

20/20



Síguenos en:

/visionoptica 

@visionoptica 

@visionoptica 

www.visionoptica.com 

Rendimiento perfeccionado.

Aclara más rápido,
oscurece más rápido*.

Lucas Wilson,

profesional del parkour y
atleta freerunning, usando
ZEISS PhotoFusion X Grey
en estado activado.



Lentes ZEISS PhotoFusion X

Lentes fotosensibles perfeccionados.

www.zeiss.co/vision-care

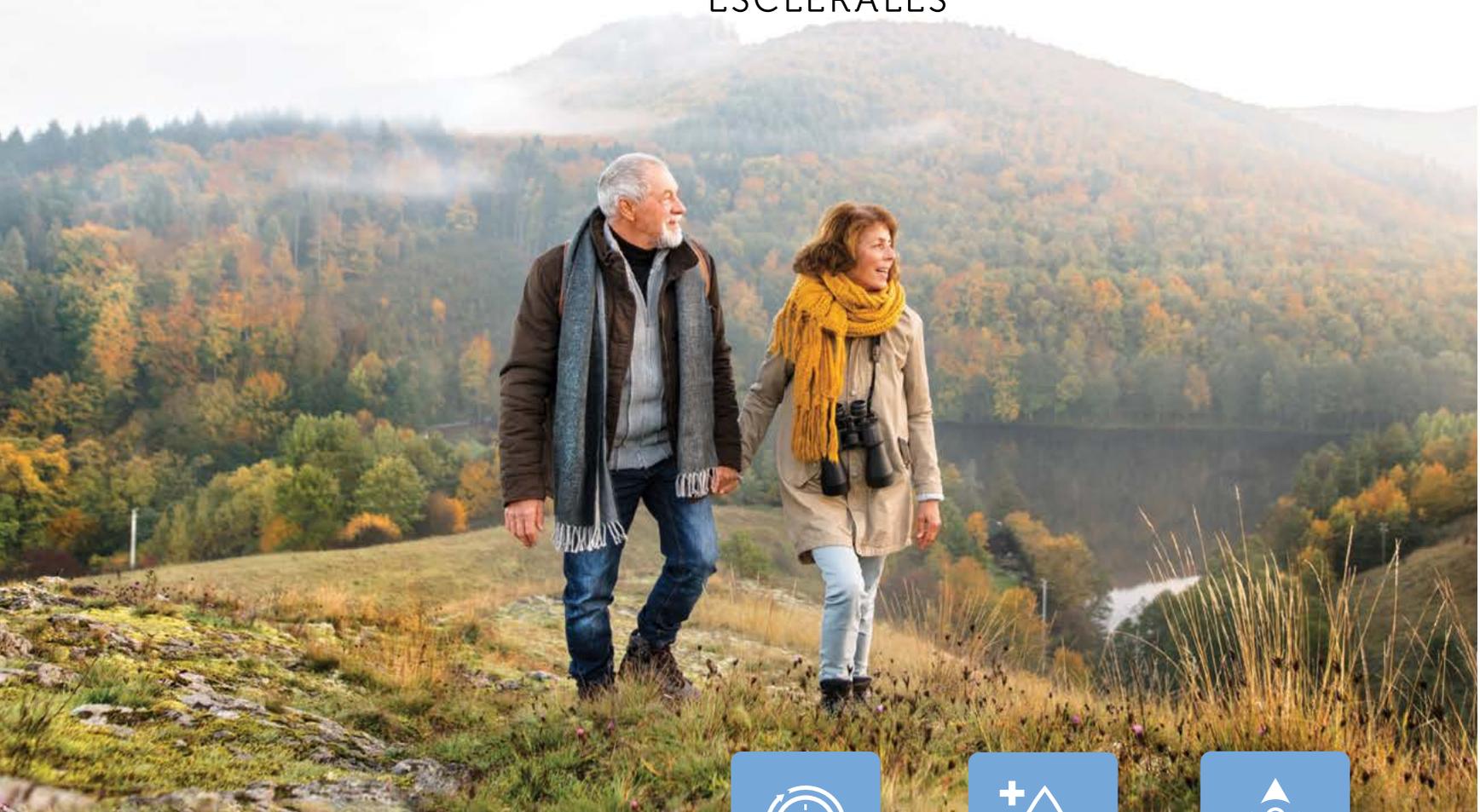


Seeing beyond

*Comparados con la generación anterior de ZEISS PhotoFusion.



custom stable™
ESCLERALES



Material recomendado

 infinite **Contamac**



COMODIDAD
TODO EL DÍA



MÁXIMA
HIDRATACIÓN



POSICIÓN
EXACTA

El único escleral de última generación aprobado por la FDA de fabricación nacional con entregas en 5 días hábiles.

**ITAL
LENT**

VEMOS MÁS ALLÁ

www.ital-lent.com



ital_lent



viendonos

YESH
moda para tus ojos

Lili♥Pink

Distribuido por YESH

Conoce nuestras
NUEVAS COLECCIONES

Chopard

CAROLINA HERRERA

TOUS
JEWELERS SINCE 1920

POLICE

MARIO HERNÁNDEZ

umbro

1969
Italia

TOÏTO

·ÚNICOS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS·

Contacto: +57 301 5182551 / E-mail: administracion@yesh.com.co / Página autorizada www.yesh.com.co

20/20 EN ESPAÑOL



8

Noticias

Hoya y Nidek anunciaron un acuerdo a nivel mundial

8 Nueva junta directiva del Colegio de Optometristas de Costa Rica

8 El registro para la cumbre de VM 2023 está abierto



10

Desde la portada

Carl Zeiss



12

Optometría Clínica

Refracción monocular de lejos – Segunda parte



17

Asesor

Desde la consulta. Volviendo a la vieja escuela: un repaso a la retinoscopia. Parte 2.

19 Mi Óptica. Objeción... Qué es y cómo manejarla sin morir en el intento.

21 Lentes y armazones. Propiedades de los lentes oftálmicos.



24

Publirreportajes

Euro Vision Internacional

36 Vision Expo



26

Moda y Tendencias

Tendencias en Mido 2023: la industria presentó las últimas colecciones de gafas.

28 Morel
29 Geek Eyewear



30

Asociaciones y Universidades

¿Cómo abordar el 2023?

32 La vida de Hernando Hernández Leal: su amor por la optometría y la pasión por la lectura



38

Asociaciones y Universidades

Frecuencia de catarata traumática en población infantil.

44 Rompiendo los silos para lograr un impacto colectivo



46

Eventos

MIDO 2023



Ante todo, un gran saludo esperando que en este primer trimestre del año se estén cumpliendo todas sus expectativas. La situación actual en el mercado óptico si bien ha mejorado, aún dista de los niveles pre-pandemia a los que estábamos acostumbrados. Sin embargo, tanto la industria como todos los que estamos involucrados en este maravilloso mundo de la salud visual, seguimos apostando con fuerza no solo por mejorar las cifras sino además, por ofrecer las mejores alternativas que les permitan, tanto a clientes como pacientes, mejorar su calidad de vida.

La capacitación, hoy más que nunca, se ha convertido en herramienta fundamental, para ópticos y optómetras. Es bien sabido que factores como la guerra en Ucrania, una posible desaceleración económica, fenómenos naturales y el manejo de políticas por parte de algunos gobiernos entre otros, seguirán convirtiéndose en grandes retos para la salud visual durante este 2023. Si no estamos suficientemente preparados para afrontarlos, definitivamente, nuestros esfuerzos por permanecer y consolidarnos en el mercado, serán en vano. A este respecto, podemos decir que de la pandemia aprendimos a anticiparnos, a través de la capacitación, a los sucesos fortuitos que se presentan tanto

a nivel local como mundial. Esto se ve reflejado en la asistencia y pronóstico de eventos que son referentes en nuestro gremio. MIDO, hace unas semanas, tuvo un aumento del 60% en la asistencia, con respecto al 2022. Vision Expo en Nueva York, que se estará llevando a cabo dentro de pocos días, presenta excelentes pronósticos de asistencia al igual que muchos de los eventos presenciales que a nivel local se están llevando a cabo en diferentes países latinoamericanos.

En Latinoamérica somos afortunados de contar con eventos y programas de capacitación de excelente calidad creados por la industria o por las diferentes asociaciones en nuestra región. Sin embargo, se necesitan más herramientas que complementen de manera continua en el tiempo el aprendizaje durante estos grandes eventos. Estas herramientas que hemos conceptualizado desde 20/20 América Latina, les permitirán a los profesionales de la visión y a quienes gerencian ópticas, tener espacios de interacción en los que, además de aprender de la mano de líderes y expertos en diferentes áreas, puedan compartir, de forma continua, sus propias experiencias con colegas de diversas regiones y países. Es así como después de un arduo trabajo tanto de investigación como de buscar herramientas tecnológicas que logran satisfacer las necesidades y expectativas propias del mercado latinoamericano y con el principal objetivo de trabajar de manera colaborativa para el crecimiento en conjunto de nuestro gremio., el equipo de 20/20 América Latina presenta ASESOR, una plataforma en la que además de aprender de grandes expertos, se pueden compartir experiencias y, al mismo tiempo, conocer las diferentes novedades que trae la industria. Los invitamos a que visiten ASESOR y se conviertan en parte de la solución a los retos que presenta la salud visual para este 2023. [2020](#)

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

[f /visionyoptica](#)

[@visionyoptica](#)

www.visionyoptica.com



LOS LENTES FOTOCROMÁTICOS DE MEJOR DESEMPEÑO*

MÁS RÁPIDOS. MÁS OSCUROS.
TOTALMENTE CLAROS



Gris



Amatista



Café



Zafiro



Verde

La disponibilidad de colores puede variar según el país.

TransitionsTM Signature[®] GEN8TM

[transitions.com](https://www.transitions.com)

Transitions y Transitions Signature son marcas registradas y el logo Transitions es una marcas comercial de Transitions Optical, Inc. usadas bajo licencia de Transitions Optical Ltda. ©2022 Transitions Optical Ltda. El desempeño fotosensible es influenciado por la temperatura, por la exposición a los rayos UV y por el material del lente. Las imágenes son con fines ilustrativos.

*Exención de responsabilidad: Con base en mediciones de atributos clave de desempeño fotosensible con pruebas realizadas por un laboratorio externo en los EE. UU. entre 2015 y 2019. Los atributos también se ponderaron por su importancia relativa para los consumidores según la investigación realizada por SSI (Survey Sampling International) que llegó a 1.037 encuestados en enero/2019.



Editora en Jefe	Claudia Castillo
Editor clínico (Andina)	Dr. José María Plata Luque
Editor clínico (México)	Lic. Opt. María Guadalupe Vergara
Editores (Andina)	Diego Fajardo Miguel González
Editora (México)	Claudia Castillo
Editora (Cono Sur)	Gabriela Campos
Editora (Brasil)	Andrea Tavares
Jefe de Producción	Alejandro Bernal
Diseño Gráfico y Fotografía	Nathalia López Ximena Jurado
Profesional Logística	Ximena Ortega
Diseñador Gráfico de Medios Digitales	Cristian Puentes

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

Editada y Diseñada



Oficinas y Ventas	
Director Ejecutivo (CEO)	Juan Carlos Plotnicoff
Director de Operaciones (COO)	Sergio Plotnicoff
Director Comercial	Héctor Serna
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

150 East Palmetto Park, suite 800, Boca Raton, FL 33432
Tel: (561) 443 7192 Atención al cliente,
e-mail: 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: 561 174 8192, ccerezo@clatinmedia.com

USA, Región Andina y otros países: Héctor Serna Tel.: (571) 214 4794 Ext. 123, ventas1@clatinmedia.com, Kelly Triana, Tel: +57 (1) 214 4794, Ext. 123, Cel: +57 320 9454400, ktriana@clatinmedia.com

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

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

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

OFICINAS:

USA: 150 East Palmetto Park, suite 800 ,Boca Raton, FL 33432 Tel: +1 (561) 443 7192

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

México: Río Misisipi 49, piso 14, int. 1402, Colonia Cuauhtémoc, Alcaldía Cuauhtémoc, Ciudad de México, C.P. 06350. Teléfono: 5541614561.

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 Quad Graphics Colombia S.A.S.

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.

elliott ives

STYLE 'GASTERIA'

SHOP ELLIOTT IVES AT KENMARKEYWEAR.COM
OR VISIT US AT VISION EXPO EAST, BOOTH #P768



Hoya y Nidek anunciaron un acuerdo a nivel mundial

NIDEK CO., LTD., líder en el diseño, fabricación y distribución de equipos oftálmicos, optométricos y de bordes de lentes, anunció una asociación con HOYA Vision Care, líder en innovación de tecnología óptica.

El acuerdo global que crea una asociación entre NIDEK y HOYA Vision Care, brinda a los profesionales del cuidado ocular (ECP, por sus siglas en inglés) la oportunidad de acceder a una cartera completa de instrumentos y productos ópticos de última generación para brindar un enfoque de servicio completo para el cuidado del paciente, desde el examen de la vista hasta la consulta y la entrega final de lentes para gafas de la más alta calidad.

Esta alianza ofrece a los socios ECP de HOYA acceso a los productos, servicios e instrumentos ópticos líderes en la industria de NIDEK a través de ambos distribuidores locales. Esto mejorará la capacidad de un ECP para ofrecer a sus pacientes lo último en equipos de examen de ojos y visión, calidad visual y rendimiento.

“Nuestra colaboración con HOYA Vision Care es una gran oportunidad para que proporcionemos a más PAE soluciones perfectas para el cuidado de la vista y los ayudemos a lograr una mayor satisfacción del paciente y mejorar su calidad de vida”. dice Motoki Ozawa, presidente y director ejecutivo de NIDEK CO., LTD.

“La asociación estratégica con el líder óptico de confianza NIDEK se alinea con la misión central de HOYA Vision Care de brindar soluciones innovadoras y productos de alta calidad a nuestros valiosos PAE, mejorando su negocio y las ofertas a los pacientes”, dijo Alexandre Montague, director ejecutivo de HOYA Vision Care.



Nueva junta directiva del Colegio de Optometristas de Costa Rica

El Colegio de Optometristas de Costa Rica, da la bienvenida a los nuevos miembros, y anhela que se cumplan con todos los objetivos para este período, conformado de la siguiente forma:

Junta Directiva

Presidente: Dr. Enrique Garita Mora

Secretario: Dr. Francisco Bonilla Miralles

Tesorera: Dra. Natalia Durán Herrera

Vocal A: Dr. Álvaro Miranda Vargas

Vocal B: Dr. Daniel Vargas Valverde

Departamento Fiscalía

Fiscal: Dr. Adrián Chavarría Chaves

Por primera vez en un acto histórico, después de 56 años de fundado el Colegio, se llevó a cabo un acto de esta índole en sus propias instalaciones, además que las mismas elecciones fueron conforme lo dicta la Ley 10191, con un tribunal electoral nombrado para este fin, quien garantiza la transparencia de estas.

Al igual por primera vez, se une la figura de **vocal 2** a la directiva y la fiscalía pasa a estar fuera de la Junta Directiva.



El registro para la cumbre de VM 2023 está abierto

Descubra cómo los líderes diseñan y escalan innovaciones en el SUMMIT de Vision Monday, que se llevará a cabo el día 15 de marzo.

Con cambios dramáticos en todas las direcciones, algunas tácticas para impulsar los negocios y la atención médica son obvias. Pero no todo salta a la vista. Descubrir recursos ocultos puede marcar la diferencia tanto para los profesionales como para los líderes empresariales.

El valor del capital humano multigeneracional no puede subestimarse. Es más urgente que nunca cultivar el talento, respetar a las personas e involucrar a los equipos para impulsar la innovación.

Los líderes que desbloqueen esta fortaleza pueden combinarla con conocimientos digitales para diseñar y escalar innovaciones, formando conexiones más fuertes con clientes y pacientes, desbloqueando la creatividad y elevando su negocio. La Cumbre de Liderazgo de VM profundizará en estas ideas y tendencias.



NUEVO!

1.74
ALTO ÍNDICE
BIFOCAL FT28

YOUNGER OPTICS 
Los Innovadores De Los Lentes Ópticos

Más información



Lentes fotosensibles ZEISS PhotoFusion X

con una protección única frente a la luz azul y radiación UV.

Aclaran **hasta 2,5 veces más rápido**¹ en interiores.



Moléculas de tinte fotosensible plegadas en estado claro.

El factor X: inteligencia patentada.²



Material de los lentes ZEISS BlueGuard

El material de los lentes ZEISS BlueGuard bloquea hasta el 40 % de la luz azul potencialmente nociva. Con el tratamiento fotosensible añadido, el lente bloquea hasta el 50 % en interiores y hasta el 94 % en exteriores cuando se oscurece completamente.³ También proporciona protección completa frente a la radiación UV todo el día, todos los días.

ZEISS PhotoFusion X

Lentes fotosensibles perfeccionados

Nuevo referente



1] Pruebas realizadas por un laboratorio independiente en EE.UU., 2021 según los requisitos en la norma ISO 8980-3. Basado en la velocidad media (%T/min) de desactivación desde estado totalmente oscuro hasta el 80 %T a 23°C en el índice 1,50 (CR607) HC gris en comparación con la última generación de una marca de fotosensibles en 1,5 gris. 2] Patentes EE. UU. 5,910,516; 6,723,859; 7,521,004. Más patentes pendientes. 3] Análisis de Technology and Innovation, Carl Zeiss Vision GmbH, DE 2021. Basado en la métrica BVB (bloqueo de luz azul-violeta) que cuantifica la cantidad de luz entre los 400-455 nm bloqueada por PFX extra gris 1,6 HC.



Blue / Azul



Grey / Gris



Extra Grey /
Extra Gris



Brown / Marrón



Pioneer / Verde

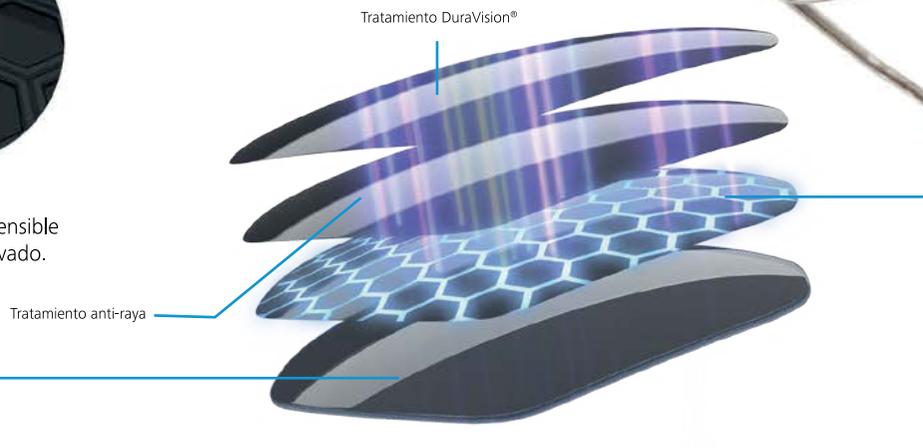
Lentes con **mayor nivel de oscurecimiento** en exteriores.



Moléculas de tinte fotosensible sin plegarse en estado activado.



Protección incorporada frente a la luz azul y la radiación UV, tanto en interiores como en exteriores.



Nueva matriz de soporte optimizada

La nueva matriz de soporte optimizada brinda a las moléculas más libertad para plegarse o desplegarse rápidamente a su máximo nivel de rendimiento según cambien las condiciones de luz gracias a su nuevo sistema fotosensible.



Nuevas moléculas de tintes fotosensibles

Los nuevos compuestos colorantes mejorados (menos de 0,3 mm de diámetro) necesitan muy poca energía lumínica para reaccionar.

Para mayor información, entrenamiento o soporte comercial:

autenticoslenteszeiss.com/aliados-zeiss

(1) 3298383

Línea gratuita nacional: 018000129625

Refracción monocular de lejos



José María Plata Luque O.D.

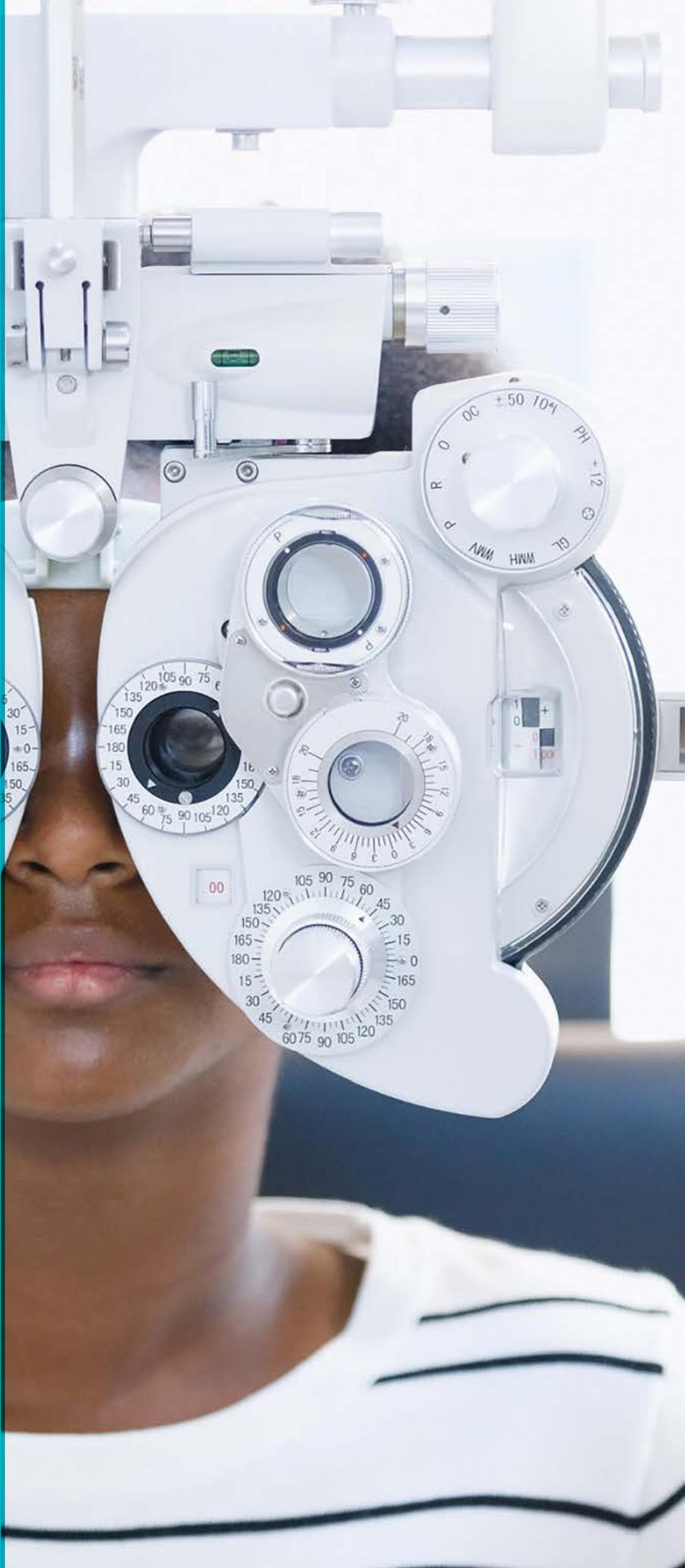
Editor Clínico de la revista 20/20 En Español

Pautas para el examen sujetivo

Segunda parte

Recapitulando, se abordaron en la primera parte con detalle, tanto el agujero estenopeico como la dominancia ocular, que deben considerarse siempre que exista una disminución franca de la AV y además, definir con las técnicas tradicionales el ojo dominante, para efectos de balance, ecualización en las correcciones ópticas y en la adaptación de lentes de contacto.

En esta segunda entrega, se describirán las técnicas más usuales, tanto para la determinación subjetiva de la refracción para anteojos, sin tener como referencia un valor neto de retinoscopia o en su defecto unas cifras de autorefractometría. Por lo tanto, describiré de nuestro plan de temas lo siguiente para un subjetivo monocular de lejos:



- Examen sin retinoscopia previa (Método Foggin)
 - Abanico de Snellen
 - Reloj Astigmático
- Examen con retinoscopia o auto refractometría de referencia

Y dejaré para la tercera y última entrega:

- Técnicas de afinación
 - Cilindro Cruzado de Jackson (Eje y valor cilíndrico)
 - Prueba Bicromática Rojo-Verde (Esfera)
- Subjetivo Binocular de lejos.
 - Pruebas de ecualización y balance binocular
- Subjetivo monocular de cerca (Adición para visión próxima).
- Subjetivo binocular de cerca.

Existen tres posibilidades para la determinación subjetiva del defecto visual a distancia:

- Sin retinoscopia previa (la menos usual)
- Con Autorefractometría
- Con retinoscopia previa (la preferida y más confiable)

En casos excepcionales, donde no se cuenta con un dato objetivo, se debe acudir a determinar las tres cifras de un defecto visual (si las hay) cuales son en su orden: eje del cilindro, valor del cilindro y valor de la esfera.

Al no tener datos de referencia, se inicia emborronando al paciente con lentes positivos o menos negativos (Método Foggin o miopizante) hasta generar una AV cerca de 20/200. Acto seguido y con un equivalente esférico, se disminuye gradualmente el valor esférico hasta obtener una agudeza visual de 20/40, que corresponde al ángulo visual más habitual con el que se construyen los optotipos para astigmatismo; los más usuales: Abanico de Snellen y Reloj Astigmático y que permiten en su orden determinar el eje y valor del cilindro corrector.

Es de capital importancia, conocer la posición y orientación de los meridianos en un transportador oftálmico (Fig. 6), de confor-

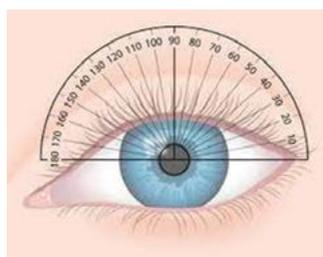


Figura 6. Sistema TABO-OCA-0°-180°

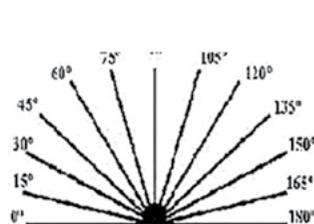


Figura 7. Abanico de Snellen-180°-0°

midad con el sistema TABO - OCA, en donde el meridiano de 0° está a la derecha en cualquiera de los 2 ojos. Como las pruebas de astigmatismo son una proyección en la pared o pantalla de optotipos (efecto de espejo), el radio de 0° queda a la izquierda del optotipo (Fig. 7).

Abanico de snellen

Puede ser utilizado con intervalos de 10° en 10° o de 15° en 15°. El principio está basado en la Paradoja Astigmática, que por definición: "La línea vista más negra tiene la misma dirección que la del meridiano más amétrope, por tanto, el eje del astigmatismo será perpendicular a ella". Genera un mayor contraste (línea o líneas más negras u oscuras) precisamente a 90° de la ubicación del EJE del cilindro corrector, por ejemplo, si la línea más negra o reteñida es la de 90°, el eje del cilindro corrector estará a 180°. Sin embargo, habitualmente el paciente observa no una sino 2 o 3 líneas más reteñidas; en estos casos se debe Encasillar el Eje de la siguiente manera: supongamos que el paciente observa como las negras las líneas de 75°, 90° y 105° entonces el examinador debe discernir, de acuerdo con las posibilidades que se presenten, cual es el eje corrector así:

1. Si las tres son iguales de negras, el meridiano estará a 90° y el eje seleccionado será de 180°.
2. Si la más negra es 90°, pero la de 105° es más negra que la de 75°, el meridiano estará entre 90° y 105°, pero más cerca de 90° es decir por ej. 100°, por consiguiente, el eje corrector seleccionado será 10°.
3. Si la más negra es 90°, pero la de 75° es más negra que la de 105°, el meridiano estará entre 90° y 75°, pero más cerca de 90° es decir por ej. 80°, por consiguiente, el eje corrector seleccionado será 170°.

De esta manera, se puede obtener una muy buena aproximación del eje que llevará la ubicación del cilindro corrector. Acto seguido se procederá a la afinación del eje y cilindro usando el cilindro cruzado.

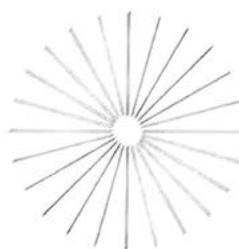
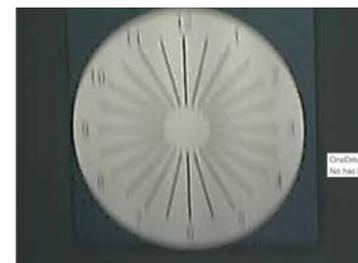


Figura 8 y 9. Paradoja astigmática



Reloj astigmatico

Es el otro optotipo más usado en la rutina clínica. Es importante resaltar que el abanico de Snellen contiene radios de 10° en 10° o de 15°. Teóricamente el primero sería más preciso, pero es muy denso y se utiliza mejor el de 15° en 15°, que sabiendo encasillarlo, nos puede dar márgenes de error de unos 3 a 4 grados, especialmente en astigmatismos de mediano valor. Posteriormente se procede a la afinación con cilindro cruzado.

En cambio, este optotipo, tiene radios de 30° en 30°, siendo mucho menos preciso que el abanico de Snellen. Se denomina así, puesto que cada línea del optotipo tiene la posición horaria de un reloj (Fig. 10).



Figura 10. Reloj Astigmático

Si un grupo de líneas aparecen más oscuras para calcular el eje del cilindro negativo, está indicado aplicar la regla del 30, que consiste en coger el menor de los números de la línea que el paciente ve más nítida y multiplicarlo por 30°. Por ejemplo, si el paciente ve más nítida la línea del 2 al 8 (Fig. 11) el eje del cilindro se situaría a 60° porque $2 \times 30 = 60^\circ$. Si el paciente ve mejor entre dos líneas se toma un valor intermedio, por ejemplo, entre las líneas de 1 y 7; y 2 y 8 el eje se situaría a 45° ($1.5 \times 30 = 45^\circ$), es decir encasillando el eje como se procede con el abanico de Snellen.

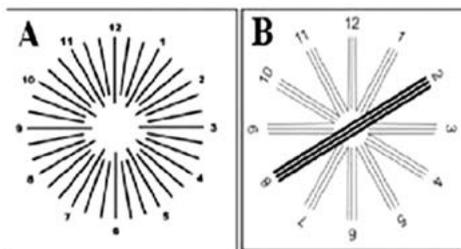


Foto No 4. Optotipo para astigmatismo

Determinacion de la esfera

Una vez obtenidos los valores del eje y potencia del cilindro corrector, se procede a la determinación del valor esférico de la combinación esfero cilíndrica. Si recordamos, que para aplicar las técnicas de astigmatismo, se había llevado el paciente a una agudeza de 20/40, entonces se procede a tomar nuevamente la AV que obviamente y con el cilindro corregido, puede llevar a valores de 20/25 o más. Acto seguido, se disminuyen valores de esfera de un cuarto en un cuarto hasta obtener la mejor visión, teniendo cuidado de no hiper corregir en defectos miópicos o hipocorregir en hipermetróticos, aplicando la regla: **“Dar el menor negativo o mayor positivo que logren la mejor agudeza visual”**

Finalmente, se procede a la afinación de la esfera obtenida, ya sea con la prueba Bicromática ROJO-VERDE o con el cilindro cruzado.

Con retinoscopia previa o autorefractometria

Cuando se tienen datos de una retinoscopia previa neta (que es lo más usual y deseado) o en su defecto valores de la autorefractometría, se procede directamente a la afinación del eje y cilindro corrector (con la mejor esfera) y con AV de cerca de 20/25, aplicando las técnicas de cilindro cruzado, prueba Bicromática y masaje acomodativo para evitar mal correcciones hipo o hiper; y que serán descritas con sus pros y contras en la tercera y última entrega.

REFERENCIAS

1. BORISH, I. Clinical Refraction, 3a. Edición. Professional Press, USA., 1970. EDWARDS Keith y HEWELLYN R. Optometría, Barcelona Masson- Salvat/93.
2. ESKRIDGE, J.Boyd y otros Clinical Procedures in Optometry, J.B. Lippincott Company. Philadelphia,1992.
3. GIL DEL RÍO, E. Optica Fisiológica. Barcelona, Toray. 1996.
4. PLATA, JOSÉ. Experiencia clínica personal, Bogotá, 1973-2022
5. BL JOHNSON, JS EDWARDS, DA GOSS, DK PENISTEN, Una comparación de tres pruebas subjetivas de astigmatismo y su fiabilidad entre examinadores,1996

WEBGRAFÍA

1. <https://visionyoptica.com/refraccion-subjetiva/>
2. <https://longitudeonda.com/examen-visual-subjetivo-monocular-paso-paso/>
3. <https://www.google.com/search?q=paradoja+astigm%C3%A1tica&source>
4. <https://www.google.com/search?q=paradoja+astigm%C3%A1tica&source>
5. <https://www.google.com/search?q=PRUEBA+DEL+CIRCULO+HORARIO&tbn>
6. <https://admiravision.es/test-visual/test-del-circulo-horario/>
7. <https://www.qvision.com>
8. <https://www.informacionopticas.com/fogging-o-miopizacion-definicion/>
9. <https://prezi.com/rikdkfxygsyy/pruebas-subjetivas/>
10. <https://www.informacionopticas.com/fogging-o-miopizacion-definicion>
11. <http://www.optometriapps.xyz/2014/05/cilindros-cruzados-de-jackson.html?m=1>
12. <https://es.slideshare.net/yeseniastillo54966/metodos-subjetivos-derefraccion>
13. <https://www.google.com/search?q=test%20duocromo&tbn=isch&hl=es&tbs=isz:m&sa=X&ved=0CAMQpwVqFwoTCM>
14. <https://www.google.com/search?q=reloj+astigmatico&tbn=isch&ve>
15. https://www.google.com/search?q=metodo+foggin&tbn=isch&ved=2ahUKEwiThe- Ckp_7Ah-VpyCkDHeCMdIYQ2-cCegQIABAA&oq=metodo+foggin
16. <https://www.google.com/search?q=examen%20subjetivo%20pruebas%20de%20astigmatismo&tbn=isch&hl=es&tbs=isz:m&sa=X&ved=0CAMQpwVqFwoTCrY3FtsCFQAAAAAdAAAAAD&biw=1349&bih=625#imgsrc=GfRo6B1tCRY6M>
17. <https://www.google.com/search?q=optotipos%20para%20astigmatismo&tbn>

Actualiza su laboratorio a la última tecnología en recubrimiento por centrifugado

Velocity LTE Sistema de Recubrimiento por Centrifugado

- » Control de velocidad de eje independiente
- » Variar parámetros del proceso de recubrimiento por receta basada en el material de la lente
- » Perfiles de curado customizados para eliminar deformación en materiales de alto índice
- » Compatible con los recubrimientos duros excepcionales de Coburn
- » Preparación automática de bomba
- » Interface de usuario intuitiva
- » Elimina la sobre pulverización
- » Procesa 80 lentes/hora





Ella es

ÓPTICA

su asesora de
Visión y Óptica

Y la encargada
de traerle todas
las novedades
en la gestión de
su óptica y
consultorio.

**¡Próximamente
podrá conectarse
con su mejor
Asesor!**

QAsesor.com
visionyoptica

Volviendo a la vieja escuela: un repaso a la retinoscopía

By Mark E. Wilkinson, OD, and Khadija S. Shahid, OD, MPH

(Este artículo fue traducido y editado con autorización del grupo Jobson Healthcare Information)

PARTE 2



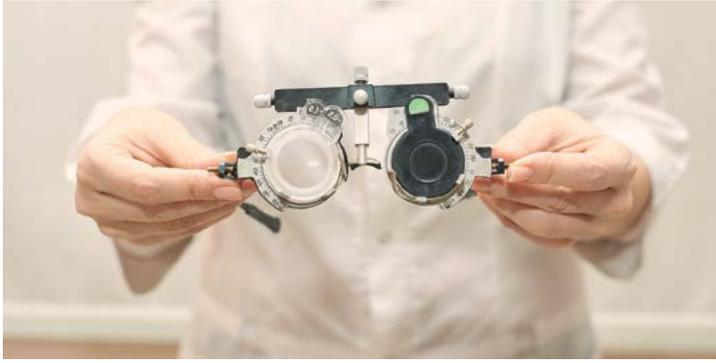
Caso 3: Postoperatorio

Un varón de 58 años fue remitido por su especialista en córnea para una refracción tras un trasplante penetrante de córnea. Se observó un astigmatismo severamente irregular mediante queratometría y los resultados de la autorefracción fueron inconsistentes. La agudeza no corregida era de 10/160-2. En la retinoscopia se encontró +3,50 -9,75 x 162. La refracción manifiesta encontró +3,75 - 10,25 x 161, lo que mejoró la visión de lejos a 20/50-2+1. Basándose en su excelente potencial visual con cilindro alto, se le retiraron las suturas interrumpidas restantes. La evaluación refractiva de seguimiento, un mes más tarde, encontró una esfera de +0,50D con una agudeza resultante de 20/40-2+2.

Caso 4: Limitaciones físicas

Una mujer de 67 años con escoliosis severa presenta como queja principal su incapacidad para leer con los lentes bifocales que le han sido recetados recientemente. Se desplaza en silla de ruedas y no puede levantar la cabeza sin ayuda debido a la curvatura de la columna. La agudeza visual corregida era de 20/25 OD y 20/20 OS. La agudeza de cerca a través de su corrección actual de gafas era de 2,5 M de texto impreso continuo a 18". Como esta paciente sólo podía mirar hacia abajo, estaba claro que no podía utilizar la parte bifocal de sus gafas. Con su corrección de lectura en una montura de prueba, podía leer con facilidad texto impreso continuo de 0,5 M y el periódico. Dadas sus limitaciones físicas, se le cambiaron las lentes bifocales por dos lentes monofocales, una para lejos y otra para cerca. Con las lentes monofocales de lectura, pudo reanudar la lectura con facilidad.

Los clínicos deben utilizar técnicas de refracción estándar cuando realicen una refracción con montura de prueba en un paciente con visión normal.



Caso 5: Limitaciones mentales

Una mujer de 76 años con enfermedad de Alzheimer se presentó para ser evaluada tras la pérdida de sus gafas en su centro asistencial. Inicialmente, se pensó que debido a su bajo funcionamiento secundario a la enfermedad de Alzheimer, no necesitaba gafas. Sin embargo, se observó que, desde el punto de vista funcional, su deambulación era mucho peor desde que había perdido las gafas. Además, tenía más dificultades para ver y comer.

Estas observaciones motivaron su remisión a una evaluación para ver si había una prescripción beneficiosa. A lo largo de su visita, se mostró desatenta, cantó canciones infantiles y no respondió a ninguna forma de prueba de agudeza visual subjetiva u objetiva. La autorefracción no fue posible porque la paciente no se mantenía firme para determinar la graduación. Teniendo esto en cuenta, se realizó una retinoscopia para determinar una graduación provisional. Se realizó una segunda retinoscopia sobre esta Rx en un marco de prueba para refinar la esfera, el cilindro y el eje. La graduación final prescrita fue para hipermetropía y astigmatismo significativos y, por supuesto, presbicia. En el seguimiento se comprobó que había vuelto al nivel de referencia en cuanto a deambulación y capacidad para ver cuando comía con las nuevas gafas.

Caso 6: Complicaciones congénitas

Un varón de 22 años con antecedentes de visión reducida secundaria a albinismo oculocutáneo de tipo II con nistagmo resultante se presentó con una queja de visión borrosa de lejos y de cerca. Había rechazado las gafas en el pasado, pero recientemente había notado una visión deficiente en tareas relacionadas con el trabajo. Por ejemplo, se quejaba de dificultades para identificar objetos lejanos y afirmaba que era incapaz de leer durante más de unos minutos sin una astenopía significativa. La AV a distancia no corregida era de 20/250 OD, 20/125-2 OS y 20/125-1 OU. De cerca, era capaz de leer texto impreso continuo de 0,63 M a 4". Este paciente presentaba una posición anómala significativa de la cabeza con inclinación a la izquierda y posición con la barbilla hacia abajo. Tanto el foróp-

tero como la autorefracción suponían un reto debido al aumento del nistagmo cuando tenía que colocar la cabeza en posición primaria. La refracción de prueba encontró +1.00 -2.50 x 035 OD con visión mejorada a 20/125 y +1.00 -2.00 x 105 con visión mejorada a 20/100 OS. Con una adición de 4,00D, el paciente podía leer texto continuo de 0,50M durante largos periodos de tiempo, de forma cómoda y eficaz.

Para las personas con nistagmo, recuerde empañar el ojo no examinado añadiendo más para disminuir la visión de dos a tres líneas en ese ojo. Se trata de una alternativa mejor que la oclusión, ya que tapar un ojo puede aumentar significativamente la amplitud del nistagmo, su frecuencia o ambas. Además, las investigaciones demuestran que la corrección del error refractivo, especialmente cuando es significativo, puede ser uno de los tratamientos más eficaces para la discapacidad visual secundaria al nistagmo.⁴ Una refracción cuidadosa y precisa tiene el potencial de mejorar la función visual de los pacientes con nistagmo tanto adquirido como congénito más que otras intervenciones terapéuticas, incluidas la cirugía, la medicación y el prisma.⁴

Utilizando un cilindro cruzado de Jackson, los clínicos pueden encontrar el mejor eje cilíndrico y potencia de un paciente durante el encuadre de prueba.

En el caso de los pacientes con patologías que dificultan la determinación del defecto refractivo mediante autorefracción o con un foróptero, los clínicos pueden recurrir a la retinoscopia de eficacia probada. Por lo tanto, el mantenimiento de sus habilidades de retinoscopia y refracción con montura de prueba puede marcar la diferencia en su capacidad para ayudar a todos sus pacientes a ver lo mejor posible.

Utilice la refracción con montura de prueba cuando la agudeza visual sea de 20/50 o peor, o si las técnicas de refracción habituales no dan resultado. Para muchos pacientes con problemas de visión, la única intervención necesaria para mejorar su funcionamiento visual es la prescripción de gafas adecuadas.

La Dra. Shahid es profesora clínica adjunta en el departamento de Oftalmología y Ciencias Visuales de la Facultad de Medicina Carver de la Universidad de Iowa, donde ofrece rehabilitación visual y atención oftalmológica primaria.

El Dr. Wilkinson es profesor clínico del departamento de Oftalmología y Ciencias Visuales de la Facultad de Medicina Carver de la Universidad de Iowa. También es director del Servicio de Rehabilitación Visual de la institución. **2020**

Q Mi Óptica

¡Objeción! Qué es y cómo manejarla sin morir en el intento...

¿Por qué tan costoso? “No creo que requiera este tratamiento”. Yo con mis gafas me siento bien no tengo por qué cambiarlas... Estas son solo algunas de las objeciones a las que tanto los profesionales de la visión como los encargados del punto de venta tienen que enfrentarse a diario y que muchas de las veces terminan por generar problemas innecesarios o pérdida del cliente. ¿La solución es decirle a todo sí aunque no esté en lo correcto? ¿Discutir con el cliente para demostrarle qué tan equivocado puede estar? Definitivamente no. La clave está en anticiparse para saber cómo manejarlas. Aquí les presentamos algunas herramientas para hacerlo de forma eficiente.

Las objeciones podemos definir las como los argumentos que presenta el cliente/paciente para no adquirir lo que usted le ofrece. Ya sea que le solicitemos que considere un tratamiento o le estemos mostrando algún nuevo producto, las objeciones se convierten en una parte fundamental de estos procesos y muchas de las veces pueden estar indicando que no se está dando la comunicación adecuada.

Existen muchas clases de objeciones; sin embargo, algunas de las más comunes en el mundo de la salud visual pueden incluirse en estas categorías:



¿Le parecen familiares estas objeciones? Ante todo, y como lo explicamos anteriormente, forman parte del proceso y aunque no vamos a poder evitarlas completamente, se pueden convertir en una excelente oportunidad para conocer más acerca de las necesidades y expectativas del cliente/paciente. Exploreemos aquí algunas generalidades para el manejo de las objeciones.

Ingrese a la página: <https://www.asesorvyo.com/> en el eje temático Mi Óptica y junto a nuestro líder y experto Diego Ramírez conozca cómo manejar las objeciones.



Cómo superar las objeciones

1. Escuche atentamente

Es imprescindible escuchar atentamente y aunque esto parezca obvio, muchas veces se reacciona de forma rápida, lo que puede llevar a crear suposiciones erróneas. Por esto, es importante que usted tome el tiempo necesario para escuchar a su cliente/paciente dejando a un lado los prejuicios y anticipaciones. De igual manera, su lenguaje no verbal es una herramienta indispensable para comunicarle que está atento a sus necesidades.

2. Reformule lo que ha entendido acerca de la objeción del cliente.

Frases como: “En resumen está diciendo que” pueden ayudarle con este proceso. Aquí es importante que usted genere empatía. Frases como; entiendo perfectamente la mala experiencia que ha tenido con otros productos, estoy de acuerdo con usted en ese aspecto, entre otras, llevan a que el cliente/paciente se sienta comprendido y se abra a escuchar las nuevas alternativas que usted le propone.

3. Argumente su oferta

Una vez que usted ha identificado y analizado la objeción es hora de argumentar su oferta; sin embargo, en este paso es indispensable tomar en cuenta algunas indicaciones:

- Su argumento debe ser claro, conciso y con lenguaje adaptado a su cliente o paciente.

- En lo posible debe ser respaldado con datos y estadísticas.
- Complemente su argumento con ejemplos prácticos. Infografías, elementos visuales, demostradores, son de gran utilidad para despejar las dudas de su cliente/paciente.

4. Compruebe

Es importante comprobar que el cliente/paciente ha disipado sus dudas y preocupaciones. Pregunte si está satisfecho con su respuesta y si es necesario profundice un poco más en sus explicaciones. Esto se puede hacer haciendo preguntas como: ¿Hemos podido aclarar sus dudas o necesita algún otro tipo de información?

5. Anticipe

Usted puede determinar las objeciones que se repiten continuamente y explorar anticipadamente algunas formas para resolverlas. Aquí les presentamos algunos tips para que este proceso sea exitoso.

- Discuta con su equipo de trabajo cuáles son las principales objeciones a las que se tienen que enfrentar de manera continua.
- Generen posibles respuestas a estas objeciones y anótenlas.
- Implementen juegos de roles con el fin de determinar qué tan eficaces pueden llegar a ser los argumentos. **20/20**

Propiedades de los lentes oftálmicos



José María Plata Luque O.D.

Editor Clínico de la revista 20/20 Andina y Centroamérica

Tomado y editado de la obra "Óptica Oftálmica Aplicada" 2ª. Edición. Contacta publ. 2014, Colombia, de la cuál soy coautor

Con la evolución de los materiales y diseños de los lentes oftálmicos, ahora es indispensable profundizar en el conocimiento de las propiedades físicas y geométricas, que permitan establecer cuál lente oftálmico es el más apropiado para cada uno de sus pacientes y que cubra sus expectativas y necesidades visuales. Cada usuario espera aliviar sus síntomas, mejorar su visión, obtener calidad, mínimo peso y espesor sin sacrificar la estética y más aún como un elemento cosmético.

Actualmente la manufactura de un lente oftálmico en términos de material y diseño, permite conocer cuál es el más apropiado, cuando el objetivo principal es buscar la mejor calidad óptica. Deben considerarse las siguientes variables:

- **Curva Base**
 - Esférica
 - Asférica
 - Atórica
- **Transmisión**
 - Absorción
 - Reflexión
- **Dispersión Cromática**
 - Número Abbe
- **Índice de Refracción**
- **Seguridad**
 - Espectral
 - Industrial
- **Campo Visual**
- **Peso**
 - Gravedad Específica
 - Espesor
 - Diámetro
 - Corrección óptica

Curva Base

Si bien la mayoría de los lentes sencillos monofocales de poderes bajos continúan aún procesándose con curvas bases esféricas, hoy por hoy en casos de correcciones con componente esférico superior a 4.00 dioptrías y cilíndrico superior a 2.50 es deseable aplicar bases esféricas y/o atóricas. La aplicación de estas geometrías, parte del principio de aplanamiento hacia la periferia, logrando lentes más delgados y minimizando aberraciones periféricas de esfericidad y toricidad.

Con la irrupción de las curvas esféricas y materiales de alto índice, los criterios para la selección de la curva base se han modificado. Sin embargo, debe tenerse en cuenta aún la fórmula de Voguel que permite calcular la curva ideal teórica (curvas corregidas) para índices de refracción cercanos al Crown (1,530): por ejemplo: Trivex (1,530), CR39 (1,498) etc.; para índices más altos la curva base debe ser más plana. De igual manera el especialista debe estar informado de las curvas que cada fabricante desarrolla para las diferentes resinas e índices y controlar con esferometría (Fig. No 1)



Figura1. Esferómetro actualizado para índice Alto

Un factor importante a considerar, es que para la talla digital optimizada de progresivos, los laboratorios requieren menos inventarios al usar las mismas curvas bases terminadas de monofocales para tallar un progresivo personalizado por la superficie posterior del lente.

Esférica: Sigue siendo la más utilizada debido a que la mayoría de las ametropías se encuentran en los rangos de esferas bajas con cilindros bajos. La aplicación de un radio de curvatura único tanto en cara anterior como posterior facilita su adaptación al no requerirse la toma de altura focal por parte del profesional. Se calcula con la fórmula tradicional de Voguel y puede corroborarse fácilmente con el esferómetro.

En países del tercer mundo sigue siendo la preferida por su bajo costo pero su inconveniente es que en las miradas laterales extremas por no tener compensación de la distancia al vértice generan aberraciones de alto orden, cambios en la percepción espacial así como astigmatismo por incidencia oblicua.

La aplicación de un radio de curvatura único tanto en cara anterior como posterior facilita su adaptación al no requerirse la toma de altura focal por parte del profesional. Se calcula con la fórmula tradicional de Voguel y puede corroborarse fácilmente con el esferómetro.

La mayor curvatura y espesor de los lentes fabricados con este diseño generan mayor efecto de magnificación y minificación tanto en la imagen retinal del paciente como en la imagen percibida por los observadores del usuario (Fig. 2).



Figura 2. Comparación de tamaños Alto Índice Vs CR39

Asférica: Es aquella curva generada por planos de cortes imaginarios en un sólido cónico donde dan como resultado superficies parabólicas, elípticas e hiperbólicas. Se denominan esféricas al tener dos radios antagónicos y diferentes contrario a las esféricas que presentan un radio de curvatura único. Esta aplicación de óptica geométrica ha permitido desarrollar dos avances significativos:

Para las curvas bases (cara anterior del lente) aumentar su radio de curvatura hacia la periferia para mantener la distancia vértice en las diferentes posiciones de mirada y lograr así minimizar la aberración esférica y el astigmatismo marginal (especialmente en positivos). Este diseño logra disminuir el espesor del lente logrando menor efecto de magnificación y minificación y por consiguiente menor efecto prismático (Fig. 3).

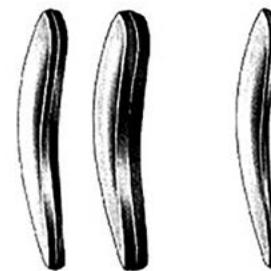


Figura 3. Espesores y curvas comparativas

Para los progresivos disminuir gradualmente el radio de curvatura de la superficie anterior convexa o aumentarlo en la superficie posterior cóncava de tal manera que genere un aumento de poder positivo multifocal de la sección superior a la inferior en un mismo lente.

Otro beneficio importante es combinar las curvas esféricas con los lentes de alto índice para obtener curvas más planas y lentes más delgados que favorecen en forma significativa a las correcciones ópticas positivas.



Atórica: Su etimología significa ausencia de toricidad o de astigmatismo. Cada día más en boga pues algunos fabricantes la están aplicando en el procesamiento de lentes oftálmicos. Consiste en aplicar en la cara posterior de un lente con alto astigmatismo la doble asfericidad para tratar de igualar los radios de curvatura de máximo y mínimo poder y así disminuir espesor, aberraciones periféricas y efecto prismático para aumentar la eficiencia del campo visual efectivo y mejorar la calidad visual en la periferia. En la actualidad se pueden combinar curvas bases esféricas o asféricas con curvas posteriores atóricas generando lentes con alta calidad visual.

Ingrese a la página <https://www.asesorvivo.com/> en el eje de lentes y armazones y conozca, de la mano de José María Plata Luque O.D., líder de lejetemático, más información acerca de este interesante tema.

En la sección Premium, José Pablo Pérez Arellano O.C. ofrece en el curso "ABC de los Lentes Progresivos", las herramientas necesarias para una mayor comprensión de las lentes oftálmicas. **2020**

QAsesor com
visionyoptica

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

También podrá encontrar productos y proveedores en

Conexión com
visionyoptica

iConéctese ya con su mejor Asesor!

VINCE CAMUTO

Sexy, sofisticado y destacado

Por: Euro Vision Internacional



Vince Camuto, lanza su nueva colección diseñada desde enero de 2023 para América Latina. La colección presenta conceptos, colores, tamaños y mucho más, principalmente para mujeres.

Cada armazón viene con un estuche especializado para resemblar con el estilo legendario de los bolsos de Vince Camuto. Los estuches están fabricados con un material similar al cuero, para brindar una apariencia y sensación de lujo.

VCM12315

Con una combinación de acetato italiano de alta calidad y acero inoxidable incrustado, este armazón utiliza tecnología especializada para fusionar (referido como laminación) estos dos materiales a la perfección y al mismo tiempo mantener una sensación de ligereza.

El tamaño es 55-16-140 con una bisagra flexible.



VCM12308

Con acetatos italianos de alta calidad, esta montura utiliza laminación para crear un efecto multicolor. El diseño de las varillas, crea una ilusión óptica elegante, utilizando la misma tecnología de laminación.

El tamaño es 52-20-140 con una bisagra flexible. **2020**

VINCE CAMUTO



Incluido con cada Armazon:



Produced and
distributed
in Latin American
and the Caribbean
exclusively by:

Euro
Vision
INTERNATIONAL

Offices in Miami, FL
<https://euro.vision>
info@euro.vision
+1 (305) 877-0225

www.vincecamuto.com

Tendencias en Mido 2023: la industria presentó las últimas colecciones de gafas

Marcolin, empresa italiana fabricante de gafas, presentó en su stand en Mido del 4 al 6 de febrero, sus más recientes colecciones de monturas y gafas de sol de su amplia cartera de marcas internacionales.



La compañía italiana expuso en su stand las nuevas **colecciones de gafas de las principales marcas** de su portafolio. Por ejemplo, en la nueva colección de gafas de **Tom Ford**, se destacó una montura en forma de mariposa, caracterizada por una elegante combinación de materiales, con un frontal de acetato suavizado con varillas de metal precioso.

Por su parte, **Guess Eyewear** presentó una montura **unisex con un look súper moderno**, caracterizado por su silueta deportiva y futurista. La colección incluye gafas de sol con un alma fluida y contemporánea.

A su vez, **Max Mara Eyewear**, presentó modelos de gafas con un estilo moderno, con frentes redondos que **interpretan el carácter y la feminidad**. El diseño *vintage* de las monturas de acetato recibe una actualización contemporánea con grosores audaces y el elegante logotipo de metal en las varillas.



Moncler Lunettes mostró una montura deportiva caracterizada por la **máscara envolvente transparente** y con el icónico logo en las varillas, mientras que **Adidas Sport Eyewear** lanzó una nueva montura envolvente de medio aro con un diseño más compacto y una curvatura innovadora, equipada con **lentes aerodinámicas y antivaho**, plaquetas nasales ajustables y



bisagras laterales construidas con un sistema de bloqueo de seguridad para garantizar el rendimiento al más alto nivel en todo momento.

Web Eyewear contó con una montura **estilo pantos** con un diseño moderno y un **encanto vintage**. La parte delantera de la montura de acetato premium se combina con varillas de titanio ultraligeras pero resistentes. Se trata de una montura elegante y cómoda que también está disponible con lentes polarizados.

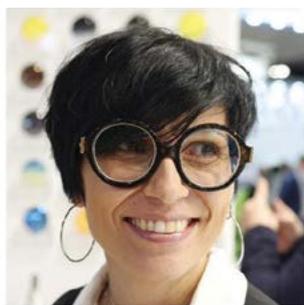
Para celebrar la renovación de la asociación mundial entre **Web Eyewear y Alfa Romeo**, el stand de Marcolin **disfrutó de la presencia del coche de exhibición de F1 del equipo**.



Además, en la feria los visitantes pudieron disfrutar de un **avance de la nueva colección cápsula de gafas** pensada para pilotos y todo el equipo. La colección incluye dos gafas de sol y una montura de óptica. Esta nueva colección ha nacido de una gran pasión por el deporte y una continua investigación tecnológica, y hará su debut oficial en el mercado en la primavera de 2023.

Fabrizio Curci, CEO y general manager de Marcolin afirmó que *“MIDO siempre ha sido un momento clave en el año para nosotros, una oportunidad para mostrar las nuevas colecciones y para dialogar con nuestros clientes y otros actores del mercado óptico y dar forma al futuro de la industria de las gafas juntos”*.

En 2022, **Marcolin continuó fortaleciendo su cartera de marcas con licencia**, así como su compromiso con la sostenibilidad. De hecho, la compañía recibió la **certificación ISO 13485** que regula, a nivel internacional, los sistemas de gestión de la calidad de los dispositivos médicos, e implementó un proyecto de trazabilidad que garantiza el seguimiento continuo de la cadena de suministro con respecto a todas las gafas comercializadas. **2020**

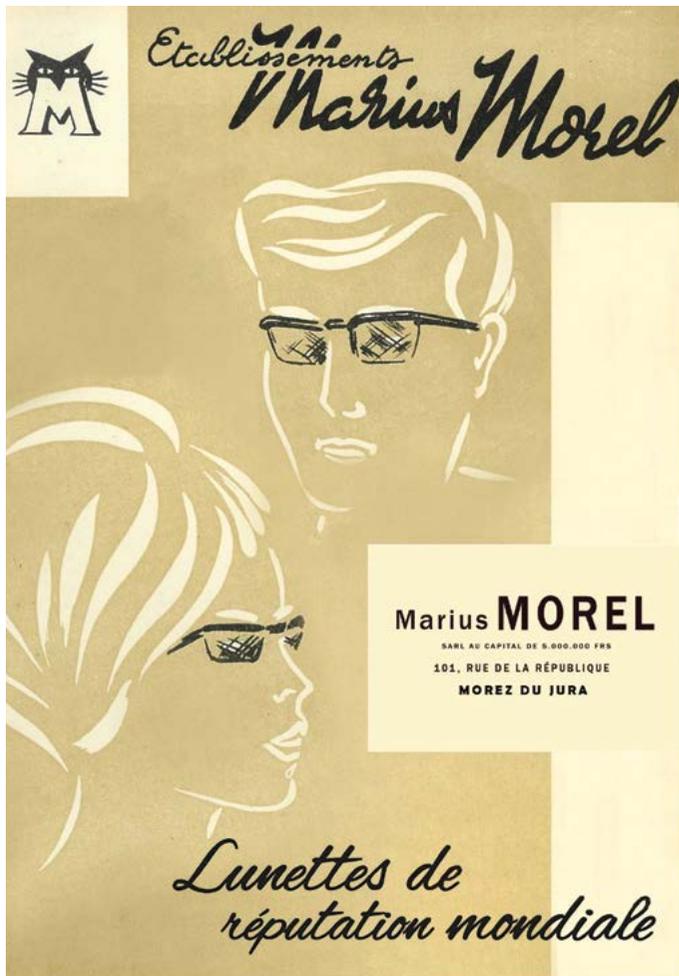


Marius de MOREL



“Colección ORIGINALA”

La historia de MOREL trata, sobre todo, de una familia de apasionados fabricantes de gafas que ha estado diseñando y creando gafas desde 1880.



Creativa y pionera, la marca francesa ha dejado su huella con modelos icónicos que han vendido millones de unidades en todo el mundo.

Hoy, MOREL tiene el centro de diseño de gafas más grande de Francia. Con Marius MOREL “Colección ORIGINALA”, MOREL reedita sus monturas vintage más famosas que pusieron a la firma en el mapa en los años 50.



Cada cuadro de la “Colección Originala” refleja una personalidad o un evento del pasado. Entre la nostalgia y la elegancia, cada cuadro transmite una atmósfera única que te transporta a través del tiempo.

El fabricante de gafas presenta hoy la segunda edición de la “Colección ORIGINALAS”.



Conozca los nuevos modelos “Agent” de GEEK EYEWEAR



Luego, un sutil acento de metal en la esquina superior de este elegante marco, crea una pieza final a la que se fija una fuerte bisagra. Conectada a la bisagra, una varilla de acetato hecha del mismo material que el frente hecho a mano.



En otras palabras, el modelo “Agent” de GEEK EYEWEAR® hará que sus pacientes se vean geniales. Tamaño 55 x 17 x 145 mm.



Un cambio hacia formas más delgadas y refinadas continúa en las categorías de hombres y unisex. El modelo “Agent” de GEEK EYEWEAR® comienza con una popular forma cuadrada que es ideal para lentes multifocales.



“Un clásico actualizado que sugiere éxito y conquista, el modelo “Agent” inspira emociones al instante, afirma Alena Lehrer, fundadora de GEEK EYEWEAR®”.



¿Como abordar el 2023?

OPTIFIT

SALUD FINANCIERA PARA EMPRESAS

Luego de un año completamente movido, donde la guerra entre Ucrania y Rusia, los nuevos gobiernos en Latinoamérica, y el comportamiento de la inflación, son algunos de los temas con los que, tendremos que lidiar en este 2023.

En Colombia, el salario mínimo aumentó un 16%, el transporte público en nuestras ciudades principales subió 12,53%, el aumento de productos indexados al IPC subió entre el 11% y el 13,12%, así mismo todos los materiales de producción y servicios indexados a estos productos como por ejemplo:

- Alimentos
- Cambios de aranceles
- Subidas en el dólar
- Intereses bancarios

Además, nos veremos enfrentados a las nuevas regulaciones en distintas industrias, como por ejemplo, la reforma tributaria 2022, y una reforma a nuestro sistema de salud que viene en estos meses. Todos estos cambios generan incertidumbre, miedo y seguramente, el gasto de los hogares continuará en descenso.



“Cuando todo parezca ir en contra tuyo, recuerda que el avión despegó con el viento en contra, no a favor”: Henry Ford

Hoy más que nunca, la productividad es una herramienta clave para contra restar este entorno tan convulsivo, así que, aquí te doy unos tips para que logres dinamizar tu cotidianidad y te alcance el tiempo para todo:

- 1 Tener claras las prioridades: eso se traduce en saber cómo invertir tu tiempo. Normalmente, empezamos por esas tareas urgentes y que son fáciles, pero a veces poco impacto tienen en los resultados.
- 2 Hacer el listado de los pendientes: no confiemos en la memoria, con seguridad se nos van a escapar cosas, nuestro cerebro está full de información y de ruido del entorno.
- 3 No somos multitarea: eso es un mito, el cerebro humano no está diseñado para eso, así que podremos con intermitencia enfocarnos en cosas distintas, pero no todo al tiempo.

4 Estar ocupados todos los días: no tomar vacaciones y no descansar los fines de semana, no quiere decir que somos 100% productivos, al contrario, podría ser un indicador de desorganización, de postponer tareas, de hipercontrol (no delegar) o de procesos evitativos (porque me desagradan).

5 Planificar en qué momento vas a tener el tiempo para las redes sociales: mirar correos y demás herramientas, eso permite tener claridad de las tareas y ayuda a finalizarlas. Evitar los ladrones de tiempo, es fundamental. Descansar, y vacaciones nos recargan de energía, y nos permiten recordar nuestro propósito, nos devuelve la pasión y seríamos más productivos.

6 Organizar los pendientes: evita que vivamos con angustia y estrés, la recomendación sería, no dejar temas para último momento, no es necesario presionar más nuestra rutina, con tiempo de holgura, se libera un número importante de horas.

Para ser más productivos, no tenemos que hacer de todo en menos tiempo, tenemos que enfocarnos en cumplir nuestros compromisos, generar bienestar en nuestras vidas y en nuestro alrededor y generar hábitos más saludables. **2020**

“Concéntrate en ser productivo en lugar de estar ocupado”
 – Tim Ferris, autor de “La semana laboral de 4 horas”
 Por Kelly Hurtado - kellyhurtado@hotmail.com



La vida de Hernando Hernández Leal: su amor por la optometría y la pasión por la lectura



Hernando Hernández Leal es un optómetra, ingeniero químico e inventor. Profesor de optometría en la facultad de medicina de la Universidad El Bosque, Bogotá. Nació en Barranquilla, Atlántico, en el barrio El Campito, en el seno de una familia humilde y trabajadora siendo el mayor de tres hermanos.

Su infancia fue muy feliz, donde la mayor parte del tiempo vivía fascinado por sus dos amores, el fútbol y los libros. Desde muy joven demostró sus grandes habilidades para el deporte, jugando siempre como delantero, y se destacaba en torneos, y en ligas locales llegando a pertenecer a la selección de fútbol de su departamento.

A temprana edad, su madre y su padre, se encargaron de inculcar en él, los valores y enseñanzas que marcaron su vida de forma con-

tundente, su papá, quien trabajó en Monómeros Colombo Venezolanos S.A., fue siempre su principal inspiración, de ahí nació su gran atracción por los libros, la innovación y las ciencias. Su mente llena de curiosidad por cada día y por aprender más, era alimentada yendo todos los días a la biblioteca de la empresa donde trabajaba su padre, quedando así fascinado con la cantidad de libros y cosas nuevas que aprendía. Incluso, apoyado de la vocación de su papá, llegó a montar lo que para él, era su mundo de maravillas: un laboratorio en el patio de su casa, donde sus ideas y sueños se hacían realidad, donde en algún momento pensó en llegar a ser un gran genio y científico.

Sus estudios básicos de primaria y bachillerato, los hizo siempre en colegios oficiales, precisamente, en la Escuela Nacional Normal de Varones, ubicada en su ciudad. Al finalizar su etapa de colegio, tuvo que tomar lo que podría ser la decisión que marcaría su rumbo entre escoger un futuro prometedor al lado de un balón o lo que realmente le apasionaba, hacer realidad esos sueños de niño donde se visualizaba como un inventor.

Una vez se graduó, eligió estudiar ingeniería química en la Universidad del Atlántico, donde como siempre, se destacó por ser un excelente estudiante lleno de visión y ganas de salir adelante. Terminado sus estudios de ingeniería, llegó a pasar por muchos trabajos, demasiados aprendizajes en campo, con condiciones complejas de trabajo, donde la mayoría de ellos al aire libre, bajo muchas horas de sol y protecciones que resultaban incómodas. Finalmente decide renunciar y se da cuenta que eso no es lo suyo, que ese no era su sueño, sin embargo, esto era solo una de esas experiencias que sumarían los conocimientos que impulsan a Hernando a seguir subiendo escalones para alcanzar su meta.

Tiempo después, conoce a un amigo que trabajaba en un óptica, éste le habla de las características de ese mundo y se da cuenta lo importante que es para la sociedad la salud visual, y le expresó esa satisfacción que genera, ayudar a las demás personas, es ese uno de los pilares que lo impulsa para llegar a lo que ha logrado. Es así, como Hernando monta su propia óptica con el nombre de Lens Color que hoy en día sigue atendiendo, pero con un nuevo nombre, Su Óptica Amiga.

OPTICALIA

¡ESTA PUEDE SER TU PRÓXIMA ÓPTICA!

¡ÚNETE A LA CADENA DE ÓPTICAS CON MAYOR COBERTURA DEL PAÍS!

MÁS DE 1000
ÓPTICAS ASOCIADAS
EN EL MUNDO

SOMOS LÍDERES
EN PUBLICIDAD Y
COMUNICACIÓN

NUESTROS
OPTÓMETRAS
NOS AVALAN

MARCAS
INTERNACIONALES
Y NACIONALES
EN EXCLUSIVA

¡Únete!



OPTICALIA®

www.opticaliaexpansion.com/co • info@opticalia.co



Esas mismas ganas de seguir ayudando y alcanzar sus metas, lo llevaron a estudiar optometría, en la Universidad Metropolitana de Barranquilla, con esa misma curiosidad y espíritu competitivo que lo caracteriza, se destacó entre los estudiantes, y es así como empezó a convertirse en lo que siempre soñó: ser OPTÓMETRA.

A medida que pasaban los meses y aprendía mucho más, en su cabeza empezaban a aparecer ideas, casi que alumbradas por un ser divino, dejando fluir su imaginación acompañado de las ganas de poder ayudar con sus creaciones. En eso, su nombre llega a los oídos del aquel entonces rector y cofundador de la universidad y muy reconocido senador de la república: Gabriel Acosta Bendek, que se convirtió en una persona fundamental para su crecimiento siendo así su mentor en sus años de vida.

Esa mente curiosa era lo que fascinaba al señor Acosta Bendek, quien lo apoyó desde el primer momento en todas sus ideas, siendo éste mismo, el que cuando Hernando creó su primer simulador y patente, se lo compró como muestra del gran aprecio y del potencial que él tenía. Ya como profesional, entra como docente en la misma universidad donde realizó sus estudios y al lado de sus inventos, transmitía todo ese conocimiento que le fascina, pero un tiempo después fallece el rector y por otras razones deja de trabajar ahí como docente.

Un nuevo reto se le presentó al optómetra, ser docente en Bogotá, más exactamente en la Universidad El Bosque, una institución que apoya al 100% la innovación y emprendimiento de alto impacto. Precisamente, es allí, en este ecosistema ideal, donde, desde hace más de 8 años, Hernando Hernández, ha desarrollado múltiples productos, patentes y metodologías para aulas y sus alumnos.

El apoyo del sector privado, especialmente una multinacional de lentes de contacto, ha sido clave para la comercialización de los simuladores. En el 2022 se distribuyeron alrededor de 400 simuladores para sus mejores clientes ópticos en Colombia y en este 2023, está proyectando en Centroamérica otros 150. Cabe resaltar que, los simuladores hacen parte de los laboratorios de práctica en cinco programas de optometría en distintas Universidades de Colombia.

Por último, Hernando ha podido inspirar a varias cohortes y a toda una generación, a quienes les cambia el chip semestre a semestre, demostrándoles que Sí es posible innovar en nuestra industria, y sobre todo por medio de su pasión, carisma, sentido social, poniendo a servicio de los pacientes en el centro de su quehacer, ha logrado unos resultados de niveles de un TITAN.

Agradecemos por su participación y motivación a escribir, a Mateo Ortíz, estudiante de VII semestre, del programa de Optometría de la Universidad El Bosque. 2020

ESENCIA[®]

Lente de contacto blando,
personalizado, indicado para

tratamiento y control de la progresión de la miopía

en usuarios pediátricos y adolescentes.



¡Próximamente en Colombia!

Fabricado por ITAL LENT bajo
licencia y certificación de:

TIEDRA 



- Conocer más de Esencia, lente de contacto para el control de miopía.
- Aprender más acerca del control de miopía.
- Inscribirse en la lista para ser el primero en conocer y capacitarse.
- Leer el estudio.



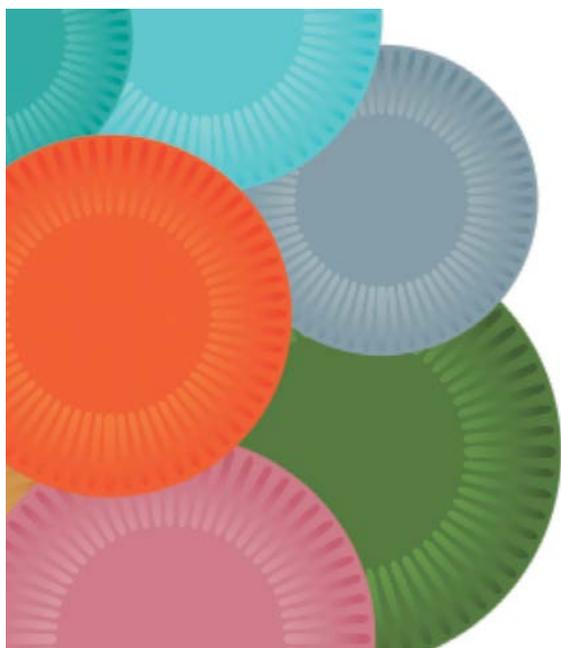
**ITAL
LENT**

VEMOS MÁS ALLÁ

www.ital-lent.com  [ital_lent](https://www.instagram.com/ital_lent)  [viendonos](https://www.facebook.com/ital_lent)

Vision Expo East 2023 será el mayor y más grande encuentro de la industria

Donde el cuidado de la vista se encuentra con las gafas, y la educación, la moda y la innovación se mezclan, Vision Expo East 2023 está en camino de ser la reunión óptica más grande que la industria haya experimentado en años, según los organizadores de la feria The Vision Council y RX.



Vision Expo East 2023 se llevará a cabo del 16 al 19 de marzo, en el Javits Center en la ciudad de Nueva York, y el programa educativo de la feria, junto con OptiCon® y Vision Expo, se inaugurará el jueves 16 de marzo y el Exhibit Hall se inaugurará el viernes 17 de marzo. Se espera que el evento de este año sea la feria comercial centrada en la visión más grande desde 2019, con más de 450 empresas de todo el mundo y más de 12.000 asistentes previstos.

“Esperamos con ansias el evento dinámico de este año y estamos emocionados por la atención al cliente y el entusiasmo que se ha ido acumulando. La feria de este año traerá a todos los segmentos de la industria a un nivel en el Javits Center, lo que permitirá una fácil navegación, mayor energía, redes optimizadas y, en general, una mejor experiencia comercial para todos nuestros clientes y visitantes”, dijo Fran Pennella, vicepresidente de Exposición de visión en RX.

Construcciones de entusiasmo del expositor

“Estamos emocionados de asistir a VEE 2023, especialmente con el nuevo diseño del espectáculo. VEE es una feria muy importante para ZEISS y el nuevo plano de planta permite que nuestros clientes nos encuentren más fácilmente. Estamos convencidos de que VEE 2023 será uno de los mejores espectáculos de la historia”. - Robert Spirito, director sénior de marketing de productos de ZEISS.

“Esperamos con ansias Vision Expo East en 2023. Marcolin lanzará un stand corporativo norteamericano, que brindará experiencias innovadoras para nuestros clientes nuevos y existentes. Estamos entusiasmados de mostrar nuestra cartera de marcas de una manera distinta y ofrecer nuevos productos y recursos

de marketing. Es la ocasión perfecta para reconectarnos en nuestro nuevo entorno, brindando el más alto nivel de excelencia y soluciones de marca. Además, tendremos momentos de enfoque de marca que mostrarán nuevos lanzamientos y resaltarán categorías específicas de productos”. – Emmanuelle Cappellano, CEO para América del Norte de Marcolin.

“Vision Expo East es uno de los eventos más importantes de la industria óptica en el calendario anual de Coburn Technologies, y la feria de 2023 no es una excepción. Para cualquier persona en la industria, es un evento al que debe asistir. Esperamos mostrar nuestros últimos avances, así como conectarnos con clientes actuales y nuevos para nuestros productos de diagnóstico, acabado, recubrimiento y superficies”. - Alex Incera, presidente de Coburn Technologies.

Por su parte, “Design Eyewear Group ha encontrado un tremendo valor en exhibir en Vision Expo East en múltiples niveles. Proporciona la plataforma ideal para que nuestra organización muestre nuestras marcas dinámicas entre pares y clientes mientras obtiene información valiosa sobre el universo óptico en constante cambio. Como resultado, hemos hecho del gran evento el punto central de nuestra Reunión Nacional de Ventas, lo que permite que todas nuestras partes interesadas internas celebren y experimenten la esencia de nuestra industria y los múltiples segmentos interrelacionados involucrados”. - Jonathon Berke, vicepresidente de ventas y marketing para las Américas en Design Eyewear Group

“ClearVision espera conectarse con nuestros clientes en Vision Expo East y construir relaciones con toda la industria. Damos la bienvenida a todos a nuestro stand, incluidos estudiantes, socios y cualquier persona interesada en trabajar con ClearVision. Venga y salude a nuestro negocio familiar y descubra por qué trabajar con ClearVision es ‘como un paseo por el parque’. No puedo esperar a verte.” - Steve Tripi, director de marketing de ClearVision.

Con un nuevo diseño unificado, la totalidad del piso de exhibición de Vision Expo East se llevará a cabo en el **Nivel Tres** del Javits Center.

Vision Expo East 2023

- **The Focus:** representando la base del cuidado de la vista y ofreciendo la clave para brindar un servicio magistral a pacientes y clientes, The Focus reúne tecnología de lentes y revestimientos, técnicas de procesamiento de lentes, soluciones para el manejo de enfermedades, innovaciones en lentes de contacto y optimización de la práctica del cuidado de los ojos.
- **The Springs:** dedicado a los talentos emergentes de todo el mundo, The Springs es una plataforma audaz para la próxima generación de íconos ópticos y una zona de descubrimiento e incubadora para nuevos talentos en el diseño de anteojos y la innovación en visión.
- **The Atelier:** impulsado por talleres de diseño dedicados a las gafas artesanales, The Atelier cuenta con un grupo limitado de diseñadores independientes de gran prestigio de todo el mundo.
- **The Park:** íconos de la industria, marcas ubicuas y prestigiosas colecciones revelan sus últimos estilos y ofertas en exhibiciones inspiradas a gran escala que celebran los mundos de estilo superior y servicio ejemplar.
- **NOW:** ubicado en The Park, el NOW Pavilion muestra las últimas tendencias y la dirección de toda la industria de las gafas y presentará los premios NOW inaugurales.
- **The Union:** la mejor experiencia de compra para aquellos que buscan lo más nuevo en diseño independiente, este enérgico escaparate ofrece lanzamientos de nuevas colecciones, colaboraciones inspiradas en la cultura pop y tendencias de “hablar del espectáculo”.
- **The Panorama:** ofreciendo una vista panorámica de la frontera de la tecnología de la visión, The Panorama destaca las soluciones comerciales de vanguardia, los avances médicos, el software y los dispositivos portátiles que allanan el camino para lo que está por venir en la industria del cuidado de la visión. **2020**



Frecuencia de catarata traumática en población infantil

Tatiana Escobar Cadavid
Nicole Bibiana Lopez Martinez

Universidad El Bosque, Facultad de Medicina
Estudiantes X semestre
Programa de Optometría



Resumen:

Los traumatismos oculares se sitúan entre las seis primeras causas de ceguera en el mundo siendo la catarata una consecuencia de estos. Esta se reconoce por la presencia de una opacidad en cristalino que puede ser total o parcial; lo cual impide el correcto paso de la luz hacia la retina ocasionando una disminución en la agudeza visual; en la población pediátrica los traumas oculares están relacionados a golpes contundentes asociados a deportes, juegos de contacto físico, problemas intrafamiliares o accidentes escolares. Este artículo describirá la catarata traumática en la población infantil, para su conocimiento y prevención.

Palabras Clave: Catarata; Cristalino; Trauma ocular; Pediátrico



La catarata traumática es una de las principales causas de ceguera monocular en los niños, y representa entre el 29% y el 57% de los casos de cataratas pediátricas (1).

Las alteraciones visuales en la infancia tienen efectos importantes en la adultez, debido al impacto que la salud visual tiene sobre el bienestar y evolución del niño, y por las potenciales repercusiones negativas sobre su desarrollo visual, el ojo pediátrico está en desarrollo, y los traumatismos dan lugar a complicaciones más graves, sin tratamientos eficaces y rápidos, la catarata pediátrica deteriora la visión, incluyendo la pérdida de la visión binocular, puede generar ambliopía, estrabismo, baja visión e incluso ceguera (1,2).

Causas

La transparencia del cristalino se mantiene mediante el equilibrio adecuado de su estructura microscópica y su constitución bioquímica. Cualquier cambio celular o ultraestructural puede afectar alguna de las capas del cristalino.

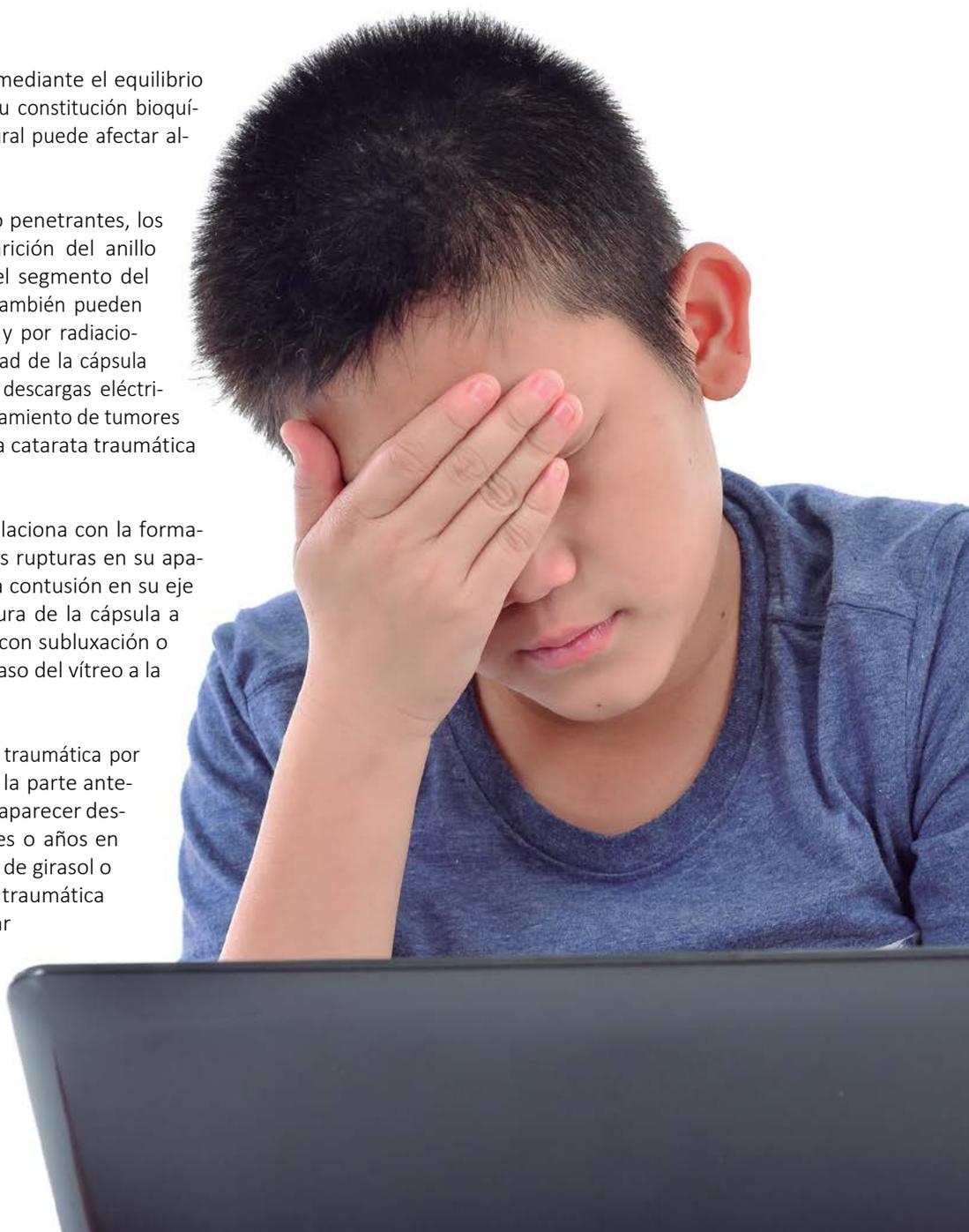
Los traumas oculares pueden ser contusos o penetrantes, los traumas contusos pueden provocar la aparición del anillo de Vossius, consecutivo a una impresión del segmento del iris sobre la cápsula anterior del cristalino, también pueden ser causados por agentes químicos, térmicos y por radiaciones, cualquier suceso que destruya la integridad de la cápsula del cristalino cuerpos extraños intraoculares, descargas eléctricas y radiaciones ionizantes aplicadas en el tratamiento de tumores oculares), pueden hacer que se desarrolle una catarata traumática (4,6).

La patogenia de este tipo de cataratas se relaciona con la formación de opacidades del cristalino así como las rupturas en su aparato zonular, la expansión ecuatorial por una contusión en su eje antero-posterior, puede dar lugar a la ruptura de la cápsula a nivel del ecuador, desinserción de la zónula con subluxación o luxación del cristalino, e incluso permitir el paso del vítreo a la cámara anterior (4).

El aspecto más característico de una catarata traumática por contusión es la forma de roseta, localizada en la parte anterior, posterior o ambas de la cápsula y puede aparecer después de ocurrida la lesión o transcurrir meses o años en completarse la opacidad, puede tener forma de girasol o roseta siendo la más frecuente de la catarata traumática contusa. Se forma una opacidad subcapsular posterior central debido a la expansión de edema desde los extremos de las fibras, rompiendo los procesos que unen la punta de una fibra con la siguiente.

La mayoría de los traumas oculares en los niños pequeños sucede cuando juegan, entre ellos, o cuando van al parque y están en alguna actividad lúdica; niños que practican algún deporte, suelen tener accidentes donde los ojos se vean comprometidos (3).

Entre los traumatismos oculares que suelen ser tratados en urgencias, sobresalen las cataratas traumáticas, de la cual se originan debido a la consecuencia de un golpe o una herida en el ojo, de manera contundente o penetrante; se presenta contusión o se rompe la cápsula del cristalino que desencadena una opacificación localizada, la cual puede resultar total y rápida cuando se deriva de un gran traumatismo (3).



Cuando se produce una herida penetrante con rotura capsular, el grado de opacidad depende del tamaño de la lesión (4).

Los traumas oculares en los niños suelen generarse en el hogar, por el contacto con juguetes con los que el niño interactúa, o en lugares de la casa como la cocina, la sala e incluso el baño, ya que puede golpearse con objetos que se encuentren en estos lugares. En niños mayores de 8 años, es visto con mayor frecuencia asociado a los deportes y juegos en conjunto, una de las causas más importantes como (pelota, piquis, palos, petardos, piedras, proyectiles, dardos, balines de aire comprimido, trompos). Es de suma importancia tener en cuenta deportes como el hockey, deportes con raqueta, fútbol, soccer, béisbol, baloncesto, esgrima, squash, boxeo, artes marciales de contacto, lucha libre y, actualmente, el *paint-ball*.

Las lesiones debido a un golpe por una pelota son contundentes y dependerá de la fuerza con que llegue a golpear. Las balas de pintura son actualmente el traumatismo ocular más frecuente y grave relacionado con la práctica del deporte. El diámetro de la bola de pintura es inferior a 2 cm y su velocidad es de 90 a 150 metros por segundo. En los últimos años, la protección ocular en algunos de estos deportes ha reducido la incidencia (5).

Los traumatismos oculares graves más frecuentes han sido reportados fuera del hogar y de la escuela. Habitualmente son provocados por otros niños de forma accidental. Las piedras, palos, útiles escolares y juguetes en general, fueron los objetos traumatizantes más frecuentes (5).

Prevalencia de la catarata traumática en la población infantil

El 52 % de la ceguera monocular y 20 % de las bilaterales son causadas por lesiones traumáticas (6). 415 pacientes que ingresaron en un hospital presentando lesión ocular durante el período de estudio, de estos, 93 (22%) eran niños menores de 15 años. Sesenta y siete (70%) de los niños eran varones y 26 (30%) eran mujeres. Quince (16%) niños tenían 4 años o menos y 78 (84%) estaban en el grupo de edad de 5 a 14 años. Ambos ojos se vieron afectados casi que en la misma proporción (ojo derecho 52% ojo izquierdo 46%). La incidencia global de trauma ocular hospitalizado fue de 8,85/100 000 de la población en 1 año en el grupo de edad de 0 a 14 años (frente a una incidencia global de 8,14/100 000 para la población total) (7).

Contrastando con lo anterior, un estudio publicado en el 2018 en el Children's Hospital en Colorado en el que se incluyó un total de 62 ojos con catarata traumática: 52 pacientes presentaban catarata unilateral; 5 presentaban catarata bilateral. La edad media de los pacientes era $8,4 \pm 4,1$ años (rango, 0-16 años), y el 83% de los pacientes eran hombres. Se concluyó que los pacientes con catarata traumática que muestran un comportamiento autolesivo tienen un mayor riesgo de desprendimiento de retina concurrente. (7)

Según otro estudio los accidentes por juegos en niños ocurren generalmente en menores de 15 años y un 33% en edades comprendidas

entre 7 y 10 años. Esta incidencia hace que el 29% de las cataratas en niños sean de origen traumático (11).

En general, los varones sufren 4 veces más traumatismos oculares que las mujeres. Son muy infrecuentes antes de los 3 años, la mayoría ocurre en la edad escolar (73%). Los traumatismos graves (18%) se presentan fundamentalmente como perforaciones (7,4%) e hifemas (7,4%). Si consideramos sólo los traumatismos graves las perforaciones del globo ocular suponen 41,3% y los hifemas 41,3%, cifras que varían de acuerdo a condiciones particulares de cada estudio consultados; así, Strahlman y cols hablan de un 16% y un 50%, respectivamente; León y cols. de un 35,5% de perforaciones oculares sin referir los hifemas, y Grin y cols. citan un 34,5% de perforaciones oculares en su serie de traumatismos oculares graves. Como en otros estudios, la perforación ocular más frecuente fue la que afectó a la córnea (47,4% de las perforaciones). De todos los traumatismos oculares atendidos en urgencias el 9,34% requirió tratamiento quirúrgico (prácticamente la mitad de los traumatismos oculares graves), el resto fue tratado médicamente. El principal objetivo del tratamiento es reducir o evitar las complicaciones secundarias (8).

Tratamiento

El manejo de la catarata traumática depende de sus características y ubicación y de la integridad capsular, zonular y de otras estructuras oculares (9). Opacidades mínimas que no interfieren con la agudeza visual pueden manejarse mediante observación estrecha mientras que, en la mayoría de los casos, la intervención quirúrgica es imperativa dado, entre otros, el riesgo de ambliopía (8).

La cirugía de catarata con implantación de un LIO de cámara posterior (LIOCP) es el procedimiento electivo para el tratamiento de la opa-

cidad del cristalino de cualquier etiología, bien sea mediante técnica de extracción extracapsular o de facoemulsificación. En niños, debido a la suavidad del núcleo, se puede extraer el contenido de la bolsa capsular mediante aspiración con cánula manual o con un sistema automatizado, reservando la utilización del ultrasonido para casos con algún grado de dureza.

Para el manejo de la afaquia resultante se ha dispuesto de recursos como los lentes aéreos, lente de contacto, la epiqueratofaquia



www.latamoptical.com



LA PRÓXIMA GENERACIÓN DE GAFAS

Seguimos trabajando en la expansión
de Usual[®] **en América Latina.**

Contáctenos por distribución local en su país.

Gran éxito en ocho países de la región.

**Información
de contacto**



2585 NW 74th Ave, Miami,
FL 33122, Estados Unidos



info@latamoptical.com



+1(786) 603-9435



USUAL

y, más recientemente, la implantación de un LIO. Durante mucho tiempo, el lente de contacto se consideró el método de elección para la rehabilitación visual de la afaquia, pero la intolerancia que genera y los costos de su utilización y seguimiento restringieron su uso. Sin embargo, todavía tiene aplicaciones como método apropiado en

caso de afaquia postoperatoria monocular definitiva. Opciones de tratamiento como los lentes aéreos cayeron en desuso debido a las aberraciones cromáticas, la distorsión espacial y la aniseiconia en niños con afaquia monocular, y la epiqueratofaquia desapareció debido a su alta tasa de complicaciones (2)

Recomendaciones

La mayoría de los traumatismos oculares pediátricos se pueden prevenir, mejorando la educación de padres, maestros, educadores, monitores o entrenadores incluso encaminada a supervisar en la medida de lo posible los juegos con otros niños, sobre todo a los menores de 5 años, impidiendo juegos con alto riesgo y juguetes peligrosos, manteniendo los productos químicos, objetos cortantes, utensilios de cocina, bien guardados y fuera de su alcance. Incentivar el uso del equipamiento de protección en las diferentes prácticas de actividades deportivas.

Además, es de suma importancia que el tratamiento de la catarata sea oportuno y rápido, realizándose una anamnesis completa, haciendo énfasis en una buena exploración ocular, teniendo en cuenta la AV, la toma de PIO, y para así evitar la privación visual y que esto predisponga a una ambliopía; ya que el sistema visual está en desarrollo y toda su plasticidad, por ende, esto puede tener repercusiones en otros sentidos como en el cognitivo. La visión es algo vital y mantener su integridad es el objetivo del tratamiento de una catarata traumática.

Conclusiones

El rango de edad en el que se presentan mayores traumas oculares que resultan en catarata traumática está entre los 4 a los 12 años siendo más prevalentes las lesiones en varones debido al tipo de actividades recreativas que realizan como los juegos o deportes de contacto específicamente.

Los pacientes con catarata traumática que muestran un comportamiento autolesivo tienen un mayor riesgo de desprendimiento de retina concurrente, además de que la opacificación puede ser total y rápida. Sin embargo, las cataratas traumáticas en pacientes pediátricos presentan un buen pronóstico ocular y visual siempre y

cuando sean intervenidas a tiempo y se les dé el adecuado manejo interdisciplinar.

La cirugía de catarata con implantación de un LIO se realiza con el propósito de restaurar la claridad del eje visual para permitir la formación de una imagen nítida en la retina en edad de plasticidad cerebral evitando así la ambliopía. Una apropiada corrección de la afaquia garantiza un buen resultado visual que está condicionado, además, por el compromiso de otras estructuras oculares.

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

REFERENCIAS

- Xu, Y.-N., Huang, Y.-S., & Xie, L.-X. (2013). Pediatric traumatic cataract and surgery outcomes in eastern China: a hospital-based study. *International Journal of Ophthalmology*, 6(2), 160–164. <https://doi.org/10.3980/j.issn.2222-3959.2013.02.10>
- Matiz-Moreno, H., Rubio-Romero, O., & Morales-Gómez, E. (s/f). Facoaspiración de catarata traumática en niños. Recuperado el 20 de noviembre de 2022, de <https://www.medigraphic.com/pdfs/revmexoft/rmo-2005/rmo052c.pdf>
- Peña Sisto, Liliana A., Silva Chill, Tania, García Espinosa, Sara M., Navarro Scott, Mayelín, Fernández Pérez Sonia R. Factores de riesgo de la catarata traumática como urgencia oftalmológica. *MEDISAN* [en línea]. 2007, 11(2). [fecha de Consulta 20 de Noviembre de 2022]. ISSN: . Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=368444987001>
- Ramos Pereira Y, Guerra García RA. Afecciones traumáticas del cristalino y de la lente intraocular. *Rev cuba oftalmol* [Internet]. 2012;25:526–35. Tomado de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_a5.rttxt&pid=S0864-21762012000400005
- Protective eyewear for Young athletes. *Ophthalmology*. 2004; 111(3): 600-3. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/15019343/>
- Factores de riesgo de la catarata traumática como urgencia oftalmológica MSc. Liliana A. Peña Sisto, 1 Dra. Tania Silva Chill, 2 Dra. Sara M. García Espinosa, 3 MSc. Mayelín Navarro Scott 4y Dra. Sonia R. Fernández Pérez 5
- MacEwen, C. J., Baines, P. S., & Desai, P. (1999). Eye injuries in children: the current picture. *The British Journal of Ophthalmology*, 83(8), 933–936. <https://doi.org/10.1136/bjo.83.8.933>
- Montañés, C. B., Colunga Cueva, M., González Fernández, E., Cienfuegos García, S., Díez-Lage, A., & Sánchez, M. (n.d.). *Traumatismos oculares en edad pediátrica*. Aeped.Es. Retrieved November 21, 2022, from <https://www.aeped.es/sites/default/files/anales/48-6-11.pdf>
- Krishnamachary, M., Rathi, V., & Gupta, S. (1997). Management of traumatic cataract in children. *Journal of Cataract and Refractive Surgery*, 23 Suppl 1, 681–687. [https://doi.org/10.1016/s0886-3350\(97\)80](https://doi.org/10.1016/s0886-3350(97)80)
- Boudet C. Cataractes traumatiques In Boudet C. Plaies et contu-sions du segment anterieur de L'oeil. París. Masson 1979; 207-222.



INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
EUROHISPANO
25 AÑOS



PROGRAMA DE ESTUDIOS:

OPTOMETRÍA

ESPECIALIZACIÓN EN ÓPTICA OFTÁLMICA



LICENCIADO
POR MINEDU

ADMISIÓN 2023

INFORMES:

(+51) 973 577 928

(+51) 949 493 858

CONVENIOS Y MEMBRESÍAS INTERNACIONALES



Av. Brasil N° 3251 - 3255, Magdalena del Mar, Lima - Perú
informes@eurohispano.edu.pe | www.eurohispano.edu.pe

Rompiendo los silos para lograr un impacto colectivo



ONESIGHT
EssilorLuxottica Foundation



El año pasado, el 15 de noviembre, las Naciones Unidas celebraron el “Día de los 8 mil millones”, la fecha en que se proyectaba que la población mundial alcanzaría los 8 mil millones de personas. Según un artículo de NPR, “La historia detrás de los ocho mil millones de habitantes del mundo hoy es realmente una historia de triunfo”. El autor sugiere que el hito es “una marca de progreso en la medicina y los sistemas de salud. También muestra una mejora en la educación y el desarrollo general”.

Al considerar lo que este hito significa para nuestro trabajo hacia **una buena visión para todos**, podemos suponer que el aumento de la población podría aportar más recursos y soluciones al problema de la mala visión. Al mismo tiempo, habrá un mandato mucho más amplio para crear mayor conciencia, ac-

ceso y servicios para llegar al aumento de la población más allá de los 2.700 millones de personas que actualmente necesitan servicios de atención visual y aún no los tienen.

Al comenzar un nuevo año, nuestro enfoque debe permanecer firme: **trabajar con acción colectiva**.

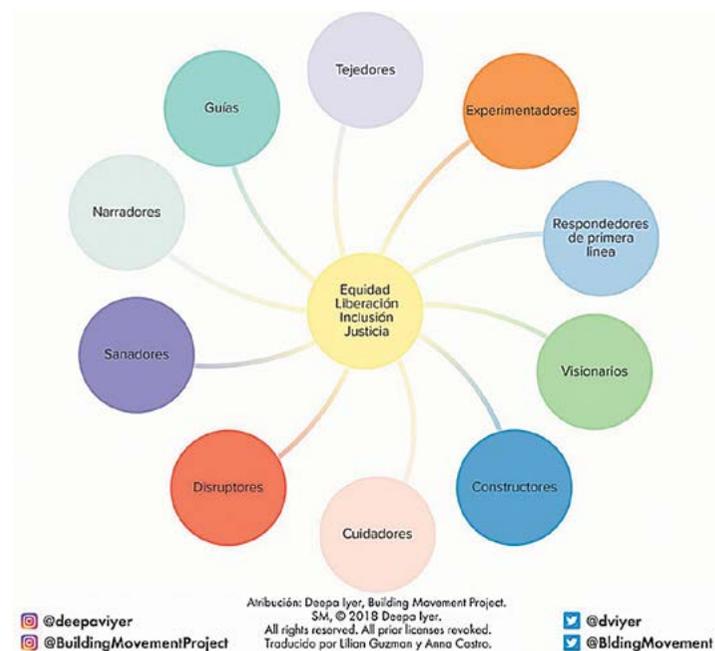
El proverbio africano “ Si quieres ir rápido ve solo, **si quieres llegar lejos ve acompañado** “ se usa a menudo para alentar a las personas a trabajar conjuntamente. Su esencia radica en fomentar un sentido de impacto colectivo a largo plazo para alcanzar una solución para cualquier número de problemas o metas.

En nuestro papel como defensores de la buena visión, está claro que tenemos un objetivo común: **eliminar la mala visión en una**

generación. Pero ¿cómo “vamos juntos” cuando trabajamos en diferentes países con diferentes objetivos y habilidades?

Deepa Iyer, escritora, abogada y estratega que ha trabajado en espacios sin fines de lucro y movimientos de cambios sociales durante más de 20 años, ha creado un marco llamado el **Mapa de Cambio Social** que tiene aplicación a medida que damos sentido a lo que significa la acción colectiva y el impacto para nosotros y nuestro ecosistema en 2023. Su marco identifica una serie de roles que las personas y las organizaciones exhiben cuando participan en movimientos de cambio social u organizan colectivamente para promover una causa. Ella sugiere que cualquier movimiento para el cambio necesita un grupo de personas u organizaciones que desempeñen uno o más de estos roles:

- Visionarios
- Respondedores de primera línea
- Constructores
- Cuidadores
- Distruptores
- Sanadores
- Narradores
- Guías
- Tejedores
- Experimentadores



Iyer señala: “El marco ofrece posibilidades para que varios tipos de ecosistemas colaboren, en lugar de competir entre sí. Nos invita a pensar en el cambio social a través del lente de la solidaridad. A menudo nos vemos obligados a hacer silos cuando hacemos trabajo de cambio social, y eso realmente es la antítesis del impacto colectivo”.

Como defensores de la visión, esto describe una forma para que nosotros como individuos y, más ampliamente, como organizaciones, trabajemos dentro de nuestras propias fortalezas y nos asociemos con aquellos en diferentes roles u organizaciones que puedan complementar nuestro trabajo e impacto. Nuestras habilidades individuales y nuestro trabajo son valiosos, pero identificar a aquellas personas u organizaciones con habilidades complementarias, nos permite “**llegar lejos**”.

Al darnos cuenta de que somos individuos y parte de un movimiento más amplio, este enfoque:

- **Requiere que entendamos nuestro rol actual:** sin duda, cada una de las organizaciones tienen múltiples roles que desempeñar. Tal vez somos **experimentadores**, concibiendo nuevos puntos de acceso para el cuidado de la visión y **constructores**, desarrollando el sistema para la entrega. Podemos ser **narradores** de historias, creando conciencia sobre el impacto de la mala visión y también **tejedores**, ayudando a otros a comprender cómo el problema de la mala visión está vinculado a otros problemas como la educación, la equidad de género y la seguridad vial.
- **Nos da una idea de posibles asociaciones estratégicas:** conocer nuestro papel dentro de este marco también nos permite crear alianzas y colaboraciones con las organizaciones que se prestan para lograr objetivos similares. Si bien la fortaleza de una organización puede ser establecer la visión, los recursos operativos pueden no estar disponibles para ejecutar esa visión. En este caso, un **implementador**, o una organización que pueda convertir ideas en soluciones sería fundamental para garantizar que se logre el más alto nivel de éxito.
- **Nos permite comprender mejor el ecosistema de la salud visual:** a medida que evaluamos nuestro papel en el ecosistema de la salud visual, debemos determinar si estamos tratando de individualmente de desempeñar todos los roles. Además, podemos estar intentando desempeñar los mismos roles una y otra vez con un impacto mínimo. Un ecosistema con un gran número de **Visionarios** que carece de un número comparable de **implementadores** puede no ser lo suficientemente sostenible como para garantizar un mundo donde todos puedan *ver bien*.

La buena noticia es que aún queda mucho trabajo por hacer, y hay un papel que todos deben desempeñar al abordar este problema. Como sugiere el proverbio, hay una manera de “**llegar lejos**” y es de ir juntos para llegar a esos 8º mil millones de seres humanos en el planeta y más allá.

¿Qué papel jugarás en 2023?

Para más información visite: <https://onesight.essilorluxottica.com/> **2020**

...

MIDO 2023: la feria internacional de gafas abrió un nuevo capítulo



MIDO 2023 marcó el comienzo de una nueva era para el espectáculo de gafas con números que confirman su posición de liderazgo cuando cerró sus puertas en la 51ª edición. La próxima edición de MIDO tendrá lugar del 3 al 5 de febrero de 2024, en Fiera Milano Rho.

El primer día de MIDO, inició con una conferencia de apertura, luego de los mensajes de bienvenida del presidente de MIDO, Giovanni Vitaloni, el director ejecutivo y director gerente de ITA (Agencia Italiana de Comercio) Roberto Luongo, la concejala de Desarrollo Económico y Políticas Laborales del Municipio de Milán Alessia Cappello, y el director ejecutivo y gerente de Fieramilano. Todos presentaron a los asistentes, el proyecto ANFAO Empowering Optical Women Leadership en apoyo a las mujeres en la industria de las gafas. El encuentro fue moderado por la periodista Bárbara Serra, patrocinado por la Fundación Bellisario y organizado en colaboración con SDA Bocconi.

El programa fue diseñado para establecer un Observatorio de Igualdad de Género sobre liderazgo en el sector, tomando una “instantánea” de la situación actual, identificando dificultades (incluyendo “cuidado de niños” y “cuidado de ancianos”), esbozando pautas para un proyecto piloto sobre el empoderamiento de las mujeres capacitar y promover una cultura empresarial inclusiva.

MIDO 2023 en números

La asistencia en este 2023, alcanzó un máximo de 35.000 profesionales de la industria, el 80% de los asistentes llegaron de Europa y el 20% del resto del mundo. Esto significa que, hubo un aumento del 60% sobre el número de visitantes de 2022.

De los más de 1000 expositores que representaban toda la cadena de suministro, desde máquinas hasta lentes, pasando por fabricantes de monturas y desde las principales marcas de la industria hasta jóvenes diseñadores independientes, el 72 % eran internacionales y el 28 % de Italia. Entre los expositores extranjeros, el 51% eran de Europa, el 42% de Asia y el 7% del resto del mundo.

Los datos, tanto de visitantes como de participación de profesionales del sector, confirman una vez más el inconfundible alcance global del salón.

“Tenemos una gran responsabilidad que viene con ser el evento mundial de anteojos estándar de oro y es reunir la oferta y la demanda de los profesionales que participan en MIDO”, declaró el presidente de MIDO, Giovanni Vitaloni. “Este año atrajimos muchas presencias por primera vez entre expositores y visitantes que expresaron su sorpresa positiva al cruzar las puertas de nuestra feria. La ‘maravilla’, que es parte del ADN del programa, es precisamente eso, deleitar a los que participan a tal punto que no pueden dejar de estar aquí todos los años”, concluyó.

Para los visitantes, hubo innumerables innovaciones y eventos, con un enfoque especial en los ópticos, desde el “¿Cómo?” ciclo de encuentros OTTICLUB – hasta la presentación de libros especializados en el programa “Book MIDO”. El enfoque de suma importancia en la sostenibilidad, con elogios y áreas dedicadas. Pero también hubo ocasiones de glamour, con actuaciones de VIPs y personalidades del mundo del espectáculo con flash mobs, exhibiciones y entrega de premios en las populares plazas MIDO.

La feria de gafas se ha convertido también en una cita ineludible para la prensa italiana e internacional: con la asistencia de más de 380 periodistas acreditados, más de 100 artículos publicados en solo los tres días de la feria y alrededor de 500 en las semanas precedentes.

Además de una participación sustancial en vivo en el evento, hubo una actividad en línea igualmente significativa: usuarios de todo el mundo se conectaron a los perfiles sociales de MIDO, animándolos con más de 15,000 compartidos entre publicaciones e historias. La comunicación, en tan solo los tres días de feria, superó los 1,4 millones de impresiones, crecimiento que también se refleja en las 50.000 interacciones en las páginas, un aumento de más del 30% respecto al año pasado.

El sitio web www.mido.com fue visitado por más de 30.000 personas (+50 % en 2022), mientras que la plataforma digital contó con 12.000 miembros, 650 páginas de presentación y más de 40 eventos que seguirán disponibles hasta diciembre de 2023.

La combinación de participación en persona y publicaciones en línea significa que MIDO 2023 integró de manera exitosa y positiva lo real y lo virtual.

La próxima cita con MIDO está prevista del 3 al 5 de febrero de 2024 en Fiera Milano Rho. El espectáculo continúa en la plataforma en línea y en los canales sociales oficiales: Instagram (@mido_exhibition), Facebook (@MIDOExhibition), Twitter (@MIDOExhibition) y LinkedIn. [20/20](#)



20/20 EN ESPAÑOL



CARL ZEISS VISION	PORTADA 1
COBURN TECHNOLOGIES	15
EURO VISION	25
EUROHISPANO	43
ITAL LENT	PORTADA 2, 35
KENMARK EYEWEAR	7
LATAM OPTICAL	41
OPTICALIA	33
TRANSITIONS	5
YESH	1
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

EUROHISPANO PE

Tel.: (511) 261 3406 / 2617177
informes@eurohispano.pe
www.eurohispano.pe

ITAL - LENT LTDA CO

tel.: 571 745 44 45
info@ital-lent.com
www.ital-lent.com

KENMARK EYEWEAR USA

Tel: 1- 502.266.8966
international@kenmarkeyewear.com
kenmarkeyewear.com

LATAM OPTICAL USA

Tel: (786) 275 3284
info@latamoptical.com
www.latamoptical.com

OPTICALIA CO

Tel.: 01 8000 95 95 15
www.opticalia.com

TRANSITIONS Transitions[®]

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

YESH CO

Tel.: +57 3014220786
administracion@yesh.com.co
www.yesh.com.co

YOUNGER OPTICS USA

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

CARL ZEISS VISION CO

Verónica Castro
Tel.: (571) 3296750
veronica.castro@zeiss.com
www.zeiss.com.

COBURN TECHNOLOGIES USA

Tel.: 305 592 4705
Fax: 305 594 9058

EURO VISION INTERNATIONAL USA

Miami, FL
<https://euro.vision/>
info@euro.vision
Tel. +1 (305) 887-0225

La Visión Perfecta y Actualizada del Mercado Óptico



• Artículo de la Semana



• Videos



• Revista Digital • Notificaciones



• Noticias



• Agenda

Descarga la APP 20/20
y sorpréndete con el nuevo contenido

Descárgala Aquí



“ Hay mejores formas de buscar asesoría para el manejo de su Óptica o Consultorio,”

 **Asesor**.com
visionyoptica

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

También podrá encontrar productos y proveedores en

 **Conexión**.com
visionyoptica

¡Conéctese ya con su mejor Asesor!