



Síguenos en:

/visionyoptica

@visionyoptica

@visionyoptica

www.visionyoptica.com

20/20

Valoración visual integral

**Diferenciación de la Óptica como
Herramienta de Venta”, todo un éxito**

Sea un héroe para sus pacientes



La mano derecha en su óptica



CS custom stable™
Lentes Esclerales



COMODIDAD
TODO EL DÍA



MÁXIMA
HIDRATACIÓN



POSICIÓN
EXACTA



WWW.ITAL-LENT.COM
HECHO EN COLOMBIA



Transitions™

Elige tu color.
Escoge tu estilo.

Ahora los lentes *Transitions Signature*® están disponibles en dos colores vibrantes de su preferencia para que pueda personalizarlos en cualquier montura y expresar su estilo.

2 NUEVOS
colores de estilo



ZAFIRO



AMATISTA

www.transitions.com

**YOUNGER
OPTICS** 

Los Innovadores De Los Lentes Ópticos

Transitions es una marca registrada, y el logotipo de Transitions es una marca registrada de Transitions Optical, Inc. utilizada bajo licencia por Transitions Optical Limited. ©2018 Transitions Optical Limited. El rendimiento fotocromático está influenciado por la temperatura, la exposición a los rayos UV y el material de la lente.

20/20 Andina y Centroamérica



05

EDITORIAL:

Valoración visual integral



09

Noticias

Grupo Prats lanza la FAMILIA QUARZ SOLUTIONS

- 09 Grupo Prats lanza la FAMILIA QUARZ SOLUTIONS
- 09 MARCHON Y CONVERSE firman un contrato de licencia
- 09 Safilo produce las primeras gafas de sol con plástico residual del océano



10

Desde la Portada

Lentes oftálmicas progresivas de Seto, alta comodidad para sus pacientes presbítas



12

Especial

“Diferenciación de la Óptica como Herramienta de Venta”, todo un éxito



19

Moda y Tendencias

- 19 Luxottica
- 20 Marchon
- 21 BK Frames
- 22 Safilo



24

Óptica Oftálmica

Sea un héroe para sus pacientes



26

Contactología

¿Está aprovechando al máximo los lentes de contacto blandos?



28

Publirreportajes

Prats - TRATAMIENTOS ANTIRREFLEJANTES -IMPRESINDIBLES



31

Especial Colombia

31 | De nuevo al aire!

32 | Doral Visión

21 | BK Frames

22 | Safilo



36

Directorio

Directorio



El año 2020 ha sido uno de los más atípicos que hemos vivido. Económicamente fue un periodo complicado que nos hizo ver el mundo de manera diferente y apreciar lo que tenemos a nuestro alrededor y, que a veces, damos por hecho.

Lo más importante fue reafirmar que tenemos un equipo comprometido al 100% y que, en todo momento, buscamos soluciones de comunicación para llegar a nuestros lectores y clientes. Con la pandemia por COVID-19, nuestro objetivo se concentró en darles información y conceptos prácticos para ayudarles a tomar mejores decisiones en el manejo de sus ópticas. A continuación, les dejo una descripción de los logros que tuvimos este año.

Nuestro portal de visionyoptica.com se rediseñó y alojamos todos nuestros productos en un mismo sitio. Sin duda, es un portal fácil de navegar. En éste encontrarás todas las noticias del sector que también se envían por nuestro newsletter de visionyoptica.com. La revista impresa 20/20 en Español y 20/20 México son los medios preferidos, por los profesionales de la salud visual, por lo que se busca plasmar lo último en tendencias y tecnologías en el mercado óptico. Hemos dedicado un espacio especial a la parte clínica de la optometría con la ayuda de dos expertos en América Latina: la Dra. María Guadalupe Vergara y el Dr. José María Plata, nuestros editores clínicos, quienes serán protagonistas del programa: “El minuto de la salud visual” y participarán en la sección: “Mi óptica”. Así mismo, expertos reconocidos escribirán en la sección: “Moda y tendencia” y creamos dos programas: “La moda en breve” y “optitips”, que transmitirán mejor los conceptos *fashion* de la

industria, por medio de la diseñadora de modas Melisa Acosta, quien cuenta con 10 años de experiencia. En la sección: “Lentes y tecnología” lanzaremos un espacio dedicado a la contactología llamado: “En contacto”, que será dirigido por el Dr. Ricardo Mojica, que mes con mes conversará con líderes de opinión. Estas secciones y programas los mantendrán más actualizados en un solo *click*.

Enfoque, Asesor y Visión Academy son tres productos que tienen como propósito mejorar los procesos en la administración de su óptica o consultorio. Enfoque se creó para profundizar en temáticas relacionadas con el punto de venta. En cada entrega entrevistamos a expertos de áreas fundamentales en la gestión del negocio. En Asesor buscamos expertos que expliquen soluciones sin tener que volverse experto en el área. Junto Asesor desarrollamos un exitoso evento virtual donde reunimos a varios asesores que ofrecen herramientas prácticas para lograr una diferenciación en sus negocios. Finalmente, este año lanzamos, junto con Favio Barón, la plataforma de educación de Vision Academy, en la que esperamos darles una capacitación más formal sobre diferentes áreas en la gestión de su óptica.

El proyecto más ambicioso y donde estoy poniendo la mayoría de nuestros recursos lo presentaremos en el segundo semestre del 2021 y estamos convencidos que va a ser una gran solución para el mercado óptico en la región.

Que los logros de este año sean solo las semillas para ser plantadas y que se cosechen con éxito en el 2021 ¡Felices fiestas! **2020**

Por favor, escribanos sus inquietudes a nuestro correo editorial: ccastillo@clatinmedia.com o por medio de nuestras redes sociales.

[f /visionyoptica](https://www.facebook.com/visionyoptica)

[@visionyoptica](https://www.instagram.com/visionyoptica)

[www.visionyoptica.com](https://www.youtube.com/visionyoptica)

OPTOMETRÍA CLÍNICA

Valoración visual integral

Primera parte
José María Plata Luque O.D.



He denominado este artículo así, puesto que el análisis de la visión, no se ajusta solamente a la valoración de la cantidad medida de visión o agudeza (Snellen, Bailey-lovie, etc.), sino que, en determinados casos debe valorarse también la *calidad visual*, determinada por las técnicas de sensibilidad al contraste.

Hace unos años, con mi colega el Dr. Reinaldo Acosta, escribimos a cuatro manos un artículo llamado *Valoración Visual Integral*, que considero pertinente tomar de referencia y extractar algunos apartes en relación con la sensibilidad al contraste.

Con los desarrollos tecnológicos actuales (computadores, tablets, videojuegos, etc.) las exigencias visuales se han incrementado considerablemente. Si bien en un examen visual, durante muchos años se valoró la visión de los pacientes con una cartilla convencional de Snellen (Fig.1) diseñada desde 1862, actualmente se ha comprobado que esta medida de agudeza visual en muchos casos es insuficiente para determinar las verdaderas condiciones de la función visual en situaciones cotidianas de diferente contraste.

Aún más, para poder cuantificar la agudeza visual (alto contraste) en su justa medida, deben controlarse variables tales como distancia, iluminación, tamaño pupilar, defectos visuales, etc. En el examen cotidiano algunas de estas variables se controlan y otras no. Por ejemplo: cuando la medida se realiza con cartillas convencionales los contrastes varían por iluminación inadecuada y deterioro del optotipo.

Años de investigación y experimentación clínica durante la década de los 80's en Estados Unidos, realizados por Arthur Ginsburg, demostraron que la visión valorada con el Snellen convencional, no era suficiente



Cartilla optotipo de Snellen de (56 x 25) cm para paciente adulto con números, basado en ángulo visual de 1 minuto

Fig.1 Cartilla de Snellen

<https://www.biomedicos.co/optotipos/4282-carta-de-snellen-adulto-innovar-numeros.html>

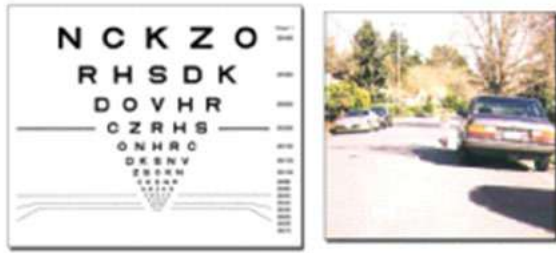


Fig. 2 Optotipo Bailey - Lovie

Ginsburg AP, et. al. Functional assessment of glaucoma using visual fields, contrast sensitivity and night driving simulation.

para conocer objetivamente las condiciones visuales, ya que está diseñada en alto contraste (negro sobre fondo blanco), con un número diferente de letras para cada escala de agudeza visual y en condiciones de iluminación diferente al entorno real del paciente (exteriores, ocupación, deportes, etc.). Por tal razón mencionó la necesidad de valorar la visión bajo diferentes contrastes e introdujo las pruebas de sensibilidad al contraste como parte rutinaria de una valoración visual integral.

Se pretende sintetizar las observaciones clínicas más significativas de los estudios de Ginsburg, para que los optómetras se concienticen de la necesidad de involucrar pruebas de sensibilidad al contraste para algunos casos que lo ameritan.

Evaluación Visual: Considerando los postulados de Ginsburg se debe entonces cuantificar la visión de un paciente, tanto en agudeza visual (alto contraste) como en otros canales y frecuencias de visión (mediano y bajo contraste). Para el primer caso, con optotipos que permitan controlar las variables y estandarizar la cantidad de letras por escala de A.V. y grado de dificultad de las mismas para cada renglón. Los optotipos más apropiados son los de Bailey - Lovie (Fig.2); para el segundo caso a través de pruebas de sensibilidad al contraste.

Como se ha podido comprobar una persona con baja sensibilidad al contraste puede en un optotipo de Snellen leer letras para 20/20, pero tener una disminución severa en la calidad de su visión funcional, cuando es utilizada para escenas en la calle. Las letras son objetivos complejos; por sus características pueden ser clasificadas como de fácil (componentes horizontales y verticales, E, T, L), media (componentes horizontales, verticales y oblicuos: X, W, N) y difícil interpretación (componentes horizontales, verticales, oblicuos y circulares: S, D, B) por lo que un optotipo ideal deberá contener en cada renglón de agudeza visual, el mismo número de letras y combinación de letras de diferentes grados de interpretación. Algunas letras del mismo espesor y tamaño en la misma escala visual son más fáciles de leer que otras; la letra E necesita casi dos veces el número de frecuencias espaciales que la L para una mínima identificación. Asimismo, las letras presentan diferentes umbrales de contraste; dos letras grandes e iguales (20/100) pasan de ser vistas fácilmente a no ser reconocidas por el paciente cuando se modifican los contrastes. Aún peor, cuando se trata de letras peque-

ñas (20/15 a 20/30) se requiere hasta 10 veces el contraste con referencia a las anteriores, para poder ser detectadas o identificadas por el paciente.

Sensibilidad al Contraste: “Se refiere a la habilidad del sistema visual para distinguir entre un objeto y el fondo”. Para entender mejor el concepto ponemos un ejemplo: un cubo negro en la nieve (alto contraste) frente a un cubo gris en la nieve (mediano contraste) y a un cubo blanco en la nieve (bajo contraste). Con este ejemplo es fácil introducir el concepto de “modelo de canales de visión” que corresponde simplemente a objetos con partes claras y oscuras y en diferentes fondos que permiten detectar las diferencias de contraste. De esa manera borroso no es igual a bajo contraste. Las personas que tengan agudeza visual menor a 20/20 van a experimentar visión borrosa (ametropía) pero pueden presentar una sensibilidad adecuada al contraste; por el contrario, un paciente con catarata incipiente puede presentar 20/20 de agudeza visual y tener una baja sensibilidad al contraste.

Curva de Sensibilidad al Contraste: Todo lo que se observa a través del sistema visual se descompone en un rango de frecuencias espaciales o canales; utiliza estos diferentes canales para procesar la imagen en situaciones de alto y bajo contraste. (Fig. 3). Cada canal selectivo de determinado tamaño filtra un rango parcial de información. Con las frecuencias grandes se percibe la forma general de un objeto (el rostro de la niña), pero no suministra información sobre los detalles del rostro; sólo la superposición de todas las frecuencias nos permite una imagen real e igual al objeto observado. ²⁰²⁰

Correo del editor: jplata@clatinmedia.com

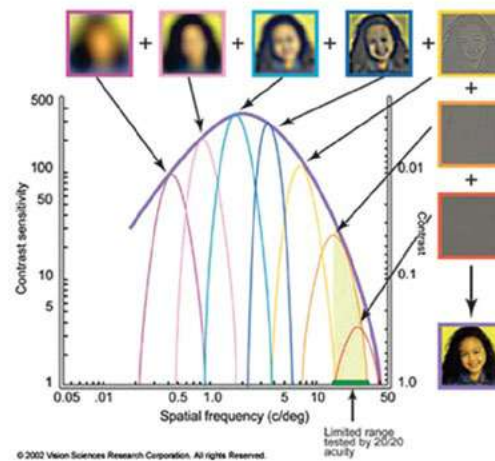


Fig. 3 Modelo de Frecuencias espaciales

Referencias bibliográficas

1. American Academy of Ophthalmology. Contrast sensitivity and glare testing in the evaluation of anterior segment disease. *Ophthalmology*. 1990;97(9):1233-1237.
2. DiLeo MAS, Caputo S, Falsini B, Porciatti V, Minella A, Greco AV, Ghirlanda G. Nonselective loss of contrast sensitivity in visual system testing in early type I diabetes. *Diabetes Care*. 1992;15(5):620-625.
3. Elliott DB, Hurst MA. Simple clinical techniques to evaluate visual function in patients with early cataract. *Optometry and Vision Science*. 1990; 67(11): 822-825.
4. Elliott DB, Whitaker D. How useful are contrast sensitivity charts in optometric practice? Case reports. *Optometry and Vision Science*. 1992;69(5):378-385.
5. Figuras tomadas de ©2002 Vision Sciences Research Corporation. Ginsburg AP (sensitivity.contrast.net)
6. Ginsburg AP, Waring GO, Steinberg EB, Williams PA, Justin N, Reinig Deitz J, Roszka-Duggan VK, Baluvelt K, Bourque I. Contrast sensitivity under photopic conditions in the prospective evaluation of radial keratotomy (PERK) study. *Refractive and Corneal Surgery* 1990;6:82-91.
7. Ginsburg AP, Sujote D, Singh K, Lin, SA, Zimmerman TJ. Functional assessment of glaucoma using visual fields, contrast sensitivity and night driving simulation. Presented at the Am. Acad. Ophthal, 199Pfoff DS, Werner JS. Effect of cataract surgery on contrast sensitivity and glare in patients with 20/50 or better Snellen acuity. *Journal of Cataract and Refractive Surgery*. 1994;20 (6):620-6256.
8. Plata José y Acosta Reinaldo, Valoración Visual Integral, Artículo, 2001



¿CÓMO PODEMOS AYUDARLO?

**Cuéntenos
que necesita**

Contáctenos



www.grunwaldtoptical.com

7305 N.W 56th St. - Miami FL 33166

E-mail: info@grunwaldtoptical.com

Tel.: 305 889 6476 - Fax: 305 889 6478



Editora en Jefe	Claudia Castillo
Editores clínicos (Andina)	Dr. José María Plata Luque
Editores clínicos (México)	Lic. Opt. María Guadalupe Vergara
Editores (Andina)	Laura Mercado
	Miguel González
Editora (México)	Elizabeth Olguín
Editora (Cono Sur)	Gabriela Campos
Editora (Brasil)	Andrea Tavares
Jefe de Producción	Alejandro Bernal
	Yuly Rodríguez B.
Diseño Gráfico y Fotografía	Andrea Villada T.
	Ximena Ortega
Profesional Logística	Cristian Puentes
Diseñador Gráfico de Medios Digitales	

Para temas editoriales contactarse con: Elizabeth Olguin (elolguin@clatinmedia.com)

Editada y Diseñada

3TouchMedia
strategy • marketing • communication

Oficinas y Ventas

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

Creative Latin Media LLC

One West Camino Real Boulevard, Suite 205
Boca Raton, FL 33432 USA
Tel: (561) 443 7192 Atención al cliente, e-mail:
suscripciones@clatinmedia.com



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

VENTAS:

México: Carlos Cerezo, Cel: 52-5513523306, ccerezo@clatinmedia.com

USA, Región Andina y otros países: Héctor Serna
Tel.: (571) 214 4794 Ext. 123
ventas1@clatinmedia.com

Colombia: Kelly Triana, Tel: +57 (1) 214 4794
Ext. 123, Cel: +57 320 9454400,
ktriana@clatinmedia.com

Cono Sur y Europa: Tel.: (34) 682 183 459
ventas2020-arg@clatinmedia.com

Brasil: Fernanda Ferret Tel.: +55 (11) 3061-9025
ext. 109 fernandafferret@revistareview.com.br

Europa: Cecilia Zanasi Tel.: +39 (045) 803-6334
info@studiozanasi.it cecilia@studiozanasi.it

OFICINAS:

USA: One West Camino Real Boulevard, Suite 205, Boca Raton, FL 33432 USA Tel: +1 (561) 443 7192

Colombia: Carrera 7 No. 106 - 73 Of. 301 Bogotá, Colombia Tel: +57 (1) 214-4794

México: Avenida Patriotismo 229, Piso 8, Ofc 1, Colonia San Pedro de los Pinos, México, D.F. C.P. 03800, D.F. México
Tel.: +52 (55) 2881-0384 / +52 (55) 2881-020

20/20 Andina y Centro América (ISSN: 2619-5534) 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.

Preprensa Creative Latin Media LLC.
Impresión Printer Colombiana S.A. - Colombia.

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.



QUARZ
Perfecciona tus lentes
ANTIRREFLEJOS
con 2 años de **garantía**

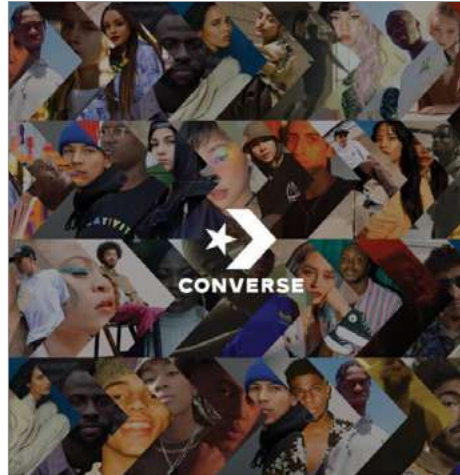
Grupo Prats lanza la **FAMILIA QUARZ SOLUTIONS**

Evitar el rayado de los lentes y aumentar su transparencia han sido hasta ahora los principales beneficios de los antirreflejantes.

Ahora, gracias a la innovación más importante en óptica en los últimos años, Grupo Prats lanza la FAMILIA QUARZ SOLUTIONS, con seis tratamientos distintos en función de las necesidades de su cliente.

Hay un cambio claro de paradigma en el sector, ahora puede perfeccionar los lentes de su cliente prescribiendo el antirreflejante con los beneficios que mejor se adapten a las necesidades de su paciente consiguiendo una verdadera lente personalizada.

Sea el primero en dar la bienvenida a la prescripción del futuro con la familia QUARZ, y recuerde, QUARZ SOLUTIONS con 2 AÑOS DE GARANTÍA.



MARCHON Y CONVERSE firman un contrato de licencia

Las nuevas colecciones de gafas de sol y oftálmicas, desarrolladas a raíz de esta asociación, se distribuirán a partir de enero de 2021.

“Marchon está encantado de poder asociarse con Converse, una marca icónica que ocupa un importante lugar en el sector del calzado y la moda desde hace muchos años”, afirmó Nicola Zotta, presidente y director ejecutivo de Marchon Eyewear. “Estamos deseando crear colecciones únicas que representen el estilo y la autenticidad de Converse, así como formar parte del crecimiento y el legado continuo del éxito de la marca”.

La marca se dirige a personas de cualquier género y de edades comprendidas entre los 12 y los 35 años, aunque resultará atractiva a todo el mundo y a diferentes generaciones. Converse es la marca de la cultura juvenil por antonomasia, cuenta con un legado de 110 años y ha conseguido introducir sus modelos clásicos y accesibles a nivel mundial.



Safilo produce las primeras gafas de sol con plástico residual del océano

Safilo anunció el primer producto de gafas a partir de plástico reciclado, fabricado especialmente para *The Ocean Cleanup*, la reconocida organización ambiental holandesa sin fines de lucro que desarrolla tecnologías avanzadas para extraer la contaminación plástica de los océanos.

Las gafas de sol Ocean Cleanup están diseñadas con plástico inyectado derivado del Gran Parche de Basura del Pacífico (GPGP por sus siglas en inglés), mediante un innovador proceso de *upcycling*, capaz de incluir tipos de plásticos que, tradicionalmente, han sido más difíciles de reciclar, convirtiéndolos en un material seguro y de alta calidad.

VISUM la mejor herramienta de Ventas, Medición y Capacitación en su óptica



¿Qué es Visum?

VISUM, es una aplicación que le permite al optómetra asistir al paciente en la solución a sus necesidades de salud visual en una sola herramienta.

Características Relevantes:

- IDEAL ANTE EL COVID19, NO INVASIVA no posee suplementos adicionales.
- Herramienta de medición sin contacto con el paciente.
- ACTUALIZACIONES de forma constante.
- PERSONALIZACIÓN: tanto estética como funcional.
- E-LEARNING: podrá subir contenidos PDF y videos para capacitar al personal de sus ópticas. Al finalizar se evaluará los conocimientos adquiridos. Visum le permite tomar cursos de capacitación en todas las áreas que usted y sus empleados requieran. Sumado a esta función encontrará un panel de control con el que podrá monitorear el uso de la PP, así como los resultados de su equipo en el módulo de e-learning.
- Todas las demostraciones incorporan la posibilidad de mostrar al cliente mediante realidad aumentada el producto en vivo, a través de la cámara de la tablet.
- Visum es una importante herramienta de asesoría en imagen, podrá asesorar al paciente sobre que gafas le quedan mejor según su forma de rostro.

¿Cómo ayuda Visum en la Gestión de Ventas de su Óptica?

Visum mejora la Atención al Cliente. Cada módulo seleccionado enfoca una actividad desarrollada por el vendedor/optómetra para asistir al paciente que visita la óptica en búsqueda de una solución a sus necesidades. Todas las soluciones y respuestas están en una sola herramienta o dispositivo. "La TABLET".

Mejora notablemente la Experiencia de Compra del Cliente, ya que evidencia las diferencias entre los productos Estándar o Premium, muestra los diseños de las lentes progresivas sobre el rostro del cliente. Todas las demostraciones incorporan la posibilidad de mostrar al cliente mediante realidad aumentada el producto en vivo, a través de la cámara de la Tablet.

Simplifica la obtención de Medidas y Parámetros. Permite establecer las medidas optométricas más apropiadas, de acuerdo con las monturas seleccionadas. El sistema de medición no posee suplementos adicionales.

Mejora la Comercialización de los Productos ya que permite al vendedor la demostración de todo tipo de productos y tratamientos a través de la Tablet logrando así una mejor impresión al cliente.

Mejora la Relación con los Proveedores, al permitir la generación de promociones especiales para la comercialización programada de productos específicos.

Mejora el Uso y la Rotación de los Inventarios, ya que nos permite disponer de información actualizada de nuestro stock de productos y priorizar sobre la rotación de los mismos.

Mejora el conocimiento, las actitudes y prácticas de los empleados con el uso de su Modulo de Capacitación Online.

Todas estas Ventajas se traducen en el aumento de las Ventas con un incremento importante en el margen de Utilidades; lo cual en definitiva genera un crecimiento de la Rentabilidad de su Óptica. **2020**

Contáctenos en:
Teléfono: (+57) 1 9270705
info@doslatam.com y www.doslatam.com.



Diferenciación de la Óptica como Herramienta de Venta”, todo un éxito



Más de 1140 especialistas de la salud visual participaron en este evento, que se llevó a cabo de manera virtual, los días 11 y 12 de noviembre, organizado por la revista 20/20, Asesor VyO y patrocinado por Austral Lens, Essilor, Opticalia (Patrocinadores Oro) y Alcon, Avizor, Bausch+Lomb, CooperVision, 1ontime, Ital lent, Prats y Precision Lab (Patrocinadores Plata).

Durante dos días, reconocidos especialistas en campos como el Marketing Digital, Storytelling, Optometría deportiva, Lentes de contacto, Miopía, Optometría Clínica y Visagismo, ofrecieron diversas herramientas que le permitirán al óptico diferenciarse de su competencia y crear estrategias acordes con la nueva realidad del mercado.

Las cifras

Países participantes:



Argentina



Bolivia



Chile



Colombia



Ecuador



Guatemala



México



Perú



Venezuela

Y más!

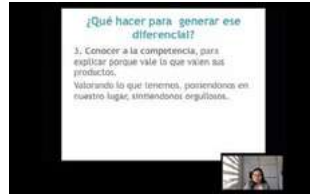


Experiencia de conocimiento

Cuatro módulos formaron parte de este evento en el que se abordaron desde temáticas clínicas hasta marketing digital y moda y tendencias ofreciendo, de esta manera, un amplio abanico de posibilidades para los participantes.

Módulo 1. ¿Qué es diferenciación y cómo diferenciarse?

En este módulo, Kelly Hurtado y el Opt. José Nery Ordoñez ofrecieron conceptos básicos acerca de la diferenciación y cómo aplicarla en la óptica. Para cerrar con broche de oro, la Dra Fanny Rivera dirigió una interesante sesión de preguntas y respuestas en la que también estuvo presente el Lic. Carlos Palencia, director de Opticalia México.



ANTIRREFLEJOS con 2 años de garantía

Máxima resistencia, durabilidad y transmisión



El antirreflejante **más avanzado** y con **todos los beneficios** de la familia QUARZ



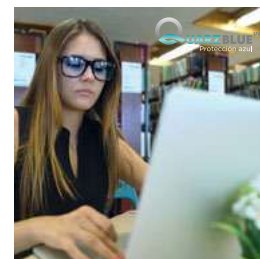
Transparencia sin **reflejo residual**



La más alta **resistencia** al rayado



Conducción con **menor deslumbramiento**



Protección contra la luz azul **nociva**



Transparencia **garantizada**

Módulo 2: Marketing digital: el vehículo para contar su historia

Margarita Londoño, experta en Story Telling y Héctor Serna, especialista en Marketing y ventas, abordaron el tema de las redes sociales y cómo sacar provecho de esta importante herramienta para aumentar las ventas.



ALCON
LO HACE ¹
UNA VEZ MÁS

Próximamente en Colombia



El lente
para
comenzar
y
quedarse



Módulo 3. La experiencia del cliente crea la diferencia

Samara Acosta y Melissa Acosta ofrecieron a los participantes un recorrido por las tendencias de la moda y el punto de venta como factores imprescindibles a la hora de crear una experiencia que permita que el cliente regrese a su óptica. La mesa de expertos contó con la participación de OD, Nayely Cerón de Essilor México, quien despejó inquietudes acerca de las lentes Transitions.



www.precisionlab.com.co

NUEVO PRODUCTO DISPONIBLE

GX7 SLEEK COAT BLUECUT

GX7 BLUE CUT AR SLEEK COAT AZUL

RANGO REGULAR (+4.00 a - 4.00 cil hasta -2.00)
 RANGO EXTRA (+2.00 a - 2.00 cil -2.25 a -4.00)

Calle 19 No 9-01 Edificio Prodeco Piso 3, Bogotá-Colombia
 email: d.comercial@precisionlab.com.co
 Tel. (+57) 310 5988479

Precisionlab
 El cambio que queremos ver

Módulo 4: Diferenciándose a través de las especialidades

Con un enfoque netamente clínico, reconocidos optometristas como : Opt. Ricardo Mojica, Opt, Fanny Rivera, Opt, María Guadalupe Vergara y Opt, José María Plata, ofrecieron interesantes conferencias acerca de los lentes de contacto especiales, Optometría deportiva, Miopía, y Lentes oftálmicas.



AVIZOR
EYE CARE SOLUTIONS

Las soluciones **PREMIUM** de AVIZOR para tus lentes de **Hidrogel de Silicona**

Unica[®]

sensitive



CONSERVANTES **HUMECTACIÓN**



Solución Multipropósito + ácido hialurónico
Limpia y desinfecta el lente.
Lubrica y protege el ojo.
Especial para ojos sensibles

alvera



Frescura Natural con Aloe Vera



Especialmente diseñado para lentes de hidrogel silicona.
Acción mejorada de eliminación de lípidos.
Mejora la viabilidad celular.
Previene infecciones y mejora protección UV

BE
DIFFERENT



 **IOT NEOCHROMES®**

LENTES QUE SE **ACTIVAN CON LA LUZ**

IOT Neochromes® las lentes que se activan con la luz aportan los siguientes beneficios al paciente:



- ▶ Rápida adaptación a los cambios de intensidad de luz
- ▶ Aclarado en **3 minutos**
- ▶ Bloquean el 100% de los rayos UVA y UVB dañinos cuando están activadas
- ▶ Alta protección **contra la luz azul en estado activo**
- ▶ Disponibilidad en **policarbonato y CR-39**
- ▶ Altas prestaciones en **un amplio rango de temperaturas**

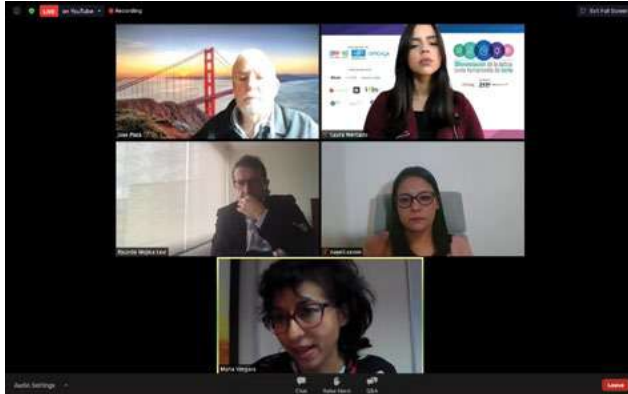
 www.australlens.com  @australlens  @australlens

Visita nuestra página web para conocer más sobre nuestros productos y servicios

PUNTOS DE VENTA - AUSTRAL LENS COLOMBIA. Sede Administrativa: (+571) 7448679 / 4660674. **Bogotá Centro:** (+571) 2831935 / 2607239. **Bogotá Chapinero:** (+571) 2483728 / 7048323. **Bogotá Olaya:** (+571) 5606488 / 2788626. **Medellín:** (+574) 2514837 / 5124960 / 3224756. **Barranquilla:** (+575) 3403034 / 3403035. **Cali:** (+572) 8829283 / 8850934. **Bucaramanga:** (+577) 6090884 / 6091789

DISTRIBUIDORES OFICIALES: A&F NEW LENS: Villavicencio: (+578) 6628718. **Ibague:** (+578) 2624997. **Armenia:** (+576) 7312360. **Tuluá:** (+572) 2258747. **Montería:** (+574) 7839680. **Yopal:** (+578) 6343714. **ULTRA LENTES: Cartagena:** (+575) 6786070. **HEALTH VISION LENS: Neiva:** (+578) 8741333. **Pereira:** (+576) 3446033. **Manizales:** (+576) 8934441. **D&M LENS: Popayán:** (+572) 8359920. **NEXT VISION: Tunja:** (+578) 7437031. **Chía:** (+571) 8156599.


AUSTRAL LENS
VISIÓN EN EVOLUCIÓN



Materiales de apoyo

Esta experiencia de conocimiento fue más allá de los dos días del evento ya que, además de poder disfrutar de nuevo de cada una de las conferencias en la página www.asesorvvo.com, los asistentes tienen la oportunidad de contar con E-books de las diferentes temáticas, un e-book de óptica oftálmica que ha tenido gran éxito en Colombia y una campaña de salud visual para redes, como materiales de apoyo del evento. [2020](#)



Agradecemos a los patrocinadores, conferencistas y participantes por su apoyo incondicional.

Espere nuestro próximo evento en el que, de la mano de los expertos, ofreceremos nuevas herramientas para llevar tanto la consulta como la óptica al siguiente nivel.

VERSACE

modelos contemporáneos

Por Luxottica

La nueva colección está decorada con una deslumbrante variedad de códigos de la marca: el medallón Medusa y el patrón Greca.

VE 4402.

El armazón cuenta con un patrón Greca metálico plasmado en tamaño extragrande y aplicado en las varillas junto al logo de Versace, grabado con láser.



VE 2227.

Este modelo se ve enriquecido por su nuevo diseño de varillas tubulares. Los medallones Medusa con acabado esmaltado y las letras de su logo grabado con láser en la cara interna, añadiendo un estilo lujoso.



VE 3293.

El perfil de ojo de gato, de este voluptuoso y seductor diseño, muestra el icónico medallón Medusa complementada con un sofisticado acabado esmaltado.



SALVATORE FERRAGAMO, *exquisito trabajo artesanal*

Por Marchon

La paleta de colores de la temporada se inspira en la colección de *prêt-à-porter* de Salvatore Ferragamo, jugando con efectos de contraste y tonos sofisticados como el blanco brillante y el icónico borgoña de la marca.



SF263S.

Gafas de sol rectangulares en las que se mezcla el metal realzado con una línea de cejas que sobresale del acetato.



SF267S.

Un intrincado patrón texturizado decora el puente y las varillas con la firma de Ferragamo grabada con láser como un inconfundible emblema de elegancia y carisma.

GAFAS DE *conducción nocturna*

Por: BK Frames

Bk frames lanzo su nueva línea de accesorios unas gafas de conducción nocturna con lentes polarizados para reducir el deslumbramiento. Los lentes cuentan con una alarma al bajar la cabeza cuando está conduciendo.



OPM-9442-1 Cat.3
Gray Lens



OPM-9442-2 Cat.1
Yellow Lens



OPM-9442-3
Photogray Lens

Medias:

Media del lente: 54

Tamaño del puente: 20

Tamaño varillas: 145

Diseño: Armazón completo

Forma (de aro): Cuadrado

Características de los brazos: Matte

Características del frente: Matte

Detalles de la colección:

Estos lentes, para conducir, poseen una alarma contra el sueño y distracción de aparatos móviles; la alarma se activa cuando el usuario baja la cabeza para mirar el teléfono o se duerme. La línea tiene tres tipos de lentes disponibles; lente amarillo aclara la vision nocturna; lente gris categoria 3 para uso diurno que absorbe todo tipo de reflejos y el lente Photogray, el polarizado para aumentar los contrastes que puede utilizarse de día o de noche.

Todos los lentes tienen protección 100% contra los rayos UV. Aumente la seguridad de los conductores en días lluviosos y con niebla. También son prácticos para deportes al aire libre. Incluye caja y estuche.

HUGO BOSS, *propuestas innovadoras*

Por Safilo

HUGO Boss presenta una colección innovadora de gafas de sol y oftálmicas para quienes buscan un estilo único.



Los modelos oftálmicos para hombre **HG 1110/CS 01** y los *clip-ons* en acetato están disponibles en verde habana con lentes grises, habana con lentes verdes degradadas y negro con lentes blancas espejadas. Este modelo también se puede combinar con el *clip-on* cuadrado **HG 1110 CL-ON04**, disponible en gris con lentes grises, rodio con lentes blancas espejadas y verde con lentes verdes degradadas.



Las gafas graduadas con forma ojo de gato y el *clip-on* para mujer **HG 1111/C/S 02** están disponibles en habana/miel con lentes rosa, habana/cereza con lentes multicapa y negro con lentes blancas espejadas. Este modelo también se puede combinar con el *clip-on* cuadrado grande **HG 1111 CL-ON04** en azul con lentes azules, rosa con lentes rosa/gris y cereza con lentes rosa.

Transitions™ Signature® GEN8™



GEN8™ Nueva tecnología
Nueva frontera de desempeño

Transitions es una marca registrada, el logotipo de Transitions, Lentes Inteligentes a la Luz y Gen 8 son marcas comerciales de Transitions Optical, Inc. utilizadas bajo licencia por Transitions Optical Limited. El desempeño fotocromático está influenciado por la temperatura, exposición UV y el material de la lente. ©2019 Transitions Optical Limited.

Frames by CAROLINE ABRAM PARIS® - Lentes Transitions® Grey

Sea un héroe para sus pacientes

(Este artículo fue traducido, adaptado e impreso con autorización del grupo de revistas de Jobson Publishing).

Segunda parte

Una historia de dos maestros

Todos los lentes progresivos, multifocales alineados e incluso los lentes de “asistencia” SV tienen consideraciones de ubicación prismática y OC que incluyen “dos maestros”, uno para la distancia y otro para la lectura. La evaluación se realiza mediante el método de lentes monofocales, con algunas diferencias:

1. La cantidad de prisma considerada aceptable debe equilibrarse entre la distancia y las zonas de lectura. Esto se ha abordado en progresivos colocando el punto de referencia del prisma (PRP) a cierta distancia por debajo del punto de ajuste, hacia la zona de lectura. En ausencia de un prisma de adelgazamiento prescrito o cosmético, el PRP no debe presentar prisma.
2. El punto de lectura real por debajo del PRP debe estimarse progresivamente utilizando la altura mínima de ajuste de las lentes. Esto suele ser de 11 mm a 16 mm por debajo del PRP y, por lo tanto, los cálculos relacionados con el desequilibrio del prisma neto pueden variar, según el diseño.
3. Las lentes bifocales y trifocales deben tener sus centros ópticos colocados de acuerdo con las reglas de visión única. Sin embargo, si hay un alto desequilibrio en el área de lectura, se sugiere un rectificando bicéntrico (desbaste) en las prescripciones de disparidad de potencia aguda.



4. El efecto de degradación de la imagen de la Abbe baja se vuelve más impactante en los multifocales, ya que la zona de lectura casi siempre se ubica más lejos del PRP que la altura de la pupila. Las correcciones de distancia hipermetrópe más altas se complican a este respecto por el efecto aditivo que Rx tiene sobre el desplazamiento prismático. Por el contrario, las Rx negativas, a menudo, demuestran menos sensibilidad porque la potencia total de la lente lejos del PRP se reduce por el valor de la potencia.
5. Las consideraciones cosméticas en las prescripciones hipermetrópicas se abordan mediante el adelgazamiento del prisma, calculado a una tasa de 0,6 dioptías de prisma base por debajo de la potencia del agregado y medido en el PRP. En la mayoría de los sistemas de administración de laboratorio (LMS) actuales, agregar cualquier prisma prescrito anulará el adelgazamiento automático del prisma. Debe tener esto en cuenta en sus cálculos por consideraciones cosméticas y de desequilibrio.

Cosméticos: el tercer maestro

Tanto en monofocales como multifocales, la optimización cosmética se ubicó en último lugar, la posición de menor prioridad. Sin embargo, la experiencia en la vanguardia óptica muestra que los usuarios a menudo expresan preocupaciones cosméticas más que problemas con la óptica. Por tanto, hay que encontrar un equilibrio entre estas dos entidades, que están constantemente en guerra en cada par de gafas. Encontrar este equilibrio requiere hacer malabares con el diseño, el material, la curva base, el prisma e incluso la elección del marco para cada Rx. Las gafas superlativas definitivamente incluyen este equilibrio

perfecto para el comprador individual, así que dedique un tiempo a calcular los efectos del prisma, Abbe y el poder para lograr el mejor resultado.

Al esforzarse por lograr una cosmética óptima, asegúrese de incluir una o más de las siguientes herramientas. Recuerde, la ventaja que cada herramienta puede tener las desventajas:

1. Materiales de índice de refracción más alto: disminuye el grosor de la lente, pero presenta valores de Abbe más bajos, lo que significa más aberración cromática.
2. Curvas de base más planas: disminuye el grosor de la lente, pero au-

menta el ángulo de incidencia de los rayos periféricos.

3. Mover el OC de nuevo a Datum: equilibrará el grosor de la lente cosmética dentro del marco, pero puede aumentar la inclinación del prisma y la lente en el MRP para la mirada a distancia.
4. Prisma cosmético de pulido: puede compensar el grosor de cuña no deseado, pero es lo mismo que introducir una inclinación de lente no deseada.
5. Cambio de marco: resuelve muchos desafíos, pero puede decepcionar a un comprador que deseaba un estilo en particular. **2020**

¿Está aprovechando al máximo los lentes de contacto blandos?

(Este artículo fue traducido, adaptado e impreso con autorización del grupo de revistas de Jobson Publishing).

Segunda parte

Por Melissa Barnett, OD

Dos problemas, un objetivo

El tipo y la cantidad de error de refracción, astigmatismo y presbicia del paciente son fundamentales para la selección de lentes de contacto. Históricamente, un alto porcentaje de quienes han dejado de usar lentes sufren astigmatismo.¹¹ Los pacientes con astigmatismo, incluidos aquellos que ya se han retirado, pueden reajustarse con éxito con lentes que los corrijan.¹³ Además, las lentes tóricas pueden ofrecer beneficios visuales adicionales en la calidad de vida.¹⁴

En mi práctica, los que sufren de astigmatismo se quejan, específicamente, de visión borrosa o fluctuante con el uso de dispositivos digitales al final del día. En un estudio de presbitas emergentes, las razones del abandono se dividieron entre visión y malestar.

Los lentes de contacto que corrigen el astigmatismo son el segundo segmento de lentes de contacto más grande, y casi un tercio de todos los adultos que requieren corrección de la visión podrían beneficiarse de este diseño.¹⁵ La óptica multifocal proporciona una visión clara a todas las distancias, incluida la visión intermedia y la visión binocular mejorada. Estos lentes han sido una opción útil para mis pacientes con astigmatismo y presbicia.

Lentes de color

Esta categoría tiende a ser una oportunidad perdida en muchas prácticas. Le pregunto a cada paciente si está interesado en cambiar el color de sus ojos, ya sea a diario u ocasionalmente.



Ofrezca lo mejor

Hay varias formas de recopilar información sobre nuevas opciones de lentes de contacto. Las conferencias en reuniones virtuales o en vivo proporcionan las últimas ideas de los expertos. Los artículos publicados también pueden dirigirlo a las mejores formas de obtener conocimientos sobre estos diseños y tecnologías novedosas y prometedoras. Cada uno de sus representantes de lentes de contacto también puede tener un gran conocimiento y es excelente para brindar información valiosa.

En mi práctica, me gusta ser el primero en ofrecer nuevas tecnologías a mis pacientes. Quiero que escuchen sobre los últimos y mejores lentes de contacto de nuestra práctica. Incluso si un paciente no es receptivo a los lentes de contacto o un nuevo tipo de lente en ese momento, documente su respuesta para volver a visitarlos más adelante.

Si un paciente no está seguro de querer probar los lentes de contacto, le proporciono recursos, como folletos o información del sitio *web* sobre los lentes, que podrían despertar su interés. Un ajuste de lente de prueba de diagnóstico de lentes de contacto en el consultorio también puede persuadirlos. Siempre les doy la opción de volver a sus lentes anteriores si no les gustan los nuevos.

Comparo probar lentes de contacto nuevos con conducir un auto nuevo. Incluso si una persona está contenta con su automóvil, las características y beneficios adicionales de los modelos más nuevos pueden interesarle o ser un beneficio importante para ella; lo mismo se aplica a las lentes de contacto.

Me gusta informar a mis pacientes sobre tecnologías inminentes incluso antes de que estén disponibles.

Si mi paciente no es candidato para un lente específico, su amigo o familiar podría serlo. Por ejemplo, un paciente de mucho tiempo con queratocono que usa lentes esclerales tenía una cita. De nuestras conversaciones, supe que su hija era una excelente jugadora de tenis de secundaria. Hablé de una nueva tecnología de lentes de contacto que puede ser perfecta para los jugadores de tenis, lo que lo llevó a traer a su hija para que le reajustaran los lentes de contacto para

esta tecnología actualizada. Construir esta relación no solo ayuda al paciente a confiar en el optometrista, es una oportunidad para desarrollar la práctica.

Algunas prácticas tienen puntos de conversación que el optometrista, el técnico y el personal pueden utilizar para ayudar a explicar las nuevas tecnologías de lentes de contacto.

Algunas frases clave incluyen:

- “Tenemos una lente de contacto nueva e innovadora que brinda conveniencia adicional y beneficios para la salud”.
- “Contamos con una lente de contacto personalizada que está hecha solo para usted. Proporcionará [insertar característica] para ayudarlo con sus [necesidades de visión / comodidad].”
- “Te mereces la oportunidad de probar los mejores lentes de contacto disponibles. Por eso quiero que pruebes los lentes de contacto de [nombre]”.

Desarrollar estas conversaciones es beneficioso para tener un mensaje claro y consistente en la práctica.

Es increíblemente gratificante tener una variedad de opciones de lentes de contacto para brindar una buena visión y comodidad, y dar la oportunidad de satisfacer una necesidad, resolver un problema o ambas cosas. Ofrecer una recomendación correcta, para cada paciente, requiere una comunicación clara y mucha atención a sus objetivos de visión y comodidad mientras se optimiza su salud ocular.

El Dr. Barnett es un optometrista principal del UC Davis Eye Center en Sacramento, CA. Es miembro de la Academia Estadounidense de Optometría, diplomado de la Junta Estadounidense de Certificación en Optometría Médica y miembro de la Asociación Británica de Lentes de Contacto. También es miembro de la Junta de la Sección de Lentes de Contacto y Córnea de la Asociación Americana de Optometría.

El Dr. Barnett es consultor de Alcon, Bausch + Lomb, CooperVision y Johnson & Johnson Vision Care. [2020](#)

Bibliografía

11. Young G, Veys J, Pritchard N y col. Un estudio multicéntrico de usuarios de lentes de contacto caducados. *Ophthal Physiol Opt* 2002; 22: 516-27.
12. Young G, Sulley A y Hunt C. Prevalencia del astigmatismo en relación con el uso de lentes de contacto blandas. *Lentes de contacto y ojos* 2011; 37: 20-25.
13. Sulley A, Young G, Lorenz KO, Hunt C. Evaluación clínica de la adaptación de lentes blandas tóricas a los no usuarios actuales. *Ophthal Physiol Opt*. 2013; 33 (2): 94-103.
14. Nichols J, Berntsen D, Bickle K et al. Una comparación de lentes de contacto blandas tóricas y esféricas sobre la calidad de vida visual y la facilidad de ajuste en pacientes astigmáticos. Presentación del artículo en el Congreso de *Nederlands Contactlens*, marzo de 2016.
15. Tiwari P. Bausch Lomb recibe la autorización 510 (K) de la FDA para lentes de contacto ultra multifocales para astigmatismo de Bausch Lomb. Consumidor Bausch. www.bausch.com/our-company/recent-news/artmid/11336/articleid/460/1252018-wed Wednesday. Publicado el 5 de diciembre de 2018. Consultado el 15 de julio de 2020.
16. Wu PC, Huang HM, Yu HJ, Fang PC, Chen CT. Epidemiología de la miopía. *Asia Pac J Ophthalmol (Phila)*. 2016; 5 (6): 386-93.
17. Factores de riesgo de desprendimiento de retina regmatógeno idiopático. Grupo de estudio de casos y controles de enfermedades oculares. *Soy J Epidemiol*. 1993; 137 (7): 749-57.
18. Mitchell P, Hourihan F, Sandbach J, et al. La relación entre el glaucoma y la miopía: The Blue Mountains Eye Study. *Oftalmología* 1999; 106 (10): 2010-5.
19. Lim R, Mitchell P, Cumming RG. Asociaciones refractivas con cataratas: el estudio del ojo de las montañas azules. *Invest Ophthalmol Vis Sci* 1999; 40 (12): 3021-6.
20. Vongphanit J, Mitchell P, Wang JJ. Prevalencia y progresión de la retinopatía miópica en una población de edad avanzada. *Oftalmología* 2002; 109: 704-11.
21. Chamberlain P, Piexoto-de-Matos SC, Logan NS, et al. Una prueba cínica aleatoria de tres años de lentes MiSight para el control de la miopía. *Optom Vis Sci*. 2019; 96 (8): 556-67.

TRATAMIENTOS **ANTIRREFLEJANTES** **-IMPRESINDIBLES**



La triple función del antirreflejante: evitar los arañazos, mejorar la nitidez de la imagen y una óptima estética, hace que sea un factor clave para una prescripción exitosa.

Nunca se habrían comercializado con éxito los lentes orgánicos, ni los lentes de alto índice sin la existencia de los antirreflejantes. Estos tratamientos impiden que se raye la superficie, y proporcionan nitidez en la imagen cuando el índice de refracción es mayor de 1,5 (CR-39 ó resina).

Además, estéticamente han mejorado enormemente la imagen del usuario al conseguir que los ojos se vean más naturales y que al tomar fotografías, los lentes no aparezcan como un gran reflejo.



ANTIRREFLEJOS con 2 años de **garantía**

Máxima resistencia, durabilidad y transmisión



No obstante, desde el punto de vista técnico, estos tratamientos han supuesto un gran desafío para los fabricantes ya que es un proceso costoso y lento y cualquier opción que ha salido en el mercado más rápida o/y económica (por ejemplo, los procesos de spinning, antirreflejante en el semi-terminado...) se han visto desplazadas hacia lentes de menor categoría debido a la calidad tan pobre que ofrecen.

Los antirreflejantes se pueden definir como una serie de capas de materiales, en su mayor parte minerales, en las que se controla tanto el espesor como el índice de refracción. No sólo la producción, sino también los diseños son muy complejos y se necesita utilizar softwares especializados para caracterizar bien ambos parámetros y asegurar el resultado final.

Durante décadas se ha popularizado la creencia de que un antirreflejante era mejor cuanto mayor número de capas tenía, pero esto no es siempre cierto. En la actualidad, las mejoras en los softwares de cálculo permiten caracterizar mejor la estructura y por lo tanto poder simplificarla de forma que los tratamientos sean más reproducibles y más robustos.

El antirreflejante se deposita encima de una laca que se llama "enduro". Es una capa muy fina y su función es doble: por un lado, adherirse al lente base y por otra, aceptar los compuestos que le van a llegar para conformar el antirreflejante (si el antirreflejante se aplicase directamente a la superficie del lente, no se pegaría). Además, la capa de enduro tiene la función de amortiguación los cambios de tamaño entre el lente base orgánico (alto coeficiente de dilatación) y el antirreflejante (menor coeficiente de dilatación). Por tanto, es de vital importancia que la laca de enduro se fije perfectamente a nivel molecular. Esto es problemático en algunos materiales, como el policarbonato, porque la naturaleza química del material impide una fusión completa y los antirreflejantes se caen.

En resumen, la triple función del antirreflejante es fundamental para un rendimiento óptimo del lente y es un factor clave a la hora de hacer una prescripción clínica.

EMOCIONANTE CAMBIO DE PARADIGMA: PRESCRIPCIÓN CLÍNICA DE ANTIRREFLEJANTES.

Ya no se trata de prescribir o no un tratamiento antirreflejante, ahora se trata de prescribir el tratamiento correcto según las necesidades del paciente.

Ningún profesional del cuidado de la visión duda del gran avance que supuso la entrada de los lentes personalizados, y ahora, este concepto se traslada a los tratamientos antirreflejantes.

Los avances en el diseño y en la fabricación han permitido conseguir antirreflejantes más estables, robustos y reproducibles. Y al incorporar nuevos compuestos, se puede conseguir variar las características finales ofreciendo distintos beneficios.

Por tanto, la cuestión ya no es prescribir o no un tratamiento antirreflejante, sino qué tipo de tratamiento debo prescribir según las necesidades del paciente. Unos necesitarán mayor resistencia al rayado y que se manchen menos, otros en cambio valorarán más la estética, o quizás otros necesiten una ayuda extra para conducir sufriendo menor deslumbramiento.

El más innovador y excitante avance es que los antirreflejantes nos permiten ofrecer funcionalidades que el lente solo no proporciona, aun siendo la mejor geometría personalizada. Por lo tanto vamos a poder atender demandas que hasta ahora no tenían solución.

Actualmente los nuevos tratamientos antirreflejantes los podemos dividir según su principal beneficio en:

- Mayor dureza y menor ensuciamiento de la superficie: indicado para pacientes que pasan largo tiempo en entornos con muchas partículas que puede dañar la superficie de la lente. Ofrece también menor tiempo de empañamiento.
- Disminuir la sensación de deslumbramiento: indicado para usuarios que conducen mucho sobre todo por la noche.
- Virtualmente sin reflejo residual / transparencia máxima: perfecto para usuarios que valoran sobretodo la estética.
- Protección contra la luz azul tóxica: los usuarios que pasan mucho tiempo bajo luz artificial y/o los que trabajan mucho con pantallas serán los principales beneficiarios.
- Antirreflejantes totales: ofrecen todos los beneficios en un solo tratamiento combinado con el material del lente base.

No debemos olvidar que un lente es un sistema compuesto por el lente base más el tratamiento. Ninguno puede fallar si queremos que el usuario disfrute de una visión cómoda y confortable que le haga guardar buen recuerdo de nuestra óptica y volver cuando necesite cambiar sus gafas. **2020**

¡De nuevo al aire!

En algún momento, todos han pensado en cómo sería vivir un día extremo, un día que despierte todos los sentidos, en el que sea posible vivir experiencias diferentes y sentir adrenalina a todo dar, aunque dé miedo o simplemente porque se es intrépido y arriesgado.

Carlos Bernal es un hombre de 54 años, que pasó de pensarlo a hacerlo realidad; entre semana es publicista y los fines de semana dedica su tiempo a ser instructor *coach* de paracaidismo y paracaidismo tándem, quien disfruta de ayudar a las personas a cumplir su sueño de surcar los cielos, saltando de un avión, pues muchos están allí por primera vez y para él, ver su emoción momento a momento, es una experiencia inigualable.

A pesar de esto, las cosas para este paracaidista extremo no son del todo sencillas, pues los estándares médicos y de habilidad requeridos para poder realizar su labor, son elevados y muy estrictos, ya que deben corroborar con cierta periodicidad que se encuentran totalmente aptos para sus saltos. Todo este protocolo se aplica con el fin de brindar alta seguridad a los paracaidistas y a quienes saltan con ellos, por tal motivo, él se esmera mucho para poder cumplir los altos estándares y de tal manera, continuar con su pasión en el aire.

Debido a que su visión no solía ser la de antes, se encontró en una encrucijada, que lo llevó a pensar en la reducción de su agudeza visual y en los riesgos que podría correr si saltaba con la vista en condiciones que no eran del todo óptimas y no solo él, sino también, las tan importantes personas con las que salta cada fin de semana; todo esto lo impulsó a tomar la decisión de incorporar unos lentes progresivos Avanti pro con tecnología fotosensible Trinity a su indumentaria de paracaidista, con el único fin de estar seguro de que podrá seguir brindando una experiencia increíble a las personas con las que él hace el salto, pues con estos lentes, la luz no afecta su visión porque se adaptan a los diferentes tipos de iluminación y por ser progresivos, puede ver con un mismo lente a todas las distancias.

Carlos realizó su primer salto con estos lentes el 7 de noviembre del 2020 y la gran mejoría a su visión fue notoria desde el primer instante, inclusive antes de hacer el salto del avión, ya había notado todas las ventajas de sus nuevas gafas. Durante el descenso todo siguió siendo genial, su vista renovada despejó todas las dudas y le regresó la seguridad que necesitaba para ser el paracaidista extremo de siempre. Ahora que consiguió tener una mejor visión, de nuevo está altamente calificado y le quedan muchos años más al aire, en Xielo. **2020**



Doral

• V i s i ó n •

Bienvenidos a un mundo de belleza, innovación, diseños atrevidos, alegres, llenos de magia y color que harán lucir la belleza de la mujer colombiana a otro nivel. En nuestro lanzamiento contamos con 11 colecciones de monturas que resaltan las facciones y delicadeza del rostro de nuestras bellas mujeres y expresan las tendencias del mundo actual.

En DORAL VISIÓN, Somos Diseñadores de sueños, de belleza, de prestigio y distinción al más alto nivel. Llevamos esos sueños a las fábricas de monturas más grandes e importantes del mundo para volverlos realidad, interpretamos las tendencias del mundo, los deseos de nuestros consumidores y les proporcionamos una experiencia visual cómoda, elegante, de alta calidad y prestigio con monturas sofisticadas, socialmente responsables y donde cuidamos de todos los detalles. ¡¡¡¡Ofrecemos una experiencia de belleza a otro nivel!!!!

En DORAL VISIÓN seleccionamos nuestros materiales cuidadosamente, verificamos su procedencia, aseguramos altos estándares de calidad y su sostenibilidad ambiental para que hagas mover el mundo con tu mirada. Nuestras exigencias de fabricación incluyen el aseguramiento de metales en aleaciones resistentes, livianas, flexibles, anticorrosivas e hipoalergénicas, Acetatos de alta calidad elaborados en fábricas que cumplan con normas de cuidado medioambientales vigentes, les agregamos lujos a través de laminaciones para cada TIP. La seguridad y confianza que nos ofrecen nuestros materiales y fabricantes nos permiten ofrecer GARANTIA absoluta hasta por seis meses en sus monturas.

En DORAL VISION presentamos tendencias salidas de la inspiración que evocan nuestros pueblos y ciudades donde nos enamoran las filigranas de nuestros artesanos, el estilo bohemio, romántico y apasionado de nuestras ciudades e involucramos esa herencia Española. Tenemos tendencias cargadas con la energía y pasión de nuestros mares y océanos coralinos, mostramos en primer plano la belleza de nuestros minerales y piedras preciosas las cuales fueron fundidas con el magma de nuestro suelo. Quienes disfrutan de nuestras monturas son los amantes de nuestro sabor latino, de nuestras pasión, encanto y estilo único de ver la vida.

COLECCIONES QUARZO

Hablar de QUARZO es hablar de vibración energética, de la más pura energía universal, es el ADN de la tierra. El Quarzo, al entrar en contacto con las manos, reacciona al calor emitiendo vibraciones capaces de equilibrar las frecuencias desarmónicas que encuentra hasta entrar en total equilibrio con la persona. Nuestra colección QUARZO refleja esa energía del universo en tu outfit, limpia tu cuerpo de la basura energética del mundo y muestra tu belleza a través de tus ojos. Los colores del QUARZO se adaptan perfectamente a diferentes estilos, y combinan con la elegancia de todos los colores, aportan ese toque dulce y a la moda de tu atuendo.

IN LOVE

La inspiración artística tiene su origen en la cultura helénica. En ella existía la figura de la musa que se consideraba que era la diosa que “llevaba” a los artistas a realizar sus distintas composiciones y trabajos. La “musa” de IN LOVE es la mujer colombiana, que con su belleza cautiva y enamora. IN LOVE es una propuesta de belleza atrevida, apasionada, bohemia, llena de colores y detalles que elevan su belleza. Las monturas de IN LOVE vienen con brazos en acetato laminado y alma de aleaciones quirúrgicas, contramarcada con incrustaciones de la marca. La colección tiene diseños agatados, clásicos, bohemios y cuenta con una combinación de colores que la hacen única en su género.

SPACIAL

Noche cerrada, campo abierto, cielo despejado y... lluvia de estrellas. Disfruta del universo a través de una montura como las que ofrece la colección SPACIAL. ¿Quién no se siente conmovido por semejante espectáculo? ¿Qué hacer ante algo así? La ciencia, la filosofía y el arte nos dan diferentes respuestas que, lejos de contradecirse, se retroalimentan. La colección SPACIAL cuenta con diseños que orbitan la imaginación, la profundidad del universo y la belleza, acompañadas de colores finos, brillantes y metálicos entrelazados con la dulzura de los matices pastel, brazos con finas curvas, que emulan las filigranas y delicadeza que merece una joya en sus ojos.

IBIZA

Cuando decimos IBIZA, nos referimos al ensueño, le fuerza, energía y deseos de conquistar el mundo que nos da la juventud. Nuestra colección IBIZA evoca los brillos del atardecer, los baños en aguas cristalinas, los contrastes de colores y el romanticismo y sensualidad de esta paradisíaca Isla. La Colección IBIZA por su estilo liberal enamora y complementa los atardeceres de ensueño, los paisajes e invita a un estilo de vida ligero y apasionado. IBIZA cuenta con diseños en acetato laminado en el marco y sus brazos, colores brillantes, juveniles, cargados de fuerza y energía.

CORAL

Utilizado desde tiempos inmemoriales, al CORAL se le atribuyen numerosas propiedades, sirviendo sobre todo para defenderse de los enemigos y de las malas influencias, con el paso del tiempo y gracias al empoderamiento de las mujeres emerge de las profundidades del mar mediterráneo la fuerza que lleva a este precioso elemento de la naturaleza a convertirse en una Joya que por su belleza y rareza y se convierte en un tesoro entre sus joyas. Los brazos de nuestras monturas CORAL inspiran esos tesoros que pueden lucir en su rostro de manera delicada y elegante. Mezclamos colores pastel con los brillos del CORAL y diseños elaborados en metales livianos, flexibles y resistentes.





GALAXY

Colección para el HOMBRE que se siente tan masculino como dicta su naturaleza, tan leal a su propia verdad, tan suficiente para sí mismo que no necesita mirarse a través de ojos ajenos. GALAXY consta de 10 diseños en metal y acetato laminado. Los diseños metálicos están inspirados en la onda retro, vintage que evocan el redescubrir de los sentimientos de juventud y libertad de aquellas épocas donde el ser atemporal era nuestro tesoro. Los diseños en acetato con laminación camuflada de alta gama, están diseñados para el hombre moderno, genuino, fiel a sí mismo y convencido de que se pertenece.

CLASSIC

Una gafa es CLÁSICA cuando cuenta con el atractivo de la atemporalidad. Sirve como estándar de su época y sigue siendo pertinente para futuras generaciones; El diseño CLASSIC resiste a los caprichos del gusto y la moda y, una vez que alcanza el estatus de "CLASSIC" adquiere gradualmente más valor. Los diseños CLASSIC son innovadores en el uso de los materiales y, con frecuencia, combinan los avances tecnológicos con un excelente diseño. Nuestros modelos clásicos, son diseños que no pierden su toque con el tiempo. Marco metálico, con TIPs de acetato y laminaciones en el brazo. CLASSIC son diseños vigentes, elegantes, casuales y llenos de detalles que resaltan la belleza tu mirada.

CRYSTAL

El magma nos proporciona la magia del CRYSTAL ofreciéndonos figuras únicas e irrepetibles en cada trozo de tan preciado mineral. Nuestra colección CRYSTAL surge de esa magia de colores que nos da la naturaleza, donde llevamos brillo, figuras, elegancia, filigrana y diseño de prestigio a su rostro. Las texturas de los brazos de la colección CRYSTAL obedecen a la inspiración que surge del entramado de colores y fuerza energética del universo, haciendo que el magma de la vida y belleza fluyan en su mirada.

BARCELONA

Si apuestas por la felicidad y las personas llegas a Barcelona. Nuestra Colección se inspira en la alegría, la creatividad, apertura del pensamiento e innovación para hacer personas más felices. Te ofrecemos la elegancia y la exclusividad de lucir diseños con magia, tradición y la inspiración del viejo Continente. Las monturas de la colección BARCELONA resaltan por las laminaciones e incrustaciones personalizadas en sus brazos, sus colores terrosos, reflejan la juventud y el estilo vanguardista de los diseños y la moda de BARCELONA.

XCARLET

La moda siempre inquieta a sus fanáticos, especialmente a las mujeres, quienes siempre están pendientes de lo que es tendencia para cada temporada, ya que así, nunca quedaran mal vestidas, y es que, aunque no se crea, esto es lo que le quita el sueño a más de una. Cada temporada presenta distintas alternativas y la de la actual temporada visual se llama XCARLET.

Está de moda el brillo en la mirada, la elegancia de los diseños y la correcta combinación de los colores. Los brillos de la colección XCARLET combinados con la seguridad de un vestuario elegante o casual, combinan perfectamente con el estilo decidido y sensual de las mujeres.

EXOTIC

Los accesorios son indispensables para diferenciarnos. En muchas oportunidades no podemos evitar una clásica camisa blanca o una tradicional blusa negra, pero con los accesorios, nos podemos apropiarnos de estos básicos. La mejor manera de evitar uniformarnos es con los accesorios y, por, sobre todo, con aquellos que llevamos sobre el rostro, dado que son los que primero vemos. Por eso, nada mejor que evitar los típicos diseños de las monturas tradicionales y elegir un modelo que nos identifique.

Si son EXOTIC y divertidos ¡mejor aún!

EXOTIC consta de diez modelos llenos de colores elegantes, llamativos y con estilo que elegimos para incentivar a dar un paso más a la hora de elegir tus monturas. En EXOTIC incluimos colores como el rosado, azul, negro, violeta, café y rojo, que combinados con las 5 laminaciones de colores hacen de nuestras monturas una joya de elegancia y distinción en su rostro. **2020**



20/20

Andina y Centroamérica

ALCON	14
AUSTRAL LENS	17
AVIZOR	16
GRUNWALDT OPTICAL	8
ITAL LENT	PORTADA 2, PORTADA 4
PRATS	13, 29
PRECISIONLAB	15
PROTEO	PORTADA 3
YOUNGER OPTICS	1
TRANSITIONS	23

ALCON
www.alcon.com
Col: Tel +57 1-6 54 46 66

AUSTRAL LENS
www.australens.com
Tels: Sede Administrativa:
+57 1 744 86 79 / +57 1 4 66 06 74

AVIZOR
ESP
Tel. +34 916564515
Fax: +34 916762757
www.avizor.com

GRUNWALDT OPTICAL
USA
Tel.: 1- 305 889 6476
Fax: 1- 305 889 6478
info@grunwaldtoptical.com

ITAL - LENT LTDA
CO tel.: 571 745 44 45
info@ital-lent.com
www.ital-lent.com

PRATS
CO
Tel.: 571) 530 65 75
pratscolombia@opticaprats.com
CRC
Tel.: (506) 22911213
pratscostarica@opticaprats.com
PER
Tel. (511) 446 60 98
pratsperu@opticaprats.com
MEX
Tel. (521) 55 3952 6012
pratsmexico@opticaprats.com

PRECISIONLAB
www.precisionlab.com.co
d.comercial@precisionlab.com.co
tel: +57 310 598 84 79

YOUNGER OPTICS
USA
Tel: (305) 740 3458 / 761 6953
Fax: (786) 268 7036
jtambini313@aol.com

TRANSITIONS
Transitions
MEX
Transitions Optical, Inc.
Tel.: 55 51307310
www.transitions.com

Distribuidor
Local de la revista
**20/20 Andina y
Centroamérica**

Santa Cruz - Bolivia
Optica Pauker
+ 591 (3) 333-4137

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

San Antonio - Chile
R.C.A Vision Seguridad
+ 56 (3) 528-8640- 28-8644

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

Quito - Ecuador
DIDAO
+ 593 (2) 243-2136

Guayaquil-Ecuador
Cacie optical
+593 (4) 2516805-
+593 (4) 2530884 +593 992126398

San Salvador - El Salvador
Optilab S.A. De C.V.
+ 503 (2) 225-1848-
(2) 225-9302

San Salvador - El Salvador
Grupo 20/20, S.A. de C.V
+ 503 (2) 224-2020- (2) 525-0600

Ciudad De Guatemala - Guatemala
R Y R
+ 502 (2) 251-9570- (2) 230-4586

Ciudad De Guatemala - Guatemala
Imporlux S.A.
+ 502 (2)335-3228 - (2) 335-3229

Tegucigalpa - Honduras
Optica Matamoros
+ 504 237-3084

Tegucigalpa - Honduras
SPM Group Honduras
+ (504) 9969-5880

Managua - Nicaragua
Grupo Munkel
+ 505 278-4350- 278-4351

Panama City - Panamá
Opticas Sosa & Arango S.A.
+ 507 227-4242- 225-8811

Lima - Peru
Ocutec SAC
+ 51 (1) 618-5555

Lima - Peru
Acuaris optical
+ 51 (511) 242-0004- 2423615

Guaynabo - Puerto Rico
SPM Group Puerto Rico
+ 1 (787) 244-0102

Arecibo - Puerto Rico
Optioutlet
+ 1 (787) 881-9191

Maracaibo - Venezuela
SPM Group
+ 58 (281) 759-1551

Estado Zulia - Venezuela
Grupo Codo
+ 58 (264) 241-4729

+28%
REDUCCIÓN
DE COSTOS

+22%
INCREMENTO
DE VENTAS

+18%
CONTROL
DE DESVIOS

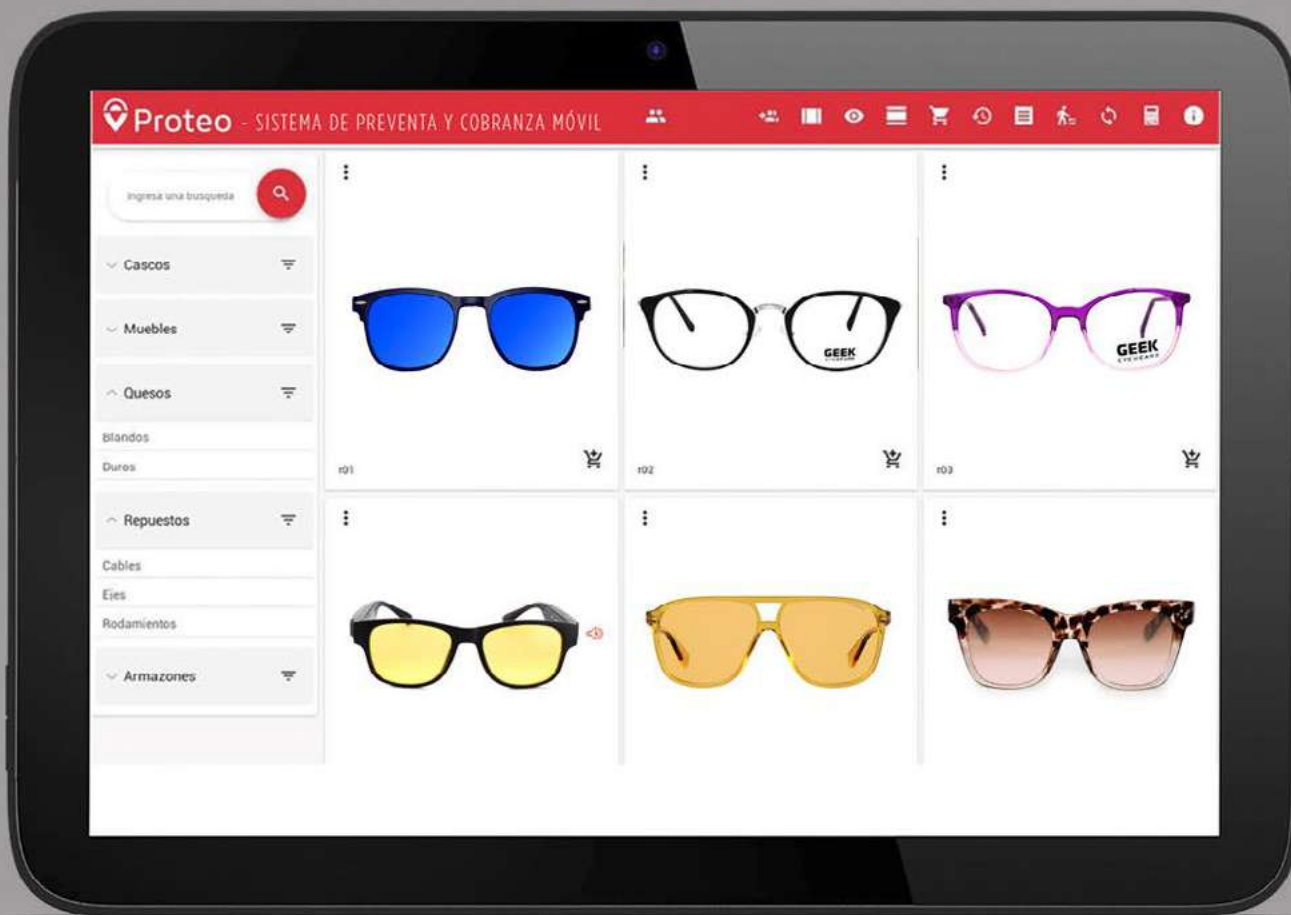
+25%
RENDIMIENTO
DE EQUIPOS

0%
TIEMPO
IMPRODUCTIVO

100%
ENFOQUE
EN VENTAS



Proteo
proteo.julasoft.com



 **Proteo**

APLICACIÓN PARA TABLETS

QUE POTENCIA SU FUERZA DE VENTA

La aplicación perfecta para fabricantes y distribuidores de productos ópticos



CATÁLOGO



SEGUIMIENTO SATELITAL



COBRANZAS



PEDIDO



INDICADORES



ON LINE / OFF LINE

+54.221.4452344 - info@doslatam.com / www.doslatam.com.



Presentamos Infinite, un material gas permeable con una combinación única de permeabilidad al oxígeno y módulo de flexión.



Hiperpermeabilidad al oxígeno de 180Dk



Alto módulo de flexión de 1341MPa



Disponible para cualquier tipo de diseño inclusive escleral



WWW.ITAL-LENT.COM
HECHO EN COLOMBIA