en todas partes”. Este tema se alinea fuertemente con nuestra misión como defensores del cuidado visual.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) señala que la mala visión afecta a más de 2.200 millones de personas en todo el mundo, con al menos mil millones de casos que pueden ser prevenibles o corregibles. Esta cifra pone de relieve un desafío de salud pública mundial que tenemos el poder de abordar, si unimos nuestros esfuerzos.

Reconocer la mala visión como un problema crítico es el primer paso. Abordarlo requerirá un enfoque colaborativo que reúna a diversas partes interesadas, cada una de las cuales aporte sus fortalezas únicas.

La incorporación de la atención ocular en la agenda mundial es crucial para garantizar la equidad y defender la dignidad humana. Para promover el desarrollo sostenible, debemos unirnos como una fuerza unificada y abordar el desafío de la mala visión a una escala que impulse un cambio real y duradero. En la Fundación OneSight EssilorLuxottica, a diario somos testigos del poder de la buena visión. Ya sea que se trate de un niño que ve con claridad por primera vez o de un adulto que ahora puede trabajar de manera más efectiva, sabemos que el acceso a una atención visual asequible permite a las personas alcanzar su máximo potencial. Una visión clara permite a los niños sobresalir en la escuela, rompiendo el ciclo de la pobreza y ayuda a los adultos a contribuir de manera más efectiva a sus comunidades y economías.



El llamado a la unidad en la diversidad resuena profundamente dentro de la comunidad del cuidado de la visión. Nuestra fortaleza radica en la diversidad de experiencias, recursos y perspectivas. Al trabajar juntos (proveedores de salud, formuladores de políticas, organizaciones no gubernamentales y el sector privado), podemos desarrollar estrategias integrales para abordar los muchos desafíos que plantea la mala visión. Esto dará contexto a la aspiración de *Todos en Todas Partes*.

**Las alianzas es la clave:** Los gobiernos desempeñan un papel fundamental en la creación de políticas que faciliten el acceso a los servicios de salud visual, la integración de la salud ocular en los sistemas nacionales de salud y la garantía de que los recursos lleguen a quienes los necesitan. Con innovación y recursos, el sector privado puede impulsar el desarrollo de soluciones de cuidado visual asequibles y accesibles. Juntas, estas alianzas pueden crear un entorno en el que el cuidado de la vista sea prioritario y accesible para todos.



Al reunirnos en la Asamblea General de las Naciones Unidas, amplificamos el mensaje de que el cuidado de la salud visual es esencial para la paz, el desarrollo sostenible y la dignidad humana. Con una buena visión, las comunidades y las personas progresan y salen de la pobreza, un ingrediente clave para construir un mundo mejor. En nuestra diversidad, podemos transformar la vida de miles de millones de personas. **2020**



Distribuido por **YESH**

*Chopard*

roberto cavalli

CAROLINA HERRERA  
EYEWEAR

**STOUS**  
DESIGNED SINCE 1987

**POLICE**

FERRAGAMO

**TOTO**

MARIO HERNÁNDEZ

19 **V** 69  
Italy

Lili♥Pink

·REPRESENTANTES AUTORIZADOS EN COLOMBIA·

Contacto: +57 301 4220786 / E-mail: [administracion@yesh.com.co](mailto:administracion@yesh.com.co) / Página autorizada [www.yesh.com.co](http://www.yesh.com.co)



# ¡Lanzamiento del nuevo celular vivo V40 Codiseñado con ZEISS!

*El equipo de la Revista 20/20 estuvo presente en este gran lanzamiento, que tuvo lugar en Bogotá, Colombia. Sin duda, es un celular con lentes y retratos más pro con ZEISS.*



## Dominio del retrato de ZEISS

Profesionales de la visión y amantes de la tecnología, se dieron cita en un prestigioso hotel ubicado en la zona norte de Bogotá, Colombia, para conocer los detalles y las nuevas características, del nuevo celular vivo V40 Codiseñado con ZEISS.

## Cámara principal de ZEISS de 50 MP

La cámara principal de ZEISS de 50 MP, con estabilización óptica de la imagen, proporciona una entrada de luz más amplia, y reduce el desenfoco, contando con detalles impresionantes de las fotografías tomadas con poca luz.

ZEISS incluyó varios modos a la cámara, como el bokeh y el modo retrato, con distancias focales de 24, 35 y 50 mm. La cámara frontal del Vivo V40 5G también es de 50 megapíxeles. **20/20**







# Jornada de salud visual de IMEVI en alianza con la Fundación OneSight EssilorLuxottica

*IMEVI, en alianza con la Fundación OneSight EssilorLuxottica, realizó la primera jornada de Salud Visual para los niños del Colegio Paraíso El Mirador, ubicado en la Localidad de Ciudad Bolívar, en Bogotá.*



**E**n esta jornada se atendieron más de 1,000 niños de toda la primaria del colegio, quienes recibieron un examen con la calidad y confiabilidad de IMEVI y, muy pronto, contarán con su solución visual que les ayudará a seguir creciendo en su ámbito de aprendizaje.

Esta ruta de atención contó con la experiencia y tecnología que permitieron a los estudiantes y a sus familias conocer de primera mano el resultado del tamizaje y del examen completo. Asimismo, si necesitaban una corrección visual,

podían elegir su marco favorito, el cual será entregado en aproximadamente un mes. Además, en caso de identificar otros síntomas clínicos durante la brigada, se entregaba el medicamento necesario para tratar la sintomatología.

Muchos de estos niños nunca habían accedido a un examen visual y mucho menos tenido la oportunidad de una corrección visual. Desde esta brigada, nos sentimos felices y orgullosos de haber podido llevar un poco de alegría a toda la comunidad. **2020**











# Vision Expo West 2024 pionera en fuerza de ventas, tecnología e innovación

*VE concluyó en Las Vegas del 18 al 21 de septiembre, un evento que recibió a más de 10,000 profesionales de la industria, provenientes de 98 países. Los asistentes pudieron sumergirse en los avances de vanguardia en tecnología de lentes, herramientas de diagnóstico y soluciones de gestión de consultorios.*

**E**l fuerte compromiso con la mejora de la atención al paciente quedó de manifiesto en las reconocidas ofertas educativas del evento, que incluyeron más de 220 horas de sesiones acreditadas. Los asistentes aprovecharon las oportunidades de establecer contactos en eventos dinámicos y reuniones de la industria, y exploraron el futuro del diseño y la funcionalidad de los marcos de más de 350 marcas expositoras.

“Al concluir otra exitosa Vision Expo West, estamos orgullosos de la innovación y la colaboración que definen el evento de este año”, afirmó Beth Casson, vicepresidenta de grupo de RX. “La industrias de las gafas y el cuidado de la vista siguen evolucionando, aportando nuevas tecnologías y tendencias que mejoran la atención al paciente e impulsan el crecimiento empresarial. Esta exposición ha sido un momento crucial para la comunidad óptica, ya que seguimos cultivando conversaciones profundas sobre el emocionante futuro de Vision Expo”.

## Aspectos destacados de la feria

Los profesionales de la óptica exploraron las innovaciones revolucionarias y las tendencias de diseño de los principales líderes de la industria, como Bausch + Lomb, Clear-Vision, Coburn Technologies, EssilorLuxottica, Hoya, Johnson & Johnson Vision, Kering Eyewear, Marchon, Marcolin, Tura, VSP Global, Zeiss Vision y 90 nuevos expositores. Los representantes de Safilo y Zyloware destacaron la fuerte presencia de compradores influyentes, lo que dio como resultado que se superaran los objetivos de ventas en la primera mitad del evento.

«El descubrimiento en Vision Expo West no tiene precedentes, hay mucha innovación de productos que se lleva a cabo aquí y que simula no solo lo que hay en el mercado sino también lo que puede haber en el futuro», explicó Rubén Tellez, director de marketing global de Carl Zeiss Vision.

Entre las novedades se incluyen el área de tecnología e innovación, que destaca las últimas tecnologías, y el lanzamiento preliminar de Sun & Sport, que presenta marcas de anteojos de alto rendimiento y una cancha de pickleball activa para demostraciones y juegos en vivo.





El Innovation Stage volvió con paneles diarios, incluida la nueva serie “Visionaries Unveiled”, que cubre el impacto de las redes sociales, el cuidado auditivo en los espacios ópticos y la integración de la estética en la práctica. Por otro lado, Alaysha Johnson, una destacada atleta de pista y campo y miembro del equipo Oakley en los Juegos Olímpicos de París 2024, señaló que era la primera vez que asistía a una exposición de esta magnitud y compartió su inspiradora trayectoria olímpica y el papel de las gafas de alto rendimiento de Oakley en su éxito.

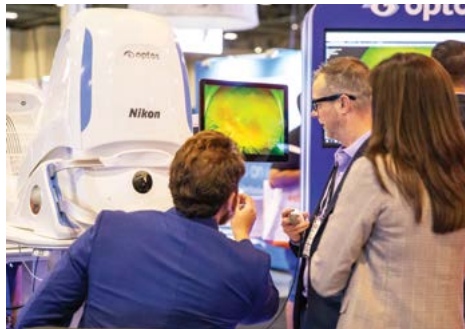
Eyecare Business presentó “Flaunt the Frame: Eyewear Trends” el jueves y viernes por la tarde, mostrando las tendencias de moda clave a través de un desfile de moda centrado en las gafas. La exhibición de ganadores de los premios NOW 2024 destacó los mejores productos que dan forma al futuro de la industria. El nuevo V Bar sirvió como un animado centro de networking durante la tarde de “Cocktails and Connections”.

El Career Resource Center conectó a estudiantes, recién graduados y profesionales con empresas líderes en el cuidado de la vista. Patrocinado por MyEyeDr., Vision Source, Walmart, Lumina Vision Partners, Drishti Kidz and Family Eyecare y The Vision Council Foundation, ofreció presentaciones de RR. HH., revisión de currículums y un stand de fotografías profesionales para mejorar la marca personal.

## Educación

El amplio programa educativo de Vision Expo West 2024, VisionEd, ofreció 320 horas de nueva educación continua en 23 especialidades dirigidas por expertos de renombre mundial. El programa, que incluyó OptiCon @ Vision Expo presentado por la United Opticians Association (UOA), reforzó la reputación del evento como el más completo en materia de innovación y desarrollo profesional en la industria oftálmica.

“Vision Expo West sigue siendo el evento líder para los profesionales de la atención oftalmológica”, afirmó Mitch Barkley, vicepresidente de ferias comerciales de The Vision Council. “Este año tuvimos la oportunidad de conectarnos con los miembros, iniciar debates sobre el futuro de la atención oftalmológica y forjar relaciones duraderas en toda la industria. Siempre es un honor reunir a la comunidad en este evento anual”.

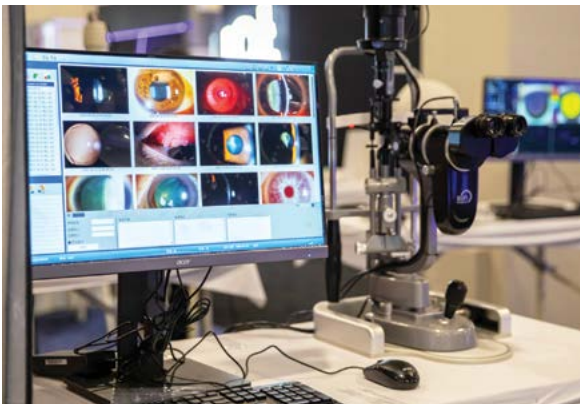


## De cara a la Expo de 2025

Vision Expo West 2024 también albergará una serie de eventos y reuniones comunitarias inspiradoras, como la Vision Expo East 2025 que se llevará a cabo en Orlando, Florida, en el Centro de Convenciones del Condado de Orange del 19 al 22 de febrero de 2025, lo que marcará un cambio significativo con respecto a su antigua ubicación en la ciudad de Nueva York.

La empresa expositora ClearVision comentó: “Conectarnos con nuestros amigos de la industria en Las Vegas realmente hizo que el evento de este año fuera inolvidable. La energía, el entusiasmo y la pasión por las gafas se sintieron en todas partes, ¡y estamos ansiosos por llevar ese impulso a Vision Expo East en Orlando!”.

Casson agregó: “Este cambio se alinea con las necesidades cambiantes de la industria y refleja los comentarios de la Junta Directiva de The Vision Council y el Comité de Planificación de la Exposición Vision Expo. La nueva ubicación y la experiencia reinventada mejorarán la participación de los expositores y los asistentes en un entorno centralizado diseñado para acoger a la comunidad óptica”. [2020](#)





# 20/20

EN ESPAÑOL



ITAL LENT	PORTADA 2, 1
MIRAFLEX	7, 35
OPTOVISION	31
TRANSITIONS	5
YESH	39
YOUNGER OPTICS	9

Distribuidor  
Local de la revista  
**20/20 En Español**

Bogotá - Colombia  
Ital Lent  
+ 57 (1) 745 4445

San José Costa Rica  
ILT de Costa Rica S.A.  
+ 506 (2) 296-3250

## BOSTON MATERIALS



Bausch + Lomb Incorporated  
100 Research Dr  
Wilmington, MA 01887 USA  
[www.bostonlensmaterials.com](http://www.bostonlensmaterials.com)

## ITAL - LENT LTDA CO

Tel.: 571 745 44 45  
[info@ital-lent.com](mailto:info@ital-lent.com)  
[www.ital-lent.com](http://www.ital-lent.com)

## MIRAFLEX CO

Tel.: 57 1 346 6040  
Fax: 57 1 255 4515  
[info@miraflex.com.co](mailto:info@miraflex.com.co)  
[www.miraflex.com.co](http://www.miraflex.com.co)  
[jeny.beltran@co.luxottica.com](mailto:jeny.beltran@co.luxottica.com)

## OPTOVISION PE

Contacto +51 973 577 928 /  
+51 949 493 858  
web: <https://optovision.pe>

## TRANSITIONS Transitions™

### MEX

Transitions Optical, Inc.  
Tel.: 55 51307310  
[www.transitions.com](http://www.transitions.com)

## YESH CO

Tel.: +57 3014220786  
[administracion@yesh.com.co](mailto:administracion@yesh.com.co)  
[www.yesh.com.co](http://www.yesh.com.co)

Hay mejores  
**formas** de **buscar**  
**asesoría** para  
el **manejo**  
de su **Óptica**  
o **Consultorio**



Tendrá éxito  
en su óptica

.....

**QAsesor** com  
visionyoptica

Es la plataforma que le ayuda a conocer,  
gestionar y mejorar el manejo de su óptica  
y consultorio a partir de cursos dictados  
de la mano de expertos.

[www.asesorvyo.com](http://www.asesorvyo.com)



# La visión perfecta y actualizada del mercado óptico

## Revista digital

20/20  
EN ESPAÑOL

VOL  
172

Cuarta edición  
2024



Ingresa a la **WebApp 20/20**  
y sorpréndete con el nuevo contenido

Escanea el QR

