

A CREATIVE LATIN MEDIA PUBLICATION
QUINTA EDICIÓN / OCTUBRE 2023


VOL 167


EN ESPAÑOL


20/20



Siganos en:

/visionyoptica 

@visionyoptica 

www.visionyoptica.com 



Solución para desinfección y desproteinización profunda de lentes de contacto RGP.



Kit Incluye:
1 Menicare Pure de 70ml
1 Dosis de Progent

Muéstrale a tus pacientes como funciona y su eficacia:



**ITAL
LENT**

VEMOS MÁS ALLÁ

www.ital-lent.com



[ital_lent](https://www.instagram.com/ital_lent)



[viendonos](https://www.facebook.com/ital_lent)

ESSENCIA[®]



Lente de contacto blando,
personalizado, indicado para
**tratamiento y control
de la progresión de la miopía**
en usuarios pediátricos y adolescentes.



¡Ahora en Colombia!

Fabricado por ITAL LENT bajo licencia y certificación de:

TIEDRA 

**ITAL
LENT**

VEMOS MÁS ALLÁ

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

20/20 EN ESPAÑOL



8
Noticias

9º Seminario para profesionales de la salud visual en el Hotel Double Tree by Hilton Kennedy de Santiago de Chile

08 Todos invitados al IV Congreso Nacional e Internacional de Optómetras y Empresarios Ópticos, GOOP 2023

09 La miopía y la fatiga visual digital reciben atención de Apple dentro de las nuevas características de salud de iOS17

10 El estrabismo se asocia a ciertos trastornos del espectro alcohólico fetal



12
Desde la portada

Moderna y atractiva colección de Kensie Eyewear



14
Optometría Clínica

Prisma y efecto prismático: tema menospreciado en la rutina clínica



20
Asesor

Cinco claves de fidelización de clientes para aplicar en este último trimestre del año



24
Mi Óptica

Gafas solares, ¿qué y cómo vender a sus clientes incluso en esta temporada de otoño-invierno?



THE LOOK

28
Moda y Tendencias

Yesh Colombia

29 Etnia Barcelona



30

Publirreportajes

Meller Specs



34

Especial Colombia

¿Has oído el síndrome de Burnout?



36

Entrevista

Angelo Trocchia,
CEO de Safilo Group



38

En Contacto

Al día con los usuarios de lentes de contacto



42

Asociaciones y Universidades

Trauma ocular por fuentes eléctricas artificiales

48 Essilorluxottica ampliará el impacto de su misión en América Latina



51

Eventos

¡Con gran éxito culminó el primer Congreso Argentino de Óptica y Contactología!

52 Essilor presentó en Colombia su revolucionaria innovación en lentes progresivos Varilux® XR series™

54 Revista 20/20 presente en el 19° Congreso Internacional de Optometría FEDOPTO 2023

58 HOYA realizó el lanzamiento en Colombia de MIYOSMART la forma inteligente de tratar la miopía en niños y adolescentes

60 Asistentes al webinar de B+L, descubrieron la ciencia de los Lentes Permeables al Gas

62 Acompañamos al programa de optometría de la Universidad El Bosque, en la conferencia "¡Veo bien y me ven mejor!"



Dicen que cuando dos empresas se unen, el resultado puede ser mayor que la suma de sus partes y si el objetivo común es ampliar los horizontes de conocimiento de la comunidad visual, esta frase toma una mayor relevancia. A lo largo de sus más de 25 años, el equipo de trabajo de Creative Latin Media se ha esforzado por ofrecerle al medio óptico latinoamericano diversas alternativas que le permitan conocer y estar a la vanguardia de las últimas tendencias en diversas áreas tanto administrativas como clínicas; sin embargo, hemos querido ir más allá en lo que respecta a la capacitación y de esta manera iniciamos, este año; con nuestra plataforma ASE-SOR, un espacio en el que de la mano de líderes de opinión, se pueden encontrar desde materiales y artículos hasta cursos en diversas áreas. Tomando como base nuestra plataforma, empezamos a buscar nuevas alternativas que nos permitieran ampliar nuestros objetivos y de esta manera hicimos una alianza con IMEVI, una prestigiosa institución colombiana, prestadora de servicios de salud visual, que bajo la dirección de Adriana Gomez, Alvaro Chajin, y el Doctor Tito Gómez, ha ofrecido, durante 25 años, una perspectiva integral que incluye óptica, optometría y oftalmología, posicionándose como centro de experiencia reconocido por su gran gestión de calidad e innovación.

Es así como de esta alianza nace El Centro de Experiencia de la Visión (CEV), una nueva entidad creada entre dos empresas líderes en el mundo de la salud visual: IMEVI SAS y Creative Latin Media, que surge a partir de la necesidad de potencializar los recursos y experiencias educativas para los equipos de trabajo de atención visual. El principal objetivo del Centro de Experiencia de la Visión (CEV) es realizar capacitaciones y entrenamiento a los profesionales de la salud visual en todas sus modalidades. Por esto, estamos trabajando arduamente en esta nueva iniciativa para que, de la mano de una prestigiosa institución como IMEVI, podamos seguir aportando al conocimiento y la capacitación en el medio óptico de Latinoamérica.

Los invitamos a formar parte de las diferentes estrategias y eventos de los que CEV estará informando oportunamente a través de todos los medios de comunicación de Creative Latin Media. **2020**

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

 /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
Jefe de Producción	Alejandro Bernal
Diseño Gráfico y Fotografía	Nathalia López Ximena Jurado
Profesional Logística	Ximena Ortega
Diseñador Gráfico de Medios Digitales	Cristian Puentes

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

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

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



Creative Latin Media LLC

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



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

VENTAS:

México: Carlos Cerezo, Cel: +52 (1) 5611748192, ccerezo@clatinmedia.com

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

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

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

OFICINAS:

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

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

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

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

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

Preprensa Creative Latin Media LLC.

Impresión Casa editorial El Tiempo

Otros productos de Creative Latin Media LLC son:

20/20 México.

Review Of Ophthalmology en Español.

Review Of Ophthalmology México.

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



NUEVOS MULTI-FOCALES DISPONIBLES!

TRILOGY FT35
Claro

TRILOGY 7X28
Claro

ALTO ÍNDICE 1.74 FT28 (MR-174™)
Claro

ALTO ÍNDICE 1.67 NUPOLAR FT28 (MR-10™)
Gris & Café



9° Seminario para profesionales de la salud visual en el Hotel Double Tree by Hilton Kennedy de Santiago de Chile

Este evento se llevará a cabo los días 17 y 18 de noviembre de 2023, y tendrá lugar en el Hotel Double Tree by Hilton Kennedy de Santiago, Chile.

Los asistentes podrán disfrutar de conferencistas internacionales y de nuestro país, quienes compartirán su conocimiento y experiencia en el campo de la salud visual. Además, no te pierdas nuestra completa exposición comercial, donde encontrarás las últimas novedades en el sector.

Fecha: 17 y 18 de noviembre de 2023

Lugar: Hotel DoubleTree by Hilton Kennedy, Santiago

[¡Regístrate hoy mismo y asegura tu lugar en el evento más destacado de la salud visual!](#)



Todos invitados al IV Congreso Nacional e Internacional de Optómetras y Empresarios Ópticos, GOOP 2023

Este será un espacio de convergencia y conocimiento para líderes de la visión, encuentro que se se llevará a cabo en Lima, Perú.

Los días 24 y 25 de noviembre de 2023, se realizará este evento, en el Centro de Convenciones de Lima, Perú. Informes e inscripciones en: comitedeinscripcion@goop.com.pe

¡Los esperamos!



La miopía y la fatiga visual digital reciben atención de Apple dentro de las nuevas características de salud de iOS17

Las nuevas funciones de salud visual que fomentan comportamientos saludables y que ayudan a reducir el riesgo de miopía, después de que Apple presentara sus nuevos sistemas iOS 17, iPadOS 17 y watchOS 10.

Estos dispositivos incluyen un monitor de Time in Daylight y un lenguaje que habla con los usuarios sobre el tiempo que pasan mirando las pantallas. Los movimientos están atrayendo el interés de los profesionales del cuidado de la vista que buscan aumentar la conciencia y el tratamiento del manejo de la miopía.

El anuncio de Apple afirma que: «La miopía es la principal causa de discapacidad visual en todo el mundo. Se estima que afecta a más del 30 % de la población actualmente y se espera que aumente al 50 %, o 5000 millones de personas, para 2050. Los proveedores de atención oftalmológica recomiendan algunos comportamientos clave en los niños para ayudar a reducir el riesgo de miopía. Dos de estos comportamientos son pasar más tiempo al aire libre a la luz del día y aumentar la distancia a la que ven algo como un dispositivo o un libro».

Apple también señaló que: «El Instituto Internacional de Miopía recomienda que los niños pasen al menos entre 80 y 120 minutos al día al aire libre. Con watchOS 10, Apple Watch presenta la capacidad de medir el tiempo que pasan a la luz del día usando el sensor de luz ambiental. Los usuarios pueden ver la cantidad de tiempo pasado a la luz del día detectado por su Apple Watch en la aplicación Health en iOS 17 y iPadOS 17. Los niños que no tienen su propio iPhone pueden usar Family Setup para emparejar su Apple Watch con el iPhone de sus padres, lo que les da a los padres visibilidad sobre la cantidad de tiempo sus hijos pasan el día con Health Sharing.

El tiempo que pasan a la luz del día puede proporcionar beneficios adicionales para la salud física y mental, por lo que esta característica está disponible para todos los usuarios de watchOS 10. Ver algo como un dispositivo o un libro a una distancia demasiado cercana es también un factor de riesgo de miopía bien documentado». La compañía agregó: «La nueva función Distancia de pantalla utiliza la misma cámara TrueDepth que alimenta Face ID en iPhone y iPad para alentar a los usuarios a alejar su dispositivo después de mantenerlo a menos de 12 pulgadas durante un período prolongado de tiempo. Distancia de pantalla puede recordar los usuarios más jóvenes adopten hábitos de visualización saludables que pueden reducir

el riesgo de miopía, y brinda a los usuarios adultos la oportunidad de reducir la fatiga visual digital».

«Las nuevas características de iPhone iOS 17, iPadOS 17 y watchOS 10 que fomentan comportamientos saludables y ayudan a reducir el riesgo de miopía infantil son una adición bienvenida para abordar la pandemia mundial de miopía», dijo Dwight Akerman, OD, MBA, editor médico en jefe de *Revisión del manejo de la miopía*. «Especialmente importante es el watchOS 10 de Apple, que mide el tiempo que se pasa a la luz del día usando el sensor de luz ambiental. Las investigaciones muestran que pasar al menos de 90 a 120 minutos por día al aire libre reduce el riesgo de miopía infantil y puede reducir la progresión. Además, la nueva función Distancia de pantalla alienta a los usuarios a alejar más su dispositivo».

El anuncio de Apple afirma que: «La miopía es la principal causa de discapacidad visual en todo el mundo. Se estima que afecta a más del 30 % de la población actualmente y se espera que aumente al 50 %, o 5000 millones de personas, para 2050. Los proveedores de atención oftalmológica recomiendan algunos comportamientos clave en los niños para ayudar a reducir el riesgo de miopía. Dos de estos comportamientos son pasar más tiempo al aire libre a la luz del día y aumentar la distancia a la que ven algo como un dispositivo o un libro».

Las nuevas funciones de salud mental y la aplicación Mindfulness en watchOS 10 brindan una nueva forma para que los usuarios reflexionen sobre su estado mental, dijeron los ejecutivos de Apple, y les permiten registrar sus emociones momentáneas y estados de ánimo diarios, ver información valiosa y acceder fácilmente a las evaluaciones. y recursos.

“Nuestro objetivo es empoderar a las personas para que se hagan cargo de su propio camino hacia la salud. Con estas nuevas características innovadoras, estamos ampliando la gama integral de herramientas de salud y bienestar que ofrecemos a nuestros usuarios en iPhone, iPad y Apple Watch”, dijo Sumbul Desai, MD, vicepresidente de Salud de Apple. “La salud mental y la salud de la vista son importantes, pero a menudo se pasan por alto, y estamos entusiasmados de presentar funciones que ofrecen nuevos conocimientos valiosos para brindar a los usuarios una comprensión aún mejor de su salud. Estos conocimientos ayudan a los usuarios en sus decisiones diarias y ofrecen conversaciones más informadas con sus médicos”.

El estrabismo se asocia a ciertos trastornos del espectro alcohólico fetal

Varios estudios pequeños han sugerido que los niños con trastornos del espectro alcohólico fetal (TEAF) pueden tener un mayor riesgo de padecer diversas afecciones refractivas y oculares. Un estudio reciente a gran escala identificó el estrabismo como una posible consecuencia visual del trastorno del espectro alcohólico fetal (TEAF, pero sólo en aquellos con síndrome alcohólico fetal parcial.

Dado que la mayoría de los estudios anteriores tenían tamaños de muestra limitados, los investigadores realizaron recientemente un estudio más amplio para investigar más a fondo sus hallazgos. Pudieron identificar una asociación significativa entre el TEAF y el estrabismo, pero no entre el TEAF y otros problemas de visión.

El estudio transversal y observacional incluyó a un total de 424 niños de cinco a siete años de 30 escuelas participantes. Se trataba de los alumnos elegibles que quedaban de un grupo original de 4.625 niños. Cada niño se sometió a una evaluación exhaustiva que incluía pruebas neuroconductuales, entrevistas con la madre, examen dismorfológico e informes de los profesores para evaluar el funcionamiento conductual en la escuela. También se recogieron y evaluaron los datos oftalmológicos de los historiales médicos (incluidos los exámenes visuales realizados por una enfermera escolar, un oftalmólogo o un pediatra).

De los 424 participantes, se determinó que el 8% padecía un TEAF. El porcentaje de niños con estrabismo fue significativamente mayor en el grupo de niños con TEAF (5/42, 11,9%) frente al grupo sin el trastorno (6/290, 2,1%). Contrariamente a estudios anteriores, no se encontró ninguna asociación entre el TEAF y el deterioro de la visión, los errores de refracción, la prescripción de gafas/lentes de contacto o tener una o más anomalías oftalmológicas.

Un hallazgo del presente estudio que concuerda con investigaciones anteriores es que los cinco niños con TEAF y estrabismo presentaban síndrome alcohólico fetal parcial, lo que se traduce en una prevalencia del estrabismo del 26,3% entre los niños con esta forma de TEAF. El síndrome alcohólico fetal parcial se distingue de otras afecciones del espectro de los TEAF por referirse a niños que sólo presentan dos de los aspectos físicos del síndrome alcohólico fetal.

En cambio, no se detectó ningún caso de estrabismo en los 22 niños con otro tipo de TEAF conocido como trastorno del neurodesarrollo relacionado con el alcohol, que se caracteriza por la ausencia de anomalías faciales. En su artículo sobre el estudio, los investigadores señalan que este hallazgo “sugiere que el efecto de la exposición prenatal al alcohol para producir estrabismo debe ser lo bastante grave como para dar lugar a las anomalías faciales del TEAF que se observan en el síndrome alcohólico fetal parcial”.

Los autores del estudio concluyen que “dado que el TEAF es una afección potencialmente prevenible, es importante aumentar la concienciación pública a medida que profundizamos en el conocimiento de las consecuencias de la exposición prenatal al alcohol. Los clínicos que examinen a niños con TEAF o exposición prenatal al alcohol deben realizar siempre pruebas de detección de enfermedades oculares y remitirlos para exámenes adicionales cuando sea necesario.”

Desarrolle su servicio de control de miopía

MYAH

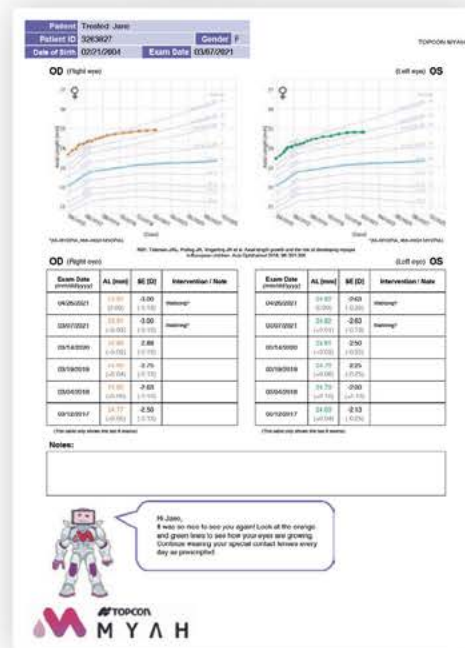
Biometro + Topografía corneal



MYAH ofrece todas las tecnologías necesarias para el seguimiento de la miopía: biometría óptica, topografía corneal y pupilometría.

Ahora con curvas de crecimiento normativas

- Conjunto de datos de longitud axial a bordo exclusivo recopilado por la Universidad Erasmus de Rotterdam, NL
- Gráficos de percentiles fáciles de seguir para los padres



Obtenga más información en Topconhealthcare.lat

TOPCON Healthcare

Moderna y atractiva colección de Kensie Eyewear



KENMARK EYEWEAR

kensie *Eyewear* kensiegirl



Kensie es una marca reconocida mundialmente, que ofrece un estilo único y fabricaciones de alta calidad, a precios asequibles. Kensie fue fundada en 1994 en Vancouver, y ahora se distribuye en los principales almacenes de todo Estados Unidos y Canadá, incluidos Macy's, Nordstrom, Hudson Bay, Bloomingdale's, Lord & Taylor y Dillard's.

OBJETIVO DEMOGRÁFICO

- Jóvenes y mujeres entre los 15 a 40 años.

DETALLES

- Formas modernas y atrevidas.
- La marca juega con la idea de contraste, mezclando colores y materiales
- Estética femenina, moderna y divertida.
- Presenta divertidos patrones florales, colores atrevidos y alegres.

TENDENCIAS

Kensie es un mundo de tendencias, con un toque y una dosis femenina, con un roce de carisma. La ropa está inspirada en la pasarela, lo que está de moda y las tendencias, con una chica moderna que realmente sabe lo que quiere. Se trata de vestir la emoción del momento.

SOBRE EL CONSUMIDOR

El consumidor de Kensie busca usar estilos de pasarela, con gustos y una pasión por la moda que están impulsados por la cultura moderna: música, arte y yoga. La vida entre el hogar y el trabajo algunas veces resulta confusa y ella necesita que sus accesorios luzcan bien en todas las situaciones, ya sea de día o de noche. A ella le gusta lo básico, pero también quiere que tenga una prenda moderna para usar cuando se sienta nerviosa.

METAMORPHOSIS

Montura de forma cuadrada con una fascinante paleta de colores. Fiel al nombre, Metamorphosis te ofrece una oportunidad de hacer tu propia transformación.



VOYAGE

Forma clásica, pero nunca aburrida, que incluye tres capas de acetato.



JUST ENOUGH

Prepárate para ir rápido con esta montura rectangular angular. Las varillas gruesas hacen que este estilo, polarizado, sea vanguardista.



GROWTH

Una forma rectangular de metal fácil de usar en colores pastel. Las varillas cuentan con una bola de acetato tricolor. ¡Efecto y puntas de acetato multicolor súper divertidas!



REBELLIOUS

Rectángulo elevado con una forma fácil de usar, con estrellas ubicadas en la parte superior de la ceja con un color pop de esmalte.



SUITE SUN

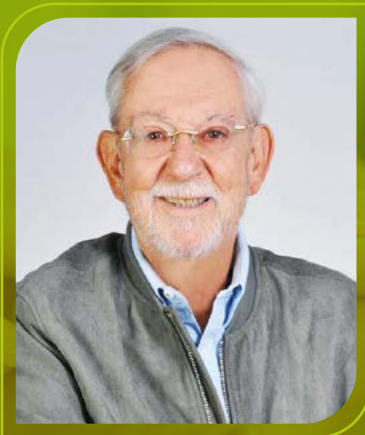
Esta montura de gran tamaño incluye un color degradado en los extremos y exteriores. ¡En cualquier forma de cara! La gran forma cuadrada polarizada, da una sensación vintage para un consumidor joven y moderno.



Envía un correo electrónico a info@kenmarkeyewear.com para obtener más información sobre la colección. Ingresa a la página web www.kenmarkeyewear.com **2020**

Prisma y efecto prismático

Tema menospreciado en la rutina clínica



Por. José María Plata Luque O.D

Editor Clínico Revista 20/20 En Español / Quinta Edición 2023

Mi correo: jplata@clatinmedia.com

Ha medida que se han desarrollado nuevos materiales y diseños para los lentes oftálmicos, las cifras generadoras de efecto prismático, han tomado mucha más relevancia, máxime que en lentes especiales, tales como monofocales esféricas, diseños free-form y progresivos premium, exigen la mayor precisión posible, en términos de descentración prismática, que obligan un centraje optimizado, para evitar la generación de prisma por una medida descentrada. Por este considerando, me he propuesto en este artículo, dejar consignados unos postulados, que deben tenerse en cuenta en las prescripciones ópticas actuales. Es de capital importancia, que en estos tipos de lentes la descentración no solo produce prisma inducido, sino que afecta en forma significativa la nitidez de la imagen a través del lente oftálmico; Por tal razón, cobra significativa relevancia evitar a toda costa la descentración prismática. se ha llegado a la indolencia, al menospreciar algunos puntos de descentración en las prescripciones que generan no solo afectación a la calidad de la imagen sino efectos prismáticos indeseables y dispersión dioptrica.

Prisma óptico

Medio refringente limitado por dos planos que forman entre sí un ángulo diedro generando desviación o dispersión.

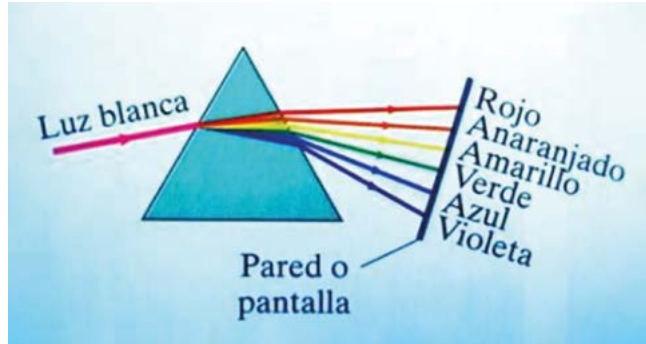


Figura 1. Dispersión cromática

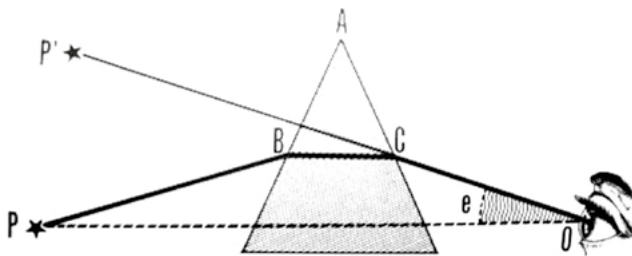


Figura 2. Desviación prismática

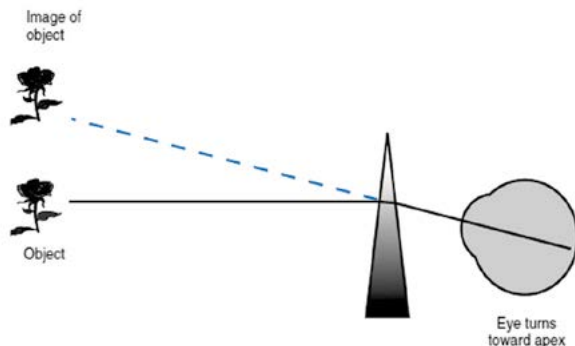


Figura 3. Efecto prismático base

DIBERLENTE

Somos Distribuidores de Lentes de Contacto de Bausch & Lomb para Centroamérica y el Caribe desde Miami.

BAUSCH + LOMB

ULTRA® contact lenses
with MoistureSeal™ technology



NUEVOS



Astigmatismo Multifocal Miopía e Hipermetropía

ULTRA DETALLADO PARA
ULTRA CONFORT

16 HORAS DE COMODIDAD
con la tecnología MoistureSeal™

Únete a Diberlentes como
Aliado Comercial en Centroamérica

www.diberlentes.com (+1) 305 597 3807 (USA)
info@diberlentes.com
divere@bellsouth.net 10431 nw 28st Unit E-101
Doral, Florida, Miami USA.
Zip Code: 33172

Consulte a su profesional de la salud visual. Lea las instrucciones de uso.
ASTIGMATISMO México: Reg. No. 2704C/2017 SSA El Salvador: IM038415032018 Honduras: HN-DM-0818-0007 Costa Rica: EMB-US-18-03262
Nicaragua: I104-191018-6482 Rep. Dominicana: PS2019-0001 MULTIFOCAL
México: Reg. 2666C/2017 SSA El Salvador: IM038515032018 Honduras: HN-DM-0818-0006 Rep. Dominicana: PS2018-0150 Costa Rica: EMB-US-18-03269
Nicaragua: I104-310818-6301 MIOPIA E HIPERMETROPIA
México: Reg. 1348C/2016 SSA Costa Rica: EMB-US-16-03631 El Salvador: IM168208122016 Honduras: DM-3671 Nicaragua: I104-231017-5395 Rep. Dominicana: PS2018-0022 No. de Autorización: 20330020181727.

Dioptría prismática

“Equivale a un prisma que produce al rayo incidente:
Una desviación lineal de: 1 cm a 1mt’

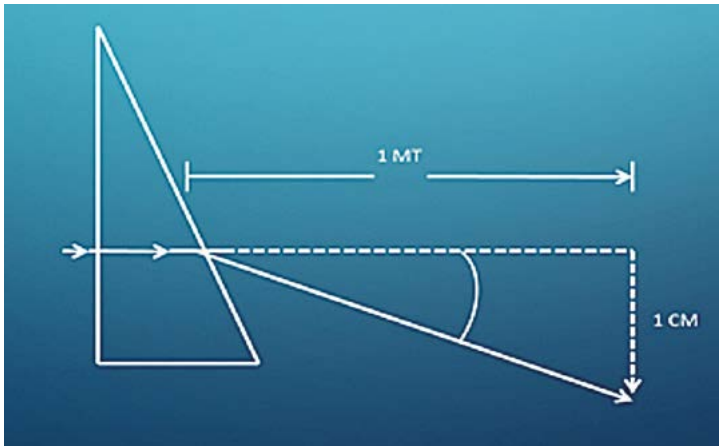


Figura 4. Dioptría prismática.

Efectos prismáticos

Lentes esféricas

Se considera formado por dos prismas:

- A) Lentes positivos unidos por su base.
- B) Lentes negativos unidos por sus aristas.

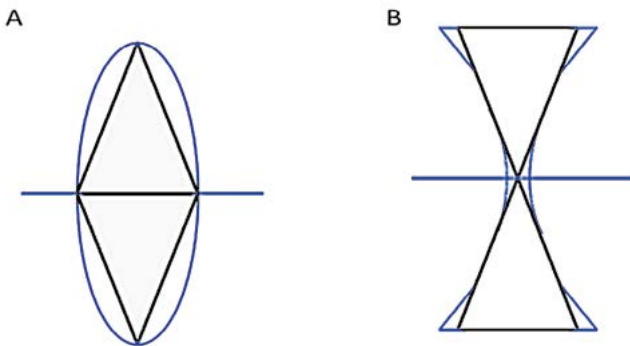


Figura 5. Efectos prismáticos en Lentes Esféricas (Positivo y Negativo).

Visión por medio de un prisma

- Desvían los rayos hacia la base los objetos desplazados hacia el vértice.
- Desplazamiento aparente del objeto en dirección al vértice.

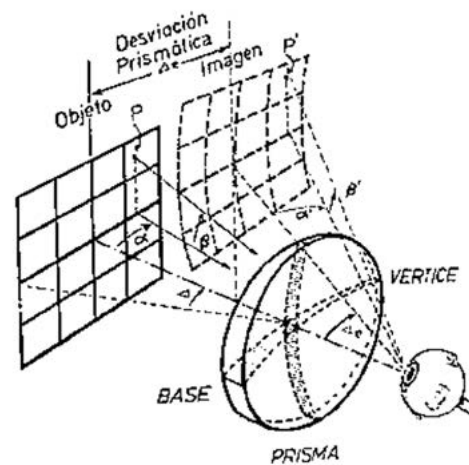


Figura.6 Desviación prismática.

El efecto prismático genera:

- Base interna: abducción (relaja convergencia).
- Base externa: aducción (estimula convergencia).
- Base inferior: supraducción.
- Base superior: infraducción.
- Convergencia: base externa o temporal.
- Divergencia: base interna o nasal.

Corrección

**Prisma como medición y corrección de una desviación
la base contraria a la desviación**



Efecto prismático prentice

EL EFECTO PRISMÁTICO EN UN PUNTO DADO

Al producto de la potencia dioptrica
Por la distancia que hay al c.o. (descentración)
De un punto considerado.

$$\blacktriangle = \frac{\text{Dpts.} \times \text{Dmm}}{10}$$

EFECTO PRISMÁTICO LENTES ESFERICOS

$$\blacktriangle = \frac{\text{Dpts.} \times \text{Dmm}}{10}$$

OD: -5.00 esf.

Descentración: 8mm. Nasal

$$\blacktriangle = \text{Dpts.} \times \text{Dmm.}$$

10

$$\blacktriangle = \frac{-5.00 \times 8}{10} = \frac{-40}{10} = -4$$

$$\blacktriangle = 4 \blacktriangle \text{ BASE externa}$$

EFECTO PRISMÁTICO LENTES ESFÉRICOS

$$\blacktriangle = \frac{\text{Dpts.} \times \text{Dmm.}}{10}$$

$$\blacktriangle = \frac{+6.00 \times 6}{10} = \frac{+36}{10} = +3.6 \text{ aprox } 3 \frac{1}{2}$$

$$\blacktriangle = 3 \frac{1}{2} \blacktriangle \text{ BASE externa.}$$

DESCENTRACIÓN LENTES ESFÉRICOS

$$\text{Dmm.} = \frac{10. \times \blacktriangle}{\text{Dpts.}}$$

OD: +6.00 esf. ~ 3 \blacktriangle base interna

$$\text{D mm} = \frac{\text{Dpts} \times \blacktriangle}{10}$$

$$\text{DMM} = \frac{+6.00 \times 3}{10} = \frac{+18}{10} = 1.8 \text{ mm nasal}$$

COBURN
TECHNOLOGIES

CALIDAD SUPERIOR

Laboratorio digital

SPECTRUM | bloqueadora prismática de alloy

Adjunta automáticamente el bloque en el ángulo correcto del prisma, base del prisma y eje.

COBALT NXT | generador

Nueva generación de generador, con la opción de automatización completa.

COBALT DP | pulidora

Pulidora de lentes de herramienta suave de alta velocidad que utiliza control de movimiento de 4 ejes, la mejor en la industria.

VELOCITY LTE | sistema de recubrimiento por centrifugado

Control de velocidad de eje independiente con capacidad de variar parámetros del proceso de recubrimiento por receta basada en el material de la lente.
Procesa 80 lentes/hora.



APRENDE MÁS



**La última tecnología
a un precio más bajo.**

1.800.COUBURN1   

WWW.COUBURNTHECNOLOGIES.COM
CUSTOMERCARECENTER@COBURNTECNOLOGIES.COM

DESCENTRACIÓN LENTES ESFÉRICOS

$$\text{OD: } -6.00 \text{ esf. } \sim 4 \blacktriangle \text{ base inferior}$$

$$D \text{ mm} = \frac{\text{Dpts} \times \blacktriangle}{10}$$

$$\text{DMM} = \frac{-6.00 \times 4}{10} = \frac{+24}{10} = 2.4 \text{ mm superior}$$



Figura 8. Poder Efectivo.

DESCENTRACIÓN ESF/CIL

$$\blacktriangle = \frac{\text{pe}^* \times \text{Dmm.}}{10}$$

*Poder efectivo sobre el meridiano

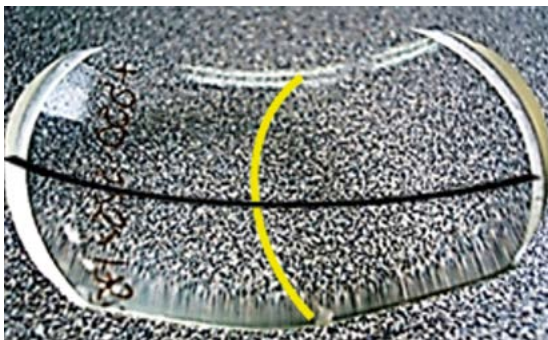


Figura 7. Poder Efectivo Sobre El Meridiano

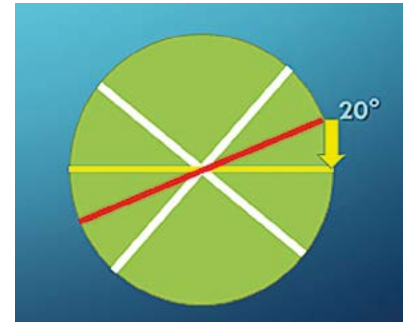


Figura 9. Descentración.

*Poder efectivo sobre el meridiano **20/20**

Sen 2

0°	= 0
15°	= 0.06
20°	= 0.12
30°	= 0.25
37°	= 0.37
45°	= 0.50
53°	= 0.62
60°	= 0.75
75°	= 0.87
90°	= 1.00

PODER EFECTIVO

$$\text{PE} = (\text{Sen}^2 \text{EJE}^\circ) \cdot (-\text{CIL}) + (\text{ESF})$$

Referencias

1. Grolman BE. 1966. Binocular refraction-A new system. N Engl J Optom 17: 118-130
2. <https://visionyoptica.com/optometria-clinica/2018/2019>
3. [https://optonet.es/ovu/Equilibrio/Equilibrio_iPDFEquilibrio Binocular](https://optonet.es/ovu/Equilibrio/Equilibrio_iPDFEquilibrio%20Binocular)
4. Plata L. José, Experiencia personal

Webgrafía.

1. <https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcSvxZx8QCDeKu3wdBDuCTrUikUKcyNGfb3PUw&usqp=CAU>
2. <https://talleroptica.files.wordpress.com/2013/03/vergencias.jpg>
3. <https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcQ4gu1VfnhrHcY1raM5OI5wWtraLY-y4n9fQ&usqp=CAU>
4. <https://www.google.com/imgres?imgurl=https%3A%2F%2Fd31g6oeq0bzej7.cloudfront.net%2FAssets%2Fimage>
5. https://img.freepik.com/vector-premium/dispersion-luz-rayo-prismatico-efecto-optico-refraccion-colores-arco-iris-e-ilustracion-fondo-vectorial-fisica-educativa_229548-3714.jpg
6. <https://areaoftalmologica.com/wp-content/uploads/prisma-optico.jpg>
7. <https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcQM0Dy8fEHV5yJdkFYD4wRcG063gej-BfKJJA&usqp=CAU>
8. https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9Gc5qKn9OJ-U0PsqVzHSZ_QvQ6g1DdceEcHXdWg&usqp=CAU

YESH
moda para tus ojos

POLICE

Buscamos distribuidores para Latinoamérica

Chopard

CH
CAROLINA HERRERA

TOUS
JEWELERS SINCE 1920

umbro

M&H
MARIO HERNÁNDEZ

TOTTO

19V69
Italia

Lili♥Pink

Distribuido por **YESH**

·ÚNICOS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS·

Contacto: +57 301 4220786 / E-mail: administracion@yesh.com.co / Página autorizada www.yesh.com.co

Cinco claves de fidelización de clientes para aplicar en este último trimestre del año



Dra. Claudia Y. Beltrán V.
 Optómetra.
 Asesora en Gestión Comercial.
 Formadora y capacitadora en ventas y habilidades blandas.

Hoy en día las ópticas tienen muchísima competencia. Existen ópticas de precios muy bajos, ópticas con multitud de marcas, incluso ópticas con marca propia. Si a esto le añadimos que las gafas no son un producto de consumo habitual, si no que se compran muy de vez en cuando, fidelizar al cliente de una óptica puede convertirse en todo un reto.

Por ello, es esencial llevar a cabo estrategias de ventas y técnicas de marketing para mejorar la fidelización de clientes y su proceso de compra.

Retención de clientes vs. fidelidad de marca



La principal diferencia radica en el compromiso del cliente. No debes retener a un cliente, sino que tiene que ser el propio cliente el que decida quedarse.

¿Cómo? Logrando que tu servicio y productos cubran sus necesidades: un cliente satisfecho siempre volverá a comprar en tu óptica tarde o temprano.

Una diferencia más. El conjunto de visitantes de tu óptica conforma dos tipos de clientes:

- **Cliente recurrente:** Elige tu óptica por encima de la de la competencia.
- **Cliente leal / Cliente fiel:** Le gusta tanto el servicio y los productos de tu óptica que la recomienda a otros.

Y ahora sí, una vez explicada qué es la fidelización de clientes toca entrar realmente en materia.

Te voy a dar herramientas muy efectivas de fidelización de clientes que te ayudarán a garantizar la credibilidad de tu óptica y a cómo establecer relaciones exitosas con tus clientes (nuevos y ya existentes).



Cómo mejorar la fidelización de clientes

1. Construye un puente entre tu marca y tu cliente

Para la mayoría de las ópticas, obtener nuevos clientes no es una tarea fácil, pero una vez que llamas su atención, hay muchas maneras de convertirlos en clientes fieles de tu producto o servicio.

- Conocer a tu cliente es la regla número uno.
- Te ayuda a comprender sus necesidades, cumplir con sus expectativas y establecer relaciones más duraderas y de confianza.
- Aumenta el reconocimiento de tu marca.
- Si los clientes se ven **representados por tu marca**, seguirán comprando. Por eso, es muy importante que, desde el principio demuestres que **tus clientes te importan** y que aprecias su apoyo.
- Conecta con tus clientes.
- Una forma de aumentar la retención de clientes es mediante campañas de marketing digital. Por ello, es esencial recopilar una base de datos con los correos electrónicos, WhatsApp de tus visitantes y compradores mediante un software CRM, es una excelente estrategia para hablar directamente con tus clientes y para establecer relaciones a largo plazo desde el primer día.

2. Gánate su confianza y credibilidad

Puede llevarte meses, incluso años, pero relacionarte continuamente con tus clientes es, sin duda, una de las formas más efectivas para **ganarte su lealtad**.

- Da lo que prometiste

Fechas reales para las entregas, horario de servicios, postventa ajustada a tu servicio real. Un cliente que se siente decepcionado o engañado por las expectativas que has generado nunca estará totalmente satisfecho. Explica todo el proceso de tu trabajo, costos y tiempos.

- Tener políticas claras y honestas

La forma en la que configuras tu óptica y presentas la información general de la misma es crucial para **fidelizar a tu cliente**.

- Política de garantías
- Política de entrega (óptica) y recogida (Paciente) de gafas
- Política de cotizaciones
- Sé constante en redes sociales

En la era digital en la que vivimos, estar presente en las redes sociales puede mejorar el reconocimiento de tu marca. Gracias a ella, no solo aumentará tu popularidad y atraerá a tus clientes potenciales, sino que también aumentará su lealtad y la confianza que depositen en ti.



3. Escucha la voz de tu cliente

Solicita la opinión de tus clientes. Pregunta, indaga, resuelve, mejora. El cuestionario de satisfacción debe ser breve, pero con preguntas clave.

Tantos las reseñas positivas como las negativas pueden aumentar tus ventas y afectar a la reputación de tu marca

Descubre lo que piensa la gente sobre tu óptica e implementa sus sugerencias para mejorar la calidad de tu servicio y tus productos. Obviamente, los comentarios positivos mostrarán la fortaleza de tu negocio y servirán para influir a nuevos clientes, pero los **negativos son los que más te ayudarán a mejorar**.

Del mismo modo, conviene **responder regularmente** a los comentarios negativos, para demostrar que su opinión es valiosa. No intentes ponerte a la defensiva ni negar lo ocurrido. **Habla abiertamente del problema** y, si te has equivocado, reconócelo.

4. Comunica tus ventajas frecuentemente

Un cliente al que muestras las ventajas por seguir contigo y los beneficios de manera constante no querrá prescindir de tus servicios. Cuando a un cliente le recuerdas de manera recurrente las ventajas que tiene por serlo siente que hace la inversión correcta.

No importa si acabas de empezar o llevas años en el mercado. Dale un toque personal a todo lo que hagas. Las expectativas de los compradores de hoy en día son elevadas, así que no los defraudes. Ganarás mucho más si ven que detrás de tu óptica se encuentran personas de carne y hueso, tan humanas como ellos mismos.



5. Recompensa su lealtad

Si tratas bien a los clientes (y ellos lo perciben), ellos siempre te lo devolverán. Prepara una sorpresa, envía un bono de regalo a tus mejores clientes, personalízalo. El cliente quiere sentirse especial y te lo agradece con su lealtad.

6. Crea un programa de fidelización de clientes

Una de las formas de motivar a tus compradores es ofrecerles que se suscriban a un **programa de fidelización**.

Pero antes, debes hacer lo siguiente:

Existen diferentes indicadores que te ayudan. Son métricas que permiten conocer a través del comportamiento del cliente y su grado de satisfacción su compromiso con productos y servicios.

- Tipo y nivel de recomendación.
- Analiza la rentabilidad de tu cliente, diferenciando por tipo de producto/servicio.
- Indicador de captación de clientes (Tasa de conversión). Averigua tu porcentaje de clientes nuevos. Suma los nuevos clientes a las cotizaciones sin compra y divídelos por el número de ventas en un periodo.
- Nivel de satisfacción del cliente. Establece un criterio en la encuesta de satisfacción. Tu fidelización depende en gran medida de este dato.
- Segmenta tus clientes. Ir dando valor a tu base de datos también es incorporar segmentaciones. Por ejemplo, añadiendo perfiles asociados a **su grado de fidelización**.

Y ahora te toca a ti ponerte manos a la obra.

Pon en práctica estas estrategias **“la práctica hace al maestro”** y empieza a obtener a clientes leales. Cuantos más compradores confíen, aprecien y amen lo que haces, más probable será que tu marca destaque entre la multitud.

Pero no te equivoques. Retener a los clientes existentes requiere **tiempo, energía, seguimiento y recursos**. Pero una vez que empieces a trabajar en ello, tendrás muchas más posibilidades de ganar la atención de tu cliente y, finalmente, obtener más ventas. **2020**



Cuando **envías** una
orden de trabajo
al **laboratorio**
oftálmico...

Cuando
la recibe...



• • • •

QAsesor
visionyoptica

Curso premium

“¿Cómo optimizar la comunicación con el laboratorio oftálmico?”

Diseñado para el personal que realiza órdenes de trabajo de lentes para un laboratorio oftálmico, escritas, telefónicas o digitales.

Más Información
Inscríbese ya
www.asesorvyo.com



Gafas solares, ¿Qué y cómo vender a sus clientes, incluso en temporada otoño-invierno?

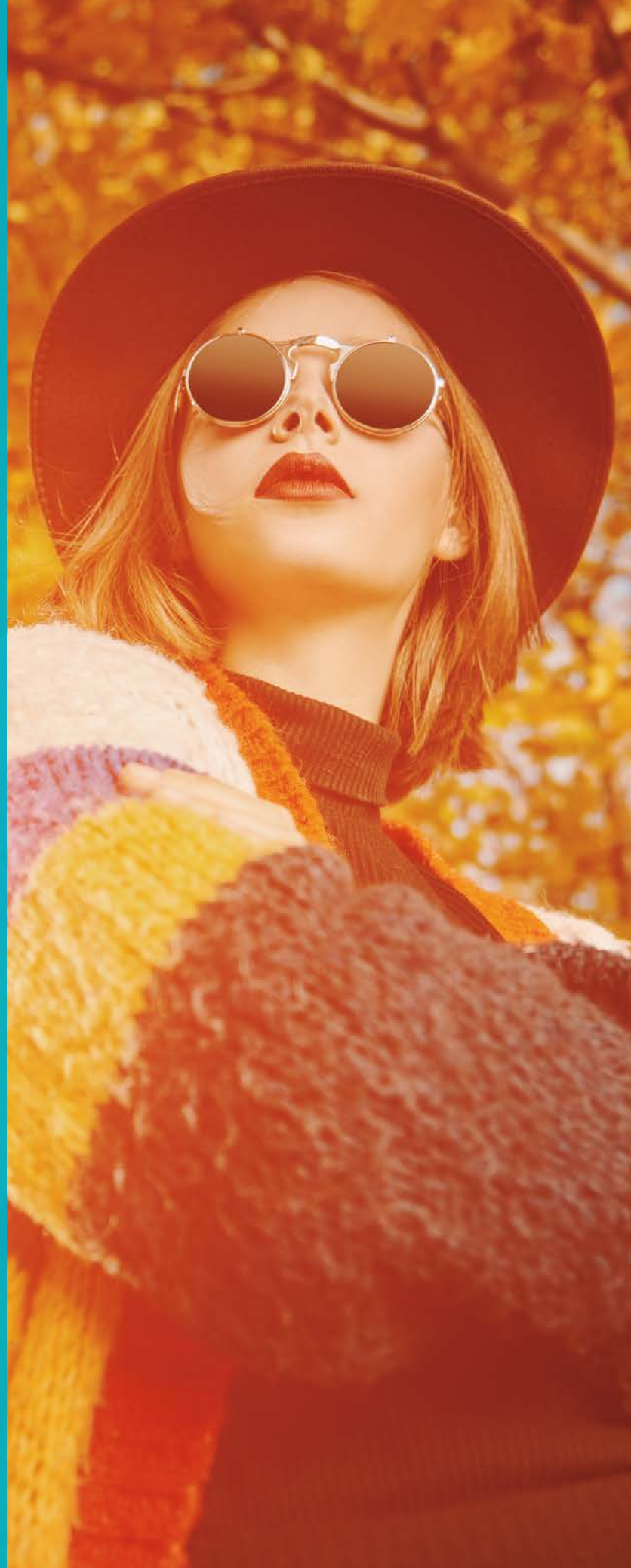
Por: Claudia Castillo

Las gafas solares, sin duda, han aumentado su popularidad entre los consumidores y esto no solo ha ocurrido por las excelentes campañas de marketing de reconocidas firmas con deportistas, artistas e *influencers* quienes las lucen maravillosamente generando la lealtad de muchos de sus seguidores hacia las marcas, sino que, además de haberse convertido en un excelente accesorio de moda, los consumidores no solo empiezan a preocuparse y a tomar acciones acerca de la necesidad de proteger su visión de los rayos UV durante los periodos vacacionales, sino que están realizando más deportes y actividades al aire libre.

De acuerdo al reporte Global Sunglasses Market 2023-2027, “el mercado mundial de gafas de sol está preparado para crecer significativamente con una tasa de crecimiento anual compuesto prevista del 5,8% en los próximos cuatro años.

El crecimiento del mercado se ve respaldado además por las innovaciones en los materiales y el diseño de las lentes, así como la proliferación de plataformas de comercio electrónico que ofrecen una amplia gama de productos a precios competitivos”. (Global Sunglasses Market 2023-2027 Report Linker, enero de 2023).

Latinoamérica, por supuesto, no es la excepción y esta es una gran oportunidad para ofrecer dentro de su óptica lentes solares que se adecúen a las necesidades y expectativas de sus clientes, incluso en temporadas de otoño e invierno, ya que los rayos UV y la protección visual no distinguen temporadas ni estaciones. Aquí le presentamos algunos *típs* que usted puede tener en cuenta para enamorar a sus clientes de las gafas de sol durante todo el año.





1

¿Qué? Mantenga, no solo en épocas de sol sino durante todo el año, la atención de sus clientes en las gafas solares dándoles un lugar destacado en su óptica.

¿Cómo? Destaque el espacio destinado a las gafas solares con material de las diferentes casas comerciales, ya sea en video o con banners colocados de tal manera que aporten elegancia e información a sus clientes. Decorar con colores de otoño, y con publicidad está bien para destacar; sin embargo, recuerde que este espacio debe atraer a sus clientes así que procure no sobrecargarlo. De igual manera puede colocarlas de forma creativa con algunas decoraciones simples de otoño-invierno.

2

¿Qué? Informe a sus clientes ya sea con una campaña dentro de su óptica o, a través de las redes sociales, sobre la importancia de utilizar gafas solares durante todo el año.

¿Cómo? Enfatique información de importancia como por ejemplo: Sabía usted que la radiación UV es más agresiva durante los meses de noviembre a marzo? Conozca que son los niveles de protección UV que existen y cómo identificarlos en sus gafas. Este tipo de información le ayudará a sus clientes a estar bien informados y decidirse por cuidar su visión, también es esta época del año, al tiempo que lucen las últimas tendencias de la moda o practican su deporte o actividad favorita.



3

¿Qué? Explique a sus clientes, las diferencias que existen entre unas gafas solares compradas en establecimientos autorizados y unas compradas de manera informal o en la calle. Los clientes actualmente tienen múltiples maneras de informarse; sin embargo no toda esta información es verídica y pueden dejarse seducir por gafas que no les ofrecen la protección adecuada.

¿Cómo? Capacite al personal del punto de venta para que les explique a los clientes, de una forma clara y sencilla, las principales diferencias y beneficios que obtienen al comprar gafas solares en sitios autorizados. No es necesario dar una cátedra técnica que solo aburrirá al cliente. Puede colocar un ayudaventas para su personal con los principales aspectos y cómo hacerlo de manera práctica. Recuerde hablar sobre: Calidad visual, protección UV, durabilidad de los lentes, calidad de los materiales (Ajuste, comodidad, nitidez de los colores que permanece por más tiempo) y la garantía del fabricante y certificado de autenticidad.

4

¿Qué? Mantenga actualizado el inventario de gafas solares dentro de su óptica.

¿Cómo? Si bien es cierto que mantener grandes inventarios que no tienen la rotación suficiente puede llegar a ser contraproducente, deje un espacio en su inventario para colocar las gafas de temporada. Qué mejor excusa para aumentar sus ventas que tener las gafas que usa el cantante, artista o deportista favorito de su cliente. **2020**



NUEVO

MiYOSMART: La forma inteligente de tratar la miopía en niños.

Reduce la progresión de la miopía en un promedio de **60%***.

Con la exclusiva y no invasiva tecnología D.I.M.S., MiYOSMART es un tratamiento no invasivo, diseñado específicamente para corregir la miopía y reducir su progresión.

Disponible en HOYA Colombia.



HOYA
FOR THE VISIONARIES

*Lam CSY, Tang WC, Tse DY, Lee RPK, Chan RKM, Hasegawa K, Qi H, Hatanaka T, To CH. Defocus Incorporated Multiple Segments (DIMS) spectacle lenses slow myopia progression: a 2-year randomised clinical trial. British Journal of Ophthalmology. Published Online First: 29 May 2019. doi:10.1136/bjophthalmol-2018-313739
Lente oftálmica que cumple con los requisitos generales establecidos en el anexo I del Reglamento Europeo 745/2017 sobre dispositivos médicos así como las normas ISO 9980-1/2/3/4 y 5 e ISO 14889.
REG.SAN.INVIMA 2022DM-0026037

HI-VISION

LOGLIFE
UV CONTROL

**NUEVO
AR**

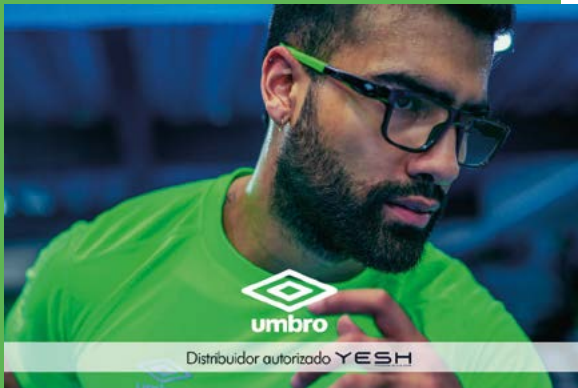
AR Hi-Vision LongLife UV Control

Hi-Vision LongLife de HOYA, el AR de primera calidad que mantiene los lentes seguros y la vida libre de preocupaciones. Combinado con UV Control que ofrece el 100% de protección contra los efectos nocivos de los rayos UV.

Disponible en HOYA Colombia.

HOYA
FOR THE VISIONARIES

Descubre las nuevas colecciones YESH



Para esta temporada, presenta líneas llamativas y cómodas en marcas como Umbro, con un toque moderno y algo deportivo con una estructura combinada en metales y acetato. Esta marca se enfoca en estilos para hombre manteniendo un enfoque clásico adaptado a las necesidades masculinas, su diseño está personalizado con el logo imponente UMBRO marcado en los laterales de cada montura, acompañadas de un nuevo estuche con mejor calidad y resistente para su cuidado.

Con excelentes acabados y diseños atrevidos le apuesta a la marca By Versace, su nueva línea trae consigo la esencia en sus monturas con elegantes contrastes de colores brillantes, marcada con el logo de 19V69 que exhibe sus materiales resistentes y su implementación de formas geométricas y oversize en sus diseños.

Con más de 15 años de experiencia en el mercado y trabajando de la mano con marcas reconocidas como Chopard, Carolina Herrera, Tous, Police, Mario Hernández, Totto, 19v69, Umbro y Lili Pink. Yesh S.A.S distribuidora de monturas oftálmicas y lentes de sol le apuesta a ser tu mejor aliado para que luzcas con estilo. Es por esto, que renueva sus colecciones con nuevos diseños y alta calidad para su mercado en Colombia.

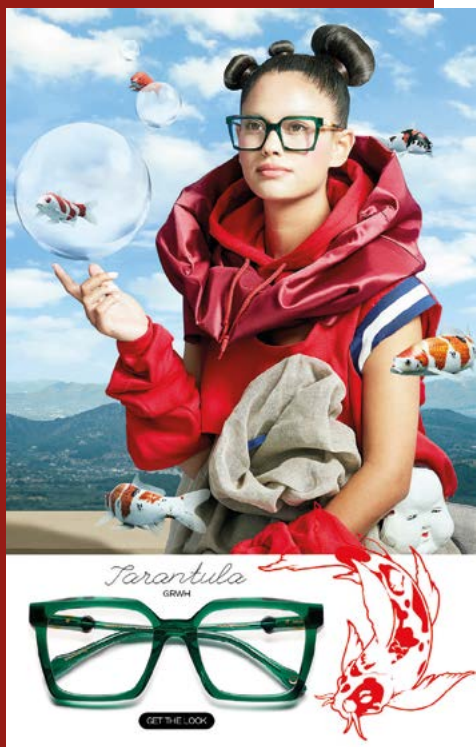


Conoce más en www.yesh.com.co
 IG: @yeshmodaparatusojos
 FB: @yeshmodaparatusojos

Miscelánea, lo nuevo de Etnia Barcelona

MISCELÁNEA FW23: Una historia entre la cultura japonesa y la mediterránea retrata un entorno imaginario donde se fusionan elementos tradicionales y modernos de las culturas japonesa y mediterránea.

Una estética surrealista y cautivadora, repleta de intrincados detalles y matices. Un juego de contrastes y descontextualización donde la mirada y la exploración juegan un papel importante.



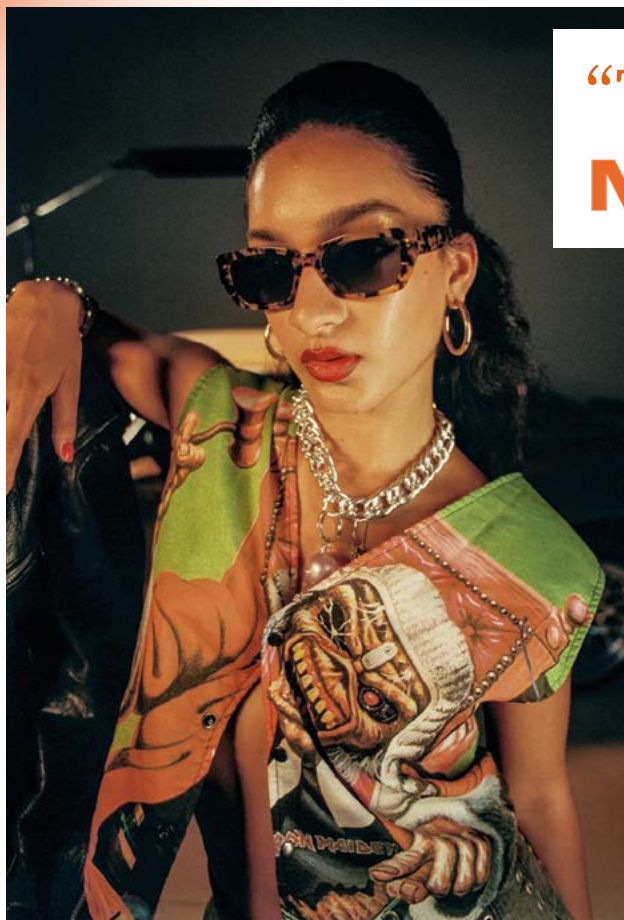
La campaña pone en valor el legado cultural y artístico a través de la fusión de dos mundos: el Mediterráneo, un lugar que nos ha visto crecer, nos inspira y es testigo de muchas influencias históricas y culturales; y Japón, una antigua región rica en simbolismo y leyendas mitológicas.

La nueva colección de gafas FW23 destaca por la fascinante combinación de estos dos mundos; acetatos naturales con texturas de inspiración japonesa se combinan con atrevidas formas mediterráneas.

MISCELÁNEA te invita a adentrarte en este mundo, donde cada nueva mirada revela más que la anterior.

Fall / Winter 23 Collection
MISCELÁNEA
A story between Japanese & Mediterranean culture
多雜





“The Eye” la primera línea de **MELLER ♦ SPECS**

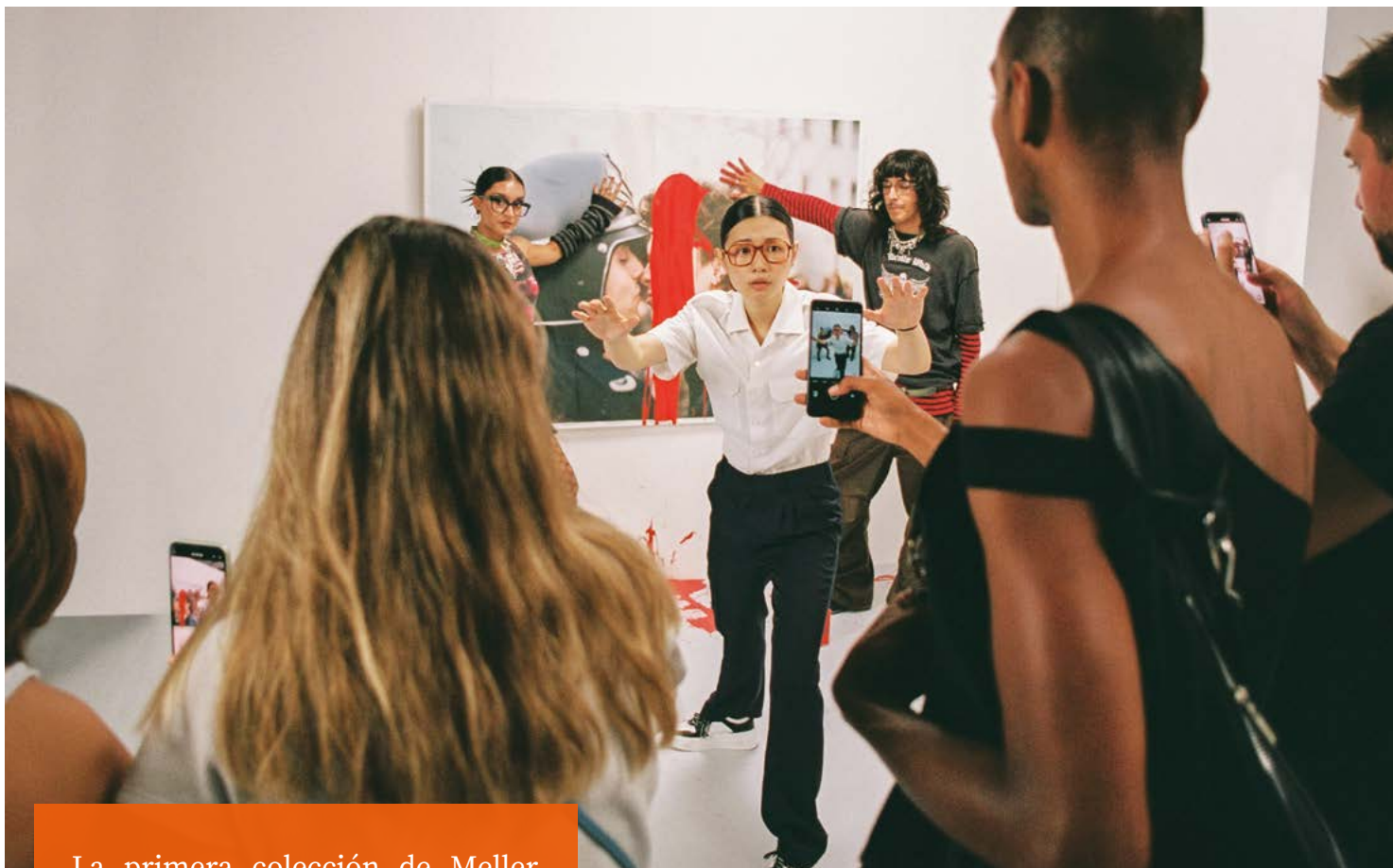
Meller presentó en Barcelona, España la nueva joya de la familia: **Meller Specs**, la innovadora incursión de Meller en el mundo de las ópticas de Europa y el mundo. Durante el lanzamiento a medios de comunicación, prominentes agentes y distribuidores del sector óptico de Portugal, España, Francia, Italia, Grecia, Polonia y Croacia, se llevó a cabo la presentación de la primera línea de la marca, titulada “**The Eye**”. Esta exquisita adición a la familia Meller se erige como un tributo a la evolución de la humanidad, destacando el papel trascendental de las gafas a lo largo de la historia de la tecnología.

Meller ha tomado la decisión estratégica de concentrarse con Meller Specs exclusivamente en tiendas físicas del sector óptico, excluyendo la ventas online. No obstante, su posición líder en las ventas en línea les permitirá capitalizar sus ventajas competitivas, que incluyen el acceso en tiempo real a la retroalimentación de los clientes sin limitaciones geográficas.



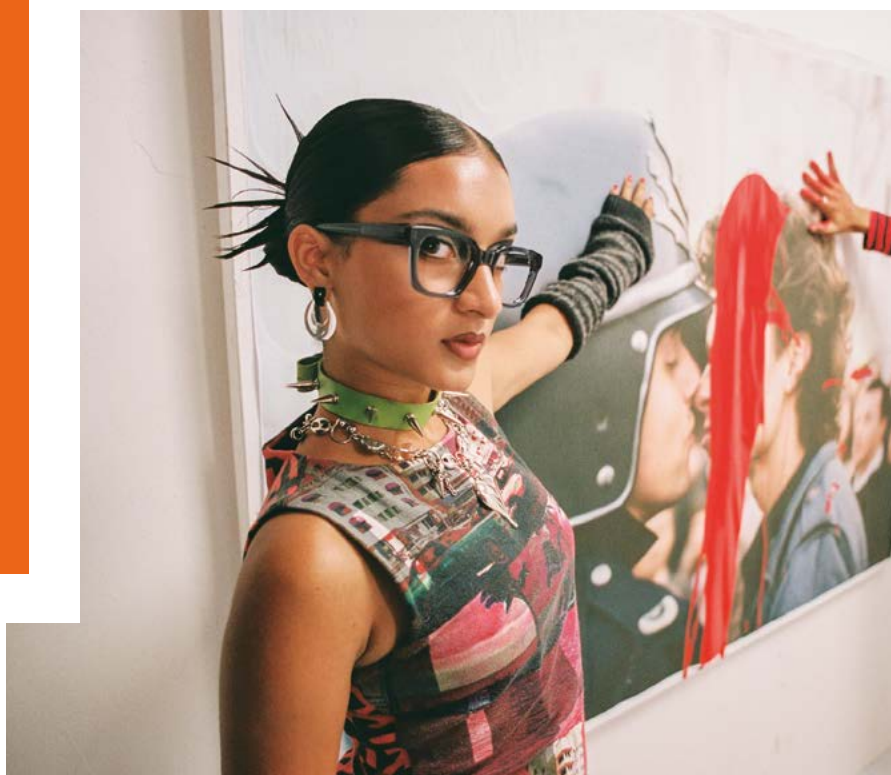
Esta nueva línea de productos está meticulosamente diseñada para satisfacer las expectativas del mismo público al que Meller ha conquistado: personas jóvenes entre 18 y 34 años que buscan realizar compras inteligentes de productos con una excelente relación calidad-precio.

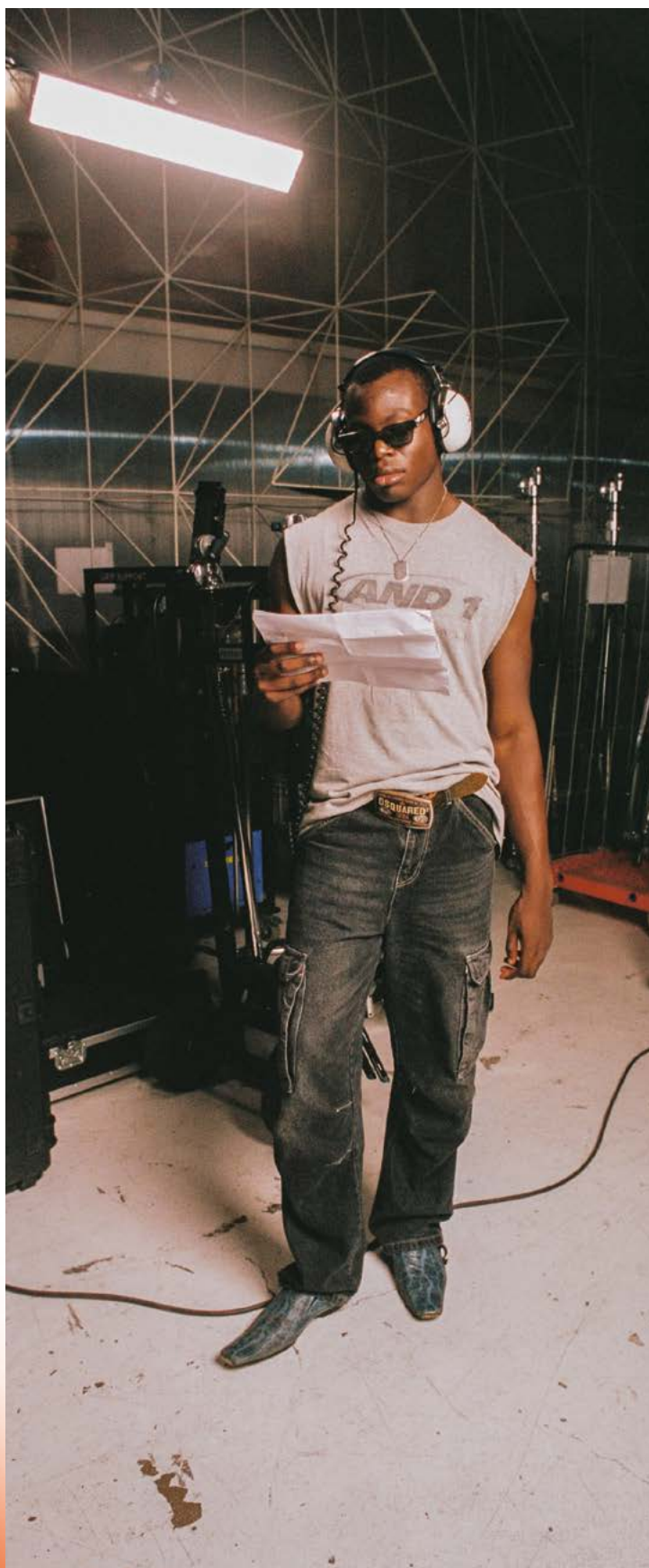




La primera colección de Meller Specs consta de 25 diseños oftálmicos y 14 modelos de gafas de sol, con una amplia gama de colores que, en conjunto, suman más de 150 opciones. Esta colección se caracteriza por su estilo elegante y vintage, con diseños de alta calidad y atemporales.

Para los ópticos interesados, los pedidos se podrán realizar de manera conveniente a través de la página web mellerspecs.com, la cual ha estado activa desde su lanzamiento en septiembre.





Sobre Meller

Meller, la marca de gafas fundada por Borja Nadal y Marco Grandi, nació en el entorno digital en 2014. En este 2023 superará los 20M€ de facturación y más de un millón de gafas vendidas en un solo año.

La marca ha logrado marcar la diferencia ofreciendo productos de calidad a un precio asequible para millenials y la generación Z, siendo patrocinadora del festival de música del Sónar durante los dos últimos años. Tras su éxito, ha decidido entrar al sector óptico con fuerza ofreciendo una línea de gafas exclusiva para ópticas.

Meller, ya cuenta con más de 350.000 seguidores en Instagram, posicionándose como la segunda a nivel europeo dentro de las marcas independientes del sector óptico y vendiendo en más de 50 países. Francia, Reino Unido, Holanda, Alemania, EE. UU., España e Italia son sus mejores mercados. **2020**





www.latamoptical.com

OCUFY

Instalación **simple**



Permite tomar fotos y videos de alta calidad, listas para compartir con el paciente o para interconsulta con otros colegas.



El sustituto económico a los sistemas de videos de lámparas de hendiduras.



Adaptable a todos los smartphones y todas las lámparas de hendiduras y microscopios quirúrgicos.



Información de contacto

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

✉ info@latamoptical.com

☎ +1(786) 603-9435



LatAm
OPTICAL
The world at your reach.

¿Has oído el síndrome del Burnout?

La rutina en el segundo semestre, siempre se siente un poco más pesada, estamos llenos de compromisos: mucho trabajo, tráfico, citas médicas y obligaciones. Si no logramos ver resultados, el sentimiento de insatisfacción y cansancio solo crece.

Las perspectivas cuando iniciamos nuestra óptica o nuestros emprendimientos siempre son positivas, pero en el día a día se nos va desvaneciendo esa idea y la motivación, se nos desdibuja el objetivo en el trabajo que soñamos. Esta extra-exigencia de ser súper productivos a un 100%, se empieza a confundir con trabajar cada vez más tiempo, jornadas intensas y extensas.

Así es que, si empezamos a sobre exigirnos, y aparece “El síndrome de desgaste profesional¹ (en inglés, occupational burnout; coloquialmente, del trabajador quemado²) es un padecimiento que se caracteriza por una respuesta prolongada de estrés ante los factores estresantes emocionales e interpersonales en el trabajo, que incluye fatiga crónica, ineficacia y negación de lo ocurrido.” (1)

Olvidamos en realidad nuestro propósito, con ese cansancio exagerado, pasa el día, y al parecer no avanzamos, se agotan las fuerzas, y solo tenemos sentimiento de culpa por no terminar nuestras tareas.



“La mayor pérdida de tiempo es hacer bien algo que no necesitamos hacer en absoluto”

– Gretchen Rubin, autora de “Mejor que nunca”

Si te sientes identificado con estas características, este artículo es para ti, para lograr retomar con empeño tu misión, los expertos nos comparten algunos pasos, para enfrentar esta situación:

1. Para revisar tu desempeño, y compara con otros momentos de tu vida. Hazte un chequeo médico a todo nivel, esta sensación podría darse por algún tema sistémico (Ejemplo: tiroides, azúcar en la sangre, alguna situación de metabolismo)
2. Identifica tus prioridades, esto benefician directamente al control del tiempo, siendo muy realista, con orden y sin subestimar nuestro desempeño.

“Concéntrate en ser productivo en lugar de estar ocupado”

– Tim Ferris, autor de “La semana laboral de 4 horas”

3. Evalúa tus expectativas laborales vs tu realidad laboral.
4. Efectivamente nos tenemos que ajustar a nuestra realidad, y esas expectativas revisarlas, dado que no podemos vivir solo de ilusiones.
5. Cuida tu alimentación, efectivamente lo que tu consumes, es el combustible que le das a tu cuerpo. Si es necesario puedes visitar al nutricionista: cada cuerpo es distinto.
6. Volver al punto de inicio es ir al propósito, a ese espacio donde planificaste y describiste el porqué de lo que haces y hacia dónde te diriges, esto será fundamental para poner todo en orden, respirar e ir por eso que tanto has soñado.

“Cada acción que realizas es un voto a favor de la persona en la que te quieres convertir”

– James Clear, autor de “Hábitos atómicos”

Disfrutar nuestro día a día, es vital para que nuestro proyecto de vida se desarrolle de una manera orgánica [2020](#)

(1). Wikipedia 25 sept 2023

Agradecimientos a Kelly Hurtado.

Angelo Trocchia, CEO de Safilo Group



Safilo

SEE THE WORLD AT ITS BEST

Aprovechando su visita por México, el equipo de 20/20 entrevistó a Angelo Trocchia, CEO de Safilo Group, quien nos compartió información acerca de la presencia de esta prestigiosa compañía italiana en el mercado latinoamericano

20/20. ¿Cuáles son los principales cambios que han tenido lugar en Safilo Group desde 2018 cuando usted comenzó como CEO de la compañía?

Angelo Trocchia. Se han producido muchos cambios, pero yo diría que, en primer lugar, cambiamos el enfoque de ser una empresa muy centralizada, dirigida desde Padua, a una empresa donde se decide la estrategia realmente en los equipos locales. Entonces, ahora existe un gran papel del equipo local, como por ejemplo en México, en donde el equipo mexicano realmente dirige el negocio.

Punto número dos, cambiamos dramáticamente nuestro portafolio de productos. Teníamos bastantes licencias, principalmente el lujo, algunas marcas salieron, pero hicimos nuevas adquisiciones, adquirimos nuevas licencias así que ha sido un gran, gran cambio en términos de cartera de productos.

Y por último, pero aún más importante, creo que ha habido un viaje que tiene el objetivo de tener realmente lo que yo llamo una obsesión por el cliente. Así que realmente creo que el cliente, el servicio al cliente, la comprensión del cliente se han convertido realmente en un elemento crucial en nuestra estrategia, que creo que en el pasado tal vez no era así.

20/20 ¿Qué representa el mercado latinoamericano para el Grupo Safilo?

Angelo Trocchia. Creo que América Latina, es una gran oportunidad de crecimiento para el Grupo Safilo. Por ejemplo: tenemos la suerte de tener un equipo fantástico aquí en México, un equipo joven, fuerte y enfocado comercialmente.

Tenemos también un equipo que dirige OLA (Other Latin America) y un equipo que dirige Brasil. Así que el papel de esta región dentro de Safilo es crecer, así que el equipo aquí en Latinoamérica tiene que entender realmente, junto con Padua, cómo podemos crecer más y crecer más, especialmente en las marcas propias. Carrera y Polaroid realmente pueden desempeñar un papel crucial en México. Carrera siempre ha sido muy fuerte en Brasil, por lo que el papel es crecer, crecer, crecer.

20/20. La sostenibilidad se ha convertido en uno de los principales objetivos del Grupo Safilo. ¿Qué estrategias ha implementado la empresa en este campo?

Angelo Trocchia. Sí. en primer lugar, me gusta ser muy claro. La sostenibilidad es un viaje. Si te gusta ser serio, no es algo que hagas en un año. Es algo que haces en cinco, diez años, diez años de horizonte. Como Safilo, tenemos un comité oficial sostenible dirigido por el presidente de SAFILO. Hemos desarrollado un plan claro de sostenibilidad con KPI claros. En mis objetivos, cada año, la junta me da un objetivo de sostenibilidad específico en tres áreas principales: Una es el medio ambiente, así que tenemos una acción bastante detallada en nuestra fábrica para reducir el uso de agua, reducir el uso de energía, reducir el impacto en el CO2. Tenemos otro gran canal que está en el material: hemos lanzado una gran cantidad de SKU y colecciones fabricadas con material sostenible, material reciclado. Por ejemplo: lanzamos la colección Polaroid con material sostenible, y, en general, la mayoría de nuestras marcas ahora tienen una colección sostenible. Y la última parte es el entorno social. Estamos trabajando cada vez más con el desarrollo de la actividad de la asociación externa, que trabaja hacia los niños, trabaja para tratar de reforzar la importancia del control médico para evitar la miopía, no solo en la generación anterior, sino aún más importante hacia los niños.

20/20. Recientemente Safilo Group ha renovado varias licencias con marcas de éxito como Fossil y Juicy Couture, háblenos acerca de estas renovaciones.

Angelo Trocchia. Sí. Nuestra estrategia es muy clara. Safilo Group tiene hoy, y tendrá para los próximos años, lo que llamamos una cartera de equilibrio. Lo que entendemos por cartera de equilibrio es una suma de nuestras propias marcas. Así que tenemos cuatro marcas propias que son muy importantes y que necesitamos para crecer: Smith es una marca estadounidense, Blenders, es una compañía que compramos en San Diego, Carrera y Polaroid. Y luego tenemos una serie de licencias que hemos estado renovando Kate Spade, ahora hasta 2030, y también hemos estado renovando Tommy, Juicy Couture, Fossil y Havaiana, entre otras.. Por lo tanto, la estrategia es tener una sólida cartera de marcas propias y una sólida cartera de licencias. Pero además de renovar parte de la licencia que mencionaba antes, también hemos estado agregando otras. Tal es el caso de Etro durante 10 años, así que obtendremos a Etro encima de Isabel Maran además de Missoni, lo que ayudará en el segmento femenino en la parte de lujo.

20/20. ¿Algún mensaje para los ópticos de América Latina?

Angelo Trocchia. Safilo es una empresa fuerte y ahora somos una empresa muy saludable. El año pasado volvimos a ser una compañía de unos 1.000 millones de euros. Creo que el mensaje para América Latina es que tomamos la decisión, hace algunos años, de tener un centro de distribución en México y este es un punto muy importante. Hemos tomado esa decisión porque a Safilo Group le gusta ser uno de los proveedores preferidos para el óptico. Así que el servicio al cliente, estar vinculado a usted, estar muy, muy cerca de nuestro cliente, nuestro óptico, es nuestro objetivo. Así que este es un mensaje fuerte. Safilo está aquí. Tenemos muchas marcas y nuestro portafolio es un portafolio rico, pero lo más importante es que el servicio al cliente, estar cerca del cliente es un objetivo fundamental del equipo aquí y del equipo en América Latina. Creo que los resultados, especialmente aquí en México, muestran que el equipo aquí en México está haciendo un trabajo fantástico. **2020**

Al día con los usuarios de lentes de contacto

Por Mahnia Madan, OD, Mark Eltis, OD, y Jaclyn Garlich, OD

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

Muchos pacientes prefieren llevar lentes de contacto en lugar de gafas porque proporcionan una experiencia más natural y corrigen los defectos refractivos sin tapar los ojos. Una encuesta realizada en el Reino Unido reveló que las principales razones para llevar lentes de contacto eran la libertad y la confianza en uno mismo.¹ En otro estudio, el 80% de los consumidores coincidieron en que llevar lentes de contacto les hace sentirse más seguros de sí mismos.² Esto indica que, a pesar de las aplicaciones prácticas, la estética es lo que manda.

Sequedad y molestias

Normalmente, si las lentes de contacto están bien ajustadas, los pacientes apenas las notan. Sin embargo, en las personas afectadas por la enfermedad del ojo seco (EOS), el uso de lentes de contacto puede resultar incómodo. Hasta un 36% de los nuevos usuarios de lentes de contacto las abandonan debido a la incomodidad.³ En una encuesta realizada por la Universidad de Waterloo participaron 1.444 personas que abandonaron el uso de lentes de contacto y se descubrió que las principales razones citadas para dejar de usarlas eran la incomodidad, la sequedad y el enrojecimiento de los ojos.⁴



Cambiar el material, el diseño y las características de adaptación de las lentes de contacto sólo mejorará la comodidad del paciente hasta cierto punto. En realidad, el éxito de los pacientes con lentes de contacto depende de la identificación y el tratamiento adecuado de la blefaritis y la superficie ocular.

COVID-19 obligó a celebrar reuniones presenciales en el espacio virtual de Zoom. Muchas personas se quedaron en casa sin otra cosa que hacer que utilizar dispositivos electrónicos. Esto creó otra “epidemia” de DED exponencialmente más prevalente.

Ahora que el mundo ha vuelto un poco a la normalidad, los pacientes quieren llevar sus lentes de contacto de forma más constante. Muchos han descubierto que el uso de pantallas durante

los últimos años ha agravado su ojo seco y les ha hecho mucho menos tolerantes al uso de lentes de contacto.

Entonces, ¿cómo podemos hacer que nuestros pacientes sigan llevando lentillas? Hay que empezar por examinar bien la superficie ocular.

Examen

Cuando un usuario de lentes de contacto tiene molestias de ojo seco, puede resultar tentador suponer que se trata simplemente de las lentes de contacto y volver a adaptarlas a la última tecnología.

Empiece por aplicar un cuestionario sobre el ojo seco a todos sus usuarios de lentes de contacto. Cuestionarios como el Standard Patient Evaluation of Eye Dryness (SPEED), el Ocular Surface Disease Index (OSDI), el Dry Eye Questionnaire (DEQ) y el Contact Lens Dry Eye Questionnaire (CLDEQ) pueden ayudar a medir la gravedad de los síntomas y establecer una buena base de referencia. Las puntuaciones también pueden orientar a su técnico sobre la necesidad de realizar pruebas adicionales, lo que puede contribuir al flujo, la eficacia y la rentabilidad de la clínica.

Uno de los principales responsables del ojo seco es el uso de medicación sistémica. Desgraciadamente, algunos de los fármacos más utilizados son los principales responsables. Los anticonceptivos orales, los antihistamínicos y los antidepresivos son los principales responsables. Aunque es posible que los pacientes no puedan modificar sus tratamientos farmacológicos, podemos gestionar sus expectativas y ajustar nuestros tratamientos de la DED para adaptarnos mejor a los factores agravantes.

Una evaluación completa del ojo seco puede añadir muy poco tiempo a su examen, especialmente si usted sabe qué buscar antes de empezar. Dado que el Demodex está presente en aproximadamente el 58% de los pacientes con ojo seco y que la disfunción de las glándulas de Meibomio (DGM) está presente en el 86%, un examen minucioso de los párpados es un punto de partida fundamental en todos sus pacientes con lentes de contacto.^{5,6} La figura 1 muestra a un paciente con extensiones de pestañas y blefaritis.



Figura 1. Paciente con extensiones de pestañas y blefaritis



Fig. 2. Paciente con cierre incompleto del párpado debido a la retracción del párpado inferior.

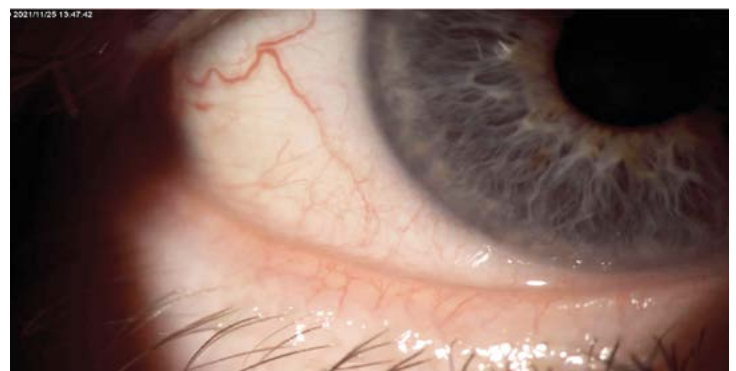


Fig. 3 Paciente con rosácea ocular y telangiectasia ocular que contribuye a la MGD

Comience el examen con los párpados cerrados para detectar lagofthalmos y síndrome del párpado caído, que provocará síntomas de sequedad matutina. La figura 2 muestra un paciente con cierre incompleto del párpado debido a la retracción del párpado inferior. Además, un hallazgo sutil que puede provocar malestar en el paciente es el parpadeo incompleto. Sin pedir a su paciente que parpadee, observe su patrón de parpadeo a medida que avanza en el examen.

A continuación, examine las pestañas para detectar la presencia de restos/biofilm que indiquen blefaritis estafilocócica y/o collarettes, que son patognomónicos de Demodex. Con los ojos del paciente abiertos, escanear el margen del párpado buscando telangiectasia del párpado y MGD. Considere empujar los párpados para observar el meibum que excreta. La MGD conduce a una mala calidad y producción de meibum, causando inestabilidad de la película lagrimal. Esto también contribuye al ciclo inflamatorio de la DED y conduce inevitablemente a la intolerancia y abandono de las lentes de contacto. Las figuras 3 y 4 muestran a un paciente con MGD.

La prueba del colorante vital es una forma barata de obtener información valiosa. La fluoresceína sódica resaltará las células corneales dañadas, y el verde de lisamina penetra en las células conjuntivales dañadas para teñir el núcleo.⁷ Es importante realizar estas pruebas en todos sus pacientes con lentes de contacto. Además, utilice el tinte para detectar la posible aparición de una huella de la lente en la conjuntiva, lo que indicaría una lente mal ajustada.

Las eversions de los párpados son beneficiosas para buscar reacciones papilares y epitelopatía del borde palpebral que pueden provocar intolerancia a las lentes de contacto. El examen de la córnea en busca de manchas, cicatrices, neovascularización o inflamación activa pueden proporcionar información sobre hábitos previos de uso de lentes o condiciones de la superficie ocular y guiar la selección del material de la lente y la educación del paciente para maximizar el cumplimiento.

Las afecciones conjuntivales comunes también pueden desempeñar un papel y agravar el ojo seco. Los estudios han demostrado una secreción lagrimal normal, pero una disminución del tiempo de ruptura de la lágrima (TBUT) con las pinguéculas.⁸ El TBUT también aumentó sustancialmente tras una única escisión.⁸ Esto pone de relieve el impacto potencialmente significativo de las pinguéculas en la estabilidad de la película lagrimal y su papel subestimado en el ojo seco.⁸

También es importante buscar cuidadosamente factores agravantes adicionales como la conjuntivochalasis. Estos cambios estructurales alteran la cobertura lagrimal y pueden crear un entorno propicio para la inflamación y la irritación con el aumento de la fricción de la DED.

Las pruebas avanzadas como la MMP-9, la osmolaridad de la lágrima y la meibografía pueden ayudar a orientar mejor el tratamiento y son herramientas importantes para la educación y la aceptación del paciente.

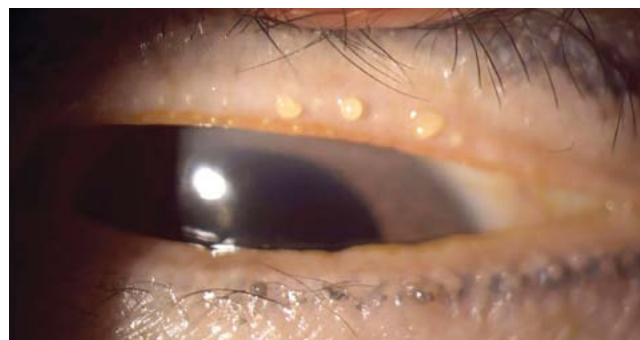
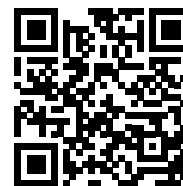


Fig. 4.

Ingrese a nuestra WebApp para leer este artículo completo.
2020



Boston XO[®] Boston XO₂[®]

MATERIALES DE LENTES PERMEABLES AL GAS (PG)



Definición del balance de propiedades.

Boston XO[®] y XO₂[®] cumplen con las exigencias de un alto suministro de oxígeno, sin comprometer los requerimientos de rendimiento en el diseño de lentes y las características de humectación de la superficie.

- Lentes de contacto esféricas y asféricas para:
 - Miopía
 - Hipermetropía
 - Afecciones de la córnea irregular, como el queratocono.
- Muy adecuados para lentes de contacto bifocales para la presbicia y lentes tóricas para corregir el astigmatismo.
- Diseños de lentes esclerales indicados para su uso en pacientes con enfermedades de la superficie ocular, incluido el ojo seco
- Disponible con tecnología de recubrimiento Tangible[®] Hydra-PEG[®]

Disponible en una gama de tintes de manipulación.

Boston XO[®] Dk 100
Boston XO₂[®] Dk 141 ISO/FATT**



+1 (978) 658-6111 • info@bauschsvp.com

Comuníquese con los expertos de su laboratorio autorizado de Boston para realizar un pedido y consultar sobre la adaptación de los diseños de lentes en Boston XO[®] y Boston XO₂[®].

**Método ISO/Fatt : Unidades Dk = $x 10^{-11}$ (cm³ O₂ cm) / (cm² sec mmHg) @ 35 °C (ver prospectos)

Boston XO y Boston XO₂ son marcas comerciales de Bausch & Lomb Incorporated o sus filiales. Tangible e Hydra-PEG son marcas registradas de Tangible Science usadas bajo licencia. ©2023 Bausch & Lomb Incorporated o sus filiales. BNL.0018.USA.21-LA

BAUSCH+LOMB
See better. Live better.

Trauma ocular por fuentes eléctricas artificiales



*Nicoll Tatiana Díaz Niño
Paula Andrea Dorado
Tania Ximena Rodríguez Bustos
Reiny Valentina Bravo Usaquen
Zhara Michelle Merchan Rodríguez
Estudiantes de Optometría - X semestre
Universidad El Bosque*

Los traumas oculares son aquellos que se generan por mecanismos penetrantes, contusos o golpes en el globo ocular y sus anexos. Existen diferentes parámetros que determinan la extensión y la gravedad de las lesiones. Entre estos factores se encuentran el tipo de corriente (continua o alterna), la resistencia de los tejidos, la duración del contacto, el amperaje y el voltaje, y los factores ambientales (lluvia, humedad). Entre todos ellos, parece ser que la fuerza con la que una corriente eléctrica circula entre dos puntos, siendo uno el positivo y el otro el negativo, como una unidad de corriente eléctrica, se relaciona más estrechamente con el daño tisular y la mortalidad que el voltaje (1).





El trauma ocular por impacto eléctrico, aunque no es tan común, es una lesión ocular que ocurre como resultado de una descarga eléctrica en el ojo. Las descargas eléctricas pueden generarse por fuentes como electrodomésticos, herramientas o líneas eléctricas de alta tensión. Este tipo de lesión puede causar una amplia variedad de síntomas, que incluyen dolor ocular, enrojecimiento, visión borrosa, fotofobia, lagrimeo y compromiso de la agudeza visual ya sea leve, moderado o severa y en casos graves, ceguera (2).

El trauma ocular causado por fuentes eléctricas artificiales es una condición significativa y potencialmente devastadora que puede tener consecuencias graves para la salud visual. Estas lesiones abarcan desde casos leves, como abrasiones corneales, hasta lesiones graves, como quemaduras extensas y ruptura del globo ocular. El ojo es un órgano altamente sensible y su proximidad al arco eléctrico lo convierte en un objetivo frecuente de las lesiones eléctricas (3).

La comprensión de los mecanismos de lesión asociados con el trauma ocular por fuentes eléctricas artificiales es fundamental para su adecuado manejo. Estas lesiones pueden ocurrir debido al paso de corriente eléctrica a través del tejido ocular, lo cual puede generar diversos tipos de daño. Los principales mecanismos de lesión incluyen las lesiones por arco eléctrico, las quemaduras por destello, las quemaduras térmicas y el trauma mecánico resultante de la explosión o la fuerza generada por la descarga eléctrica (4).

La evaluación diagnóstica adecuada es crucial para determinar la extensión de la lesión ocular y guiar el manejo oportuno. Esta valoración incluye: una historia detallada del incidente, realizar un examen físico completo y llevar a cabo un examen oftalmológico completo. Además, los estudios de imágenes, como la tomografía de coherencia óptica (OCT) y la tomografía computarizada (TC), pueden proporcionar información adicional sobre la estructura y la integridad del globo ocular (4).

El manejo del trauma ocular debido a fuentes eléctricas artificiales debe ser integral y multidisciplinario, involucrando a oftalmólogos, cirujanos plásticos, especialistas en quemaduras y otros profesionales de la salud. El tratamiento de estas lesiones puede implicar medidas de atención de emergencia y estabilización, intervenciones médicas para controlar el dolor y prevenir infecciones, así como procedimientos quirúrgicos para reparar el daño ocular y restaurar la función visual (5).

Asimismo, es esencial destacar la importancia de las medidas preventivas para reducir la incidencia de este tipo de trauma ocular. La educación sobre seguridad eléctrica, tanto en entornos domésticos como laborales, desempeña un papel fundamental en la prevención de lesiones oculares causadas por fuentes eléctricas artificiales. El uso de equipos de protección adecuados, como gafas de seguridad, y el cumplimiento de las regulaciones de seguridad en el lugar de trabajo son aspectos clave para minimizar el riesgo de lesiones oculares relacionadas con la electricidad (5).

Mecanismos de lesión

El trauma ocular causado por fuentes eléctricas artificiales puede ocurrir a través de varios mecanismos, cada uno con características distintas y consecuencias específicas para el ojo afectado. Los principales mecanismos de lesión incluyen las lesiones por arco eléctrico, las quemaduras por destello y las quemaduras térmicas (6).

Lesiones por arco eléctrico

Las lesiones por arco eléctrico se producen cuando hay un flujo de corriente eléctrica a través del aire entre dos puntos de contacto o conductores, generando un arco luminoso y una liberación de energía térmica. Estas lesiones pueden resultar en daño ocular directo por el calor y la fuerza de la explosión generada. Los efectos pueden variar desde quemaduras en los párpados y la superficie ocular hasta daños más graves, como desgarros retinianos o ruptura del globo ocular (6).

Un estudio publicado en el Indian Journal of Ophthalmology examinó a 35 pacientes con lesiones oculares por arco eléctrico y encontró que la mayoría presentaba quemaduras corneales, opacificación del cristalino y daño retiniano. Se destacó la importancia de una evaluación oftalmológica completa para determinar la extensión de la lesión y el manejo adecuado (7).

Quemaduras por destello

Las quemaduras por destello ocurren cuando una explosión eléctrica genera una intensa emisión de luz, calor y energía radiante. Estas quemaduras suelen afectar principalmente la superficie ocu-

lar, incluyendo la córnea y la conjuntiva. El daño se produce debido al calor y la radiación generados durante el destello. Dependiendo de la duración y la intensidad del destello, las quemaduras pueden variar desde superficiales hasta profundas, afectando diferentes capas del ojo (7).

Un estudio realizado en un centro de atención oftalmológica de referencia en India analizó las manifestaciones oculares de 25 pacientes con quemaduras por destello y encontró que el 92% presentaba erosiones corneales y quemaduras conjuntivales. Se resalta la importancia de un manejo temprano y adecuado para prevenir complicaciones a largo plazo (7).

Quemaduras térmicas

Las quemaduras térmicas ocurren cuando el tejido ocular entra en contacto directo con fuentes de calor, como llamas o superficies calientes. Estas quemaduras pueden ser superficiales o profundas, afectando diferentes estructuras oculares. Las quemaduras corneales son comunes en este tipo de lesiones, pero también puede haber daño en la conjuntiva, la esclera y otras estructuras oculares (8).

Un estudio retrospectivo realizado en un centro de atención de quemaduras en Malasia evaluó a 14 pacientes con quemaduras oculares por fuentes eléctricas e identificó 78.6% con quemaduras térmicas. Se resalta la importancia de un tratamiento temprano y adecuado, incluyendo la administración de colirios y ungüentos oftálmicos para prevenir infecciones secundarias y promover la cicatrización (8).

Evaluación diagnóstica

Esta evaluación comprende la evaluación de la historia clínica, el examen físico completo y la realización de un examen oftalmológico detallado. Además, los estudios de imágenes pueden proporcionar información adicional sobre la extensión de la lesión ocular (9).

Historia y examen físico

La obtención de una historia clínica detallada es esencial para comprender los eventos que condujeron al trauma ocular y evaluar la gravedad de la lesión. Es importante interrogar al paciente sobre la naturaleza del incidente, la duración de la exposición a la corriente eléctrica, la presencia de otros síntomas o lesiones asociadas, así como el uso de equipo de protección ocular en el momento del incidente. Además, se debe indagar sobre antecedentes médicos y quirúrgicos previos, así como cualquier medicación que esté tomando el paciente (10).

El examen físico debe incluir una evaluación general del paciente, prestando atención a cualquier signo de lesiones o alteraciones sistémicas secundarias al trauma eléctrico. Se debe examinar detalladamente el área periorbitaria y ocular en busca de signos de quemaduras, abrasiones, hematomas, deformidades o cualquier otro hallazgo anormal. Además, se debe evaluar la agudeza visual, la motilidad ocular, la respuesta pupilar y la presencia de dolor o incomodidad al mover los ojos (10).

Un estudio publicado en el Journal of Ophthalmic & Vision Research evaluó a 50 pacientes con trauma ocular por electricidad y encontró que el 84% presentaba quemaduras y erosiones corneales. Además, se observaron alteraciones en la motilidad ocular, como limitación del movimiento y estrabismo. El examen físico completo permitió una evaluación inicial precisa de la gravedad de las lesiones (11).



**INNOVA YA!
Y DISMINUYE
LA FATIGA**

VISIONARE
SÉ PARTE DEL FUTURO







WWW.USOPHTHALMIC.COM




 +54 11 5218-0491

 +51 170 86853

 +52 55 8526 4912

 +55 11 4118-6375

 +56 229455724

 01 800 5190 770

Examen oftalmológico

El examen oftalmológico minucioso es esencial para evaluar la gravedad de las lesiones oculares y determinar el manejo adecuado. Este examen puede incluir la evaluación de la agudeza visual, la biomicroscopía con lámpara de hendidura para evaluar las estructuras anteriores del ojo, la medición de la presión intraocular, la evaluación de la motilidad ocular y la evaluación de la integridad de la retina y el nervio óptico (11).

Un estudio publicado en el Indian Journal of Ophthalmology investigó a 40 pacientes con trauma ocular por electrocución y encontró que el 62.5% presentaba opacidad corneal, el 45% tenía daño del segmento anterior y el 55% presentaba alteraciones en la retina y el nervio óptico. El examen oftalmológico permitió una evaluación completa de las lesiones y guio el manejo adecuado de los pacientes (12).

Estrategias de manejo

El manejo adecuado del trauma ocular causado por fuentes eléctricas artificiales es crucial para minimizar las secuelas y mejorar los resultados visuales a largo plazo. Este manejo abarca desde la atención de emergencia y estabilización inicial hasta intervenciones médicas y quirúrgicas específicas según la gravedad de la lesión (13).

maduras extensas para proteger la superficie ocular y prevenir la infección (13).

Atención de emergencia y estabilización

Es importante realizar un lavado ocular abundante con solución salina estéril o agua estéril mínimo por 20 minutos para eliminar cualquier residuo o sustancia irritante que pueda estar presente en la superficie ocular. Esto ayuda a reducir el riesgo de infección y minimiza el daño adicional a los tejidos oculares. Un estudio publicado en el Journal of Ophthalmology identificó la eficacia del lavado ocular inmediato en pacientes con quemaduras oculares por corriente eléctrica. Se encontró que el lavado ocular con solución salina dentro de los primeros minutos del trauma ayudó a disminuir la gravedad de las lesiones oculares y mejoró los resultados visuales a largo plazo (14).

Intervenciones médicas

Las intervenciones médicas juegan un papel importante en el manejo del trauma ocular por fuentes eléctricas. Estas intervenciones se basan en la evaluación de la gravedad de las lesiones y pueden incluir el uso de medicamentos tópicos y sistémicos, así como terapias específicas para abordar complicaciones oculares específicas (15).

Los medicamentos tópicos, como los lubricantes oculares y los antibióticos, pueden ser recetados para prevenir infecciones secundarias y promover la cicatrización de la superficie ocular. Además, se pueden administrar medicamentos antiinflamatorios para reducir la inflamación ocular y controlar la respuesta inflamatoria (15).

Además, se deben administrar analgésicos adecuados para controlar el dolor y se pueden aplicar vendajes oclusivos en casos de que-

En casos de edema macular, se puede considerar la terapia antiangiogénica, como la inyección intravítrea de fármacos anti-VEGF, para reducir el edema y mejorar la función visual. Un estudio publicado en el American Journal of Ophthalmology Case Reports informó sobre un paciente con trauma ocular por electrocución que desarrolló edema macular y mostró mejoría significativa después de recibir inyecciones intravítreas de bevacizumab (16).

Medidas preventivas

La prevención del trauma ocular causado por fuentes eléctricas artificiales es de vital importancia para reducir la incidencia de lesiones oculares y promover la seguridad en el entorno laboral y doméstico. A continuación, se detallan algunas medidas preventivas clave que se pueden implementar (11).

ver prácticas seguras en el manejo de equipos eléctricos. Esto incluye la capacitación adecuada de los trabajadores en los procedimientos de seguridad y el cumplimiento de las normas eléctricas establecidas (3).

Educación sobre seguridad eléctrica

La educación sobre seguridad eléctrica es fundamental para crear conciencia sobre los riesgos asociados con la electricidad y promo-

Un estudio publicado en el Journal of Occupational and Environmental Medicine evaluó la efectividad de un programa de capacitación en seguridad eléctrica en la reducción de lesiones oculares relacionadas con la electricidad en un entorno de construcción en el año 2013. Se encontró que la implementación de un programa de capacitación integral resultó en una disminución significativa de las lesiones oculares y en una mayor conciencia de seguridad entre los trabajadores (12).

Es importante brindar información sobre los peligros específicos asociados con la electricidad, como los riesgos de arco eléctrico, destello y quemaduras térmicas. Se deben promover prácticas seguras, como la desconexión de la energía antes de trabajar en equipos eléctricos, el uso de equipo de protección personal adecuado y la notificación de cualquier anomalía o falla eléctrica a los encargados de mantenimiento (4).

Protección ocular

El uso de protección ocular adecuada es esencial para prevenir lesiones oculares en entornos donde existe el riesgo de exposición a fuentes eléctricas. Esto incluye el uso de gafas de seguridad con protección lateral, pantallas faciales y visores especiales diseñados para proteger los ojos de los peligros eléctricos (8).

Un estudio publicado en el Journal of Occupational and Environmental Hygiene evaluó la efectividad de las gafas de seguridad en la prevención de lesiones oculares en trabajadores expuestos a riesgos eléctricos. Se encontró que el uso regular de gafas de seguridad redujo significativamente el riesgo de lesiones oculares en comparación con aquellos que no las utilizaban (12).

Es fundamental que los trabajadores reciban capacitación sobre el uso adecuado de la protección ocular y entiendan la importancia de usarla en todo momento cuando están expuestos a riesgos eléctricos. Además, se deben proporcionar equipos de protección ocular adecuados y garantizar su disponibilidad en el lugar de trabajo (12).

Regulaciones de seguridad en el lugar de trabajo

La implementación de regulaciones y normativas de seguridad en el lugar de trabajo es esencial para prevenir el trauma ocular causado por fuentes eléctricas. Estas regulaciones deben ser diseñadas y aplicadas para garantizar un entorno de trabajo seguro y proteger la salud ocular de los trabajadores (14).

Un estudio publicado en el Journal of Occupational Health evaluó el impacto de las regulaciones de seguridad en el lugar de trabajo en la incidencia de lesiones oculares relacionadas con la electricidad en una planta industrial. Se encontró que la implementación de regulaciones estrictas, que incluían inspecciones regulares, capacitación en seguridad y medidas de control de riesgos, resultó en una disminución significativa de las lesiones oculares causadas por fuentes eléctricas en el lugar de trabajo (14).

Las regulaciones de seguridad en el lugar de trabajo deben abordar aspectos como la instalación y mantenimiento adecuados de los sistemas eléctricos, la identificación y etiquetado de equipos eléctricos peligrosos, la delimitación de áreas de acceso restringido y la implementación de procedimientos de trabajo seguros (14).

Es importante destacar que las regulaciones y normativas pueden variar según el país y la industria. Es fundamental que los empleadores y los trabajadores estén al tanto de las regulaciones específicas que se aplican en su entorno laboral y las sigan de manera rigurosa (14).

Conclusión

El trauma ocular causado por fuentes eléctricas artificiales representa una amenaza para la salud visual. Sin embargo, a través de una evaluación diagnóstica adecuada, estrategias de manejo efectivas y medidas preventivas, es posible minimizar las complicaciones a largo plazo y mejorar los resultados visuales. La educación sobre

seguridad eléctrica y el cumplimiento de las regulaciones de seguridad en el lugar de trabajo son esenciales para prevenir estas lesiones y proteger la salud ocular.

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

Referencias:

- Darcia SÁ, Flores WS. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA TRAUMA ELÉCTRICO [Internet]. Scielo.sa.cr. Disponible en: <https://www.scielo.sa.cr/pdf/mlcr/v33n1/2215-5287-mlcr-33-01-00063.pdf>
- García J. Trauma ocular por impacto eléctrico. *Revista de Oftalmología*. 2023;45(2):67-72
- Agrawal R, Wei HS, Teoh S. Prognostic factors for open globe injuries and correlation of ocular trauma score at a tertiary referral eye care centre in Singapore. *Indian J Ophthalmol* [Internet]. 2013;61(9):502-6. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4103/0301-4738.119436>
- Kumar R, Puttanna M, Sriprakash KS, Sujatha Rathod BL, Prabhakaran VC. Firecracker eye injuries during Deepavali festival: a case series. *Indian J Ophthalmol* [Internet]. 2010;58(2):157-9. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4103/0301-4738.60095>
- Lee WK, Barnett SM, Stead T, Banerjee PR, Ganti L. Flash burn of the eyes caused by high-voltage electrical spark. *Cureus* [Internet]. 2021;13(1):e12662. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.7759/cureus.12662>
- Brandão C, Vaz M, Brito IM, Ferreira B, Meireles R, Ramos S, et al. Electrical burns: a retrospective analysis over a 10-year period. *Ann Burns Fire Disasters*. 2017;30(4):268-71.
- Ehrlich R, Polkinghorne P. Small-gauge vitrectomy in traumatic retinal detachment: Vitrectomy for traumatic retinal detachment. *Clin Experiment Ophthalmol* [Internet]. 2011;39(5):429-33. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1442-9071.2011.02485.x>
- Ding H, Huang M, Li D, Lin Y, Qian W. Epidemiology of electrical burns: a 10-year retrospective analysis of 376 cases at a burn centre in South China. *J Int Med Res* [Internet]. 2020;48(3):300060519891325. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1177/0300060519891325>
- Kalayci M, Er S, Tahtabasi M. Bomb explosion: Ocular effects of primary, secondary and tertiary mechanisms. *Clin Ophthalmol* [Internet]. 2020;14:1145-51. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.2147/OPHT.5253438>
- Mayer CS, Reznicek L, Baur ID, Khoramnia R. Open globe injuries: Classifications and prognostic factors for functional outcome. *Diagnostics* [Basel] [Internet]. 2021;11(10):1851. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.3390/diagnostics11101851>
- Nowomiejska K, Chorągiewicz T, Borowicz D, Brzozowska A, Moneta-Wielgos J, Maciejewski R, et al. Surgical management of traumatic retinal detachment with primary vitrectomy in adult patients. *J Ophthalmol* [Internet]. 2017;2017:5084319. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1155/2017/5084319>
- Sharma A, Reddy YCVG, Shetty AP, Kader SMA. Electric shock induced Purtscher-like retinopathy. *Indian J Ophthalmol* [Internet]. 2019;67(9):1497-500. Disponible en: http://dx.doi.org/10.4103/ijoo.1737_18
- Oladiwura D, Lim LT, Ah-Kee EY, Scott JA. Macular optical coherence tomography findings following blunt ocular trauma. *Clin Ophthalmol* [Internet]. 2014;8:989-92. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.2147/OPHT.564082>
- Schoo DP, Ayiotis AJ, Fernandez Brillat C, Chow MR, Lane KE, Ward BK, et al. Vestibular implantation can work even after more than 20 years of bilateral vestibular hypofunction. *Otol Neurotol* [Internet]. 2023;44(2):168-71. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1097/MAO.00000000000003768>
- Wilson A, Marshall J, Tyrer JR. The role of light in measuring ocular biomechanics. *EYE* [Internet]. 2016;30(2):234-40. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1038/eye.2015.263>
- Valera-Cornejo DA, García-Roa M, Ramírez-Neria P, Romero-Morales V, Villalpando-Gómez Y, García-Franco R. Electric shock retinopathy: Case report of a late retinal manifestation. *J Vitreoretin Dis* [Internet]. 2020;4(2):139-43. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1177/2474126420903277>

EssilorLuxottica ampliará el impacto de su misión en América Latina



ONESIGHT
EssilorLuxottica Foundation

EssilorLuxottica anuncia hoy la expansión de la Fundación OneSight EssilorLuxottica en América Latina, uniendo sus iniciativas filantrópicas y de defensa de larga data en la región. Los esfuerzos ampliados de este nuevo afiliado apoyarán la misión y la estrategia de sostenibilidad de EssilorLuxottica, Eyes on the Planet, y su compromiso de abogar por una buena visión como un derecho humano básico.

La Fundación OneSight EssilorLuxottica América Latina y sus socios, apoyarán la creación de acceso a servicios de salud ocular en la región con un enfoque en las comunidades más vulnerables. América Latina tiene aproximadamente 190 millones de personas que todavía sufren de errores refractivos no corregidos. Daniele Cangemi, recientemente nombrado director de OneSight EssilorLuxottica Foundation para Latinoamérica, liderará los esfuerzos en la región, aprovechando casi dos décadas de experiencia dirigiendo iniciativas humanitarias globales.

La oficina de América Latina de la Fundación tendrá su sede en Bogotá, Colombia, y se centrará en ejecutar programas de atención de la vista y forjar alianzas de alto impacto para atender a pacientes de escasos recursos en toda la región. Durante décadas, EssilorLuxottica ha apoyado a numerosas organizaciones y proyectos comunitarios en América Latina con exámenes oculares y donaciones de anteojos. Ahora, con una presencia más establecida en la región, la Fundación aumentará el acceso sostenible a productos innovadores, permitiendo a las personas con discapacidad visual “ver más y ser más” en sus propias comunidades. Además,

la Fundación tiene una asociación recientemente establecida con ALDOO – Asociación Latinoamericana de Optometría y Óptica. ALDOO es una organización sin fines de lucro creada para unificar y fortalecer la comunidad de profesionales en el campo de la optometría y la óptica en América Latina. La asociación de la Fundación OneSight EssilorLuxottica con ALDOO se centrará en una variedad de proyectos y programas de abogacía, desarrollar capacidades y generar investigación para cerrar la brecha de datos en la región de América Latina.

“Los esfuerzos ampliados de la Fundación en América Latina son el resultado directo del fuerte compromiso de EssilorLuxottica para mejorar el acceso a una buena visión para las



Daniele Cangemi, representante de la Fundación para LATAM.

LIBERE TODO EL POTENCIAL DE GENERACIÓN INTELIGENTE DE LENTES PARA SU EMPRESA

HA LLEGADO EL PRIMER GENERADOR DIGITAL INTELIGENTE DE LA INDUSTRIA ÓPTICA.

El nuevo generador VFT-orbit-2i incorpora tecnologías de inteligencia artificial y aprendizaje automático para agilizar el diagnóstico y el mantenimiento predictivo, lo que ayuda a mantener el generador siempre en condiciones óptimas para obtener superficies de lentes de máxima calidad.

El VFT-orbit-2i permite realizar todos los procesos de producción de lentes freeform: fresado, torneado y grabado.

- ▶ *Gracias a la revolucionaria inteligencia del eje-B, potenciales problemas se detectan y abordan, lo que garantiza la protección del eje;*
- ▶ *Adquiera información valiosa y optimice las operaciones sin esfuerzo mediante un registro simplificado de datos y asistencia remota;*
- ▶ *Obtenga producción precisa de lentes con un eje de fresado robusto, logrando una eficiencia y productividad excepcional;*
- ▶ *Minimice paros imprevistos de producción con el mantenimiento predictivo del VFT-orbit-2i;*
- ▶ *Elimine los cambios inusuales en las velocidades de avance durante el proceso de generación de lentes con la nueva unidad de fresado que es más fuerte e incluso más robusta;*
- ▶ *Elimina los ajustes manuales y ahorra tiempo con la calibración automática.*



¿Quiere saber más?
Escanea el código QR y
accede a nuestra web. ▶



satisloh.com

Síguenos en las redes sociales



service.latam@satisloh.com
Atención en Español,
Inglés o Portugués

alejandro.bedoya@satisloh.com
+57 (310) 824 4863
javier.florez@satisloh.com
+57 (316) 743 0862

satisloh[®]

The Art of Making Lenses

comunidades desatendidas”, dijo Anurag Hans, jefe de Misión de EssilorLuxottica y Presidente de la Fundación OneSight EssilorLuxottica. “Cada minuto en 2022, la Fundación proporcionó a 20 personas necesitadas los beneficios que cambian la vida de ver con claridad. Somos implacables en nuestra búsqueda de eliminar la mala visión no corregida en una generación y continuaremos siendo pioneros en la lucha contra la mala visión en América Latina y en todo el mundo”.

Hasta la fecha, la Fundación ha establecido acceso permanente a la atención de la vista para 656 millones de personas y ha creado 63 millones de usuarios de anteojos en comunidades marginadas. La nueva oficina latinoamericana es la novena filial regional, con otras con sede en África, China, Europa, Italia, India, América del Norte, Oceanía y el sudeste asiático.

La Fundación OneSight EssilorLuxottica prioriza la colaboración con socios globales de ideas afines para ayudar a hacer realidad la resolución de las Naciones Unidas, “Visión para todos”, y ayudar a eliminar la mala visión no corregida en una generación. La hoja de ruta detallada de la compañía, “Eliminando la mala visión en una generación”, lanzada en 2019 junto con la Asamblea General de las Naciones Unidas con el apoyo de más de 20 gobiernos, organizaciones sin fines de lucro y socios del sector privado, describe el importante papel que la industria debe desempeñar para resolver la crisis del cuidado de la visión. EssilorLuxottica da la bienvenida a su responsabilidad y continúa expandiendo su impacto para garantizar que aquellos en comunidades en desarrollo económico en América Latina tengan acceso a la atención de la vista que necesitan.

Sobre la Fundación OneSight EssilorLuxottica

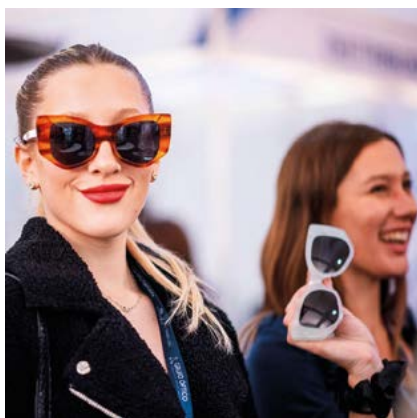
La Fundación OneSight EssilorLuxottica (anteriormente *Essilor Social Impact*) es una organización benéfica registrada en Francia (fondo de dotación) que refleja el compromiso y los valores de EssilorLuxottica para contribuir a erradicar los problemas de visión no corregidos en una generación. La marca se renovó en 2022 a fin de albergar las acciones filantrópicas, de promoción e inversiones de EssilorLuxottica, entre las que se encuentran: *Vision for Life*, *Essilor Vision Foundation* en América del Norte, India, Sudeste Asiático y China, *Fondazione Salmoiraghi & Viganò* en Italia, así como los socios mundiales a largo plazo de la compañía. Tiene su sede en 147 rue de Paris, 94220 Charenton-Le-Pont, Francia. <https://onesight.essilorluxottica.com>

Sobre EssilorLuxottica

EssilorLuxottica es líder mundial en el diseño, fabricación y distribución de lentes oftálmicas, monturas y gafas de sol. Formada en 2018, su misión es ayudar a las personas de todo el mundo a ver más y ser más abordando sus necesidades de visión en evolución y aspiraciones de estilo personal. La compañía reúne la experiencia complementaria de dos pioneros de la industria, uno en tecnología avanzada de lentes y el otro en la artesanía de gafas icónicas, para establecer nuevos estándares de la industria para el cuidado de la visión y la experiencia del consumidor a su alrededor. Marcas de gafas influyentes como Ray-Ban y Oakley, marcas de tecnología de lentes como Varilux y Transitions, y marcas minoristas de clase mundial como Sunglass Hut, LensCrafters, Salmoiraghi & Viganò y GrandVision son parte de la familia EssilorLuxottica. EssilorLuxottica tiene aproximadamente 190.000 empleados. En 2022, la Compañía generó ingresos consolidados de 24.500 millones de euros. La acción de EssilorLuxottica cotiza en el mercado Euronext Paris y está incluida en los índices Euro Stoxx 50 y CAC 40. La acción de EssilorLuxottica cotiza en el mercado Euronext Paris y está incluida en el Euro Stoxx 50e índices CAC 40. Códigos y símbolos: ISIN: FR0000121667; Reuters: ESLX. PAPÁ; Bloomberg: EL:FP. Para obtener más información, visita: www.essilorluxottica.com ²⁰²⁰



¡Con gran éxito culminó el primer Congreso Argentino de Óptica y Contactología!



El Congreso Argentino de Óptica y Contactología, organizado por el Colegio de Ópticos de la provincia de Córdoba el pasado 4 y 5 de agosto, reunió a más de 1.100 apasionados de la óptica, convirtiendo al Hotel Holiday Inn de la ciudad de Córdoba, en el epicentro del conocimiento.

Más que un evento, fue una experiencia que trascendió barreras. Durante dos días, el congreso se convirtió en un espacio de aprendizaje y networking sin igual, con asistentes de Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile, Perú, y de las provincias argentinas de Río Negro, Tierra del Fuego, Formosa, La Rioja, San Juan, Catamarca, Chaco, La Pampa, Chubut, Misiones, San Luis, Salta, Jujuy, Tucumán, Mendoza, Santiago del Estero, Entre Ríos, Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

El evento contó con más de 1.000 visitantes, más de 550 personas asistieron a las conferencias y talleres, con disertantes nacionales e internacionales.

Las conferencias magistrales, los talleres de especialización, el salón comercial y el cóctel del reencuentro brindaron un escenario perfecto para compartir avances, desafiar límites y establecer conexiones duraderas. **2020**



Essilor presentó en Colombia su revolucionaria innovación en lentes progresivos Varilux® XR series™



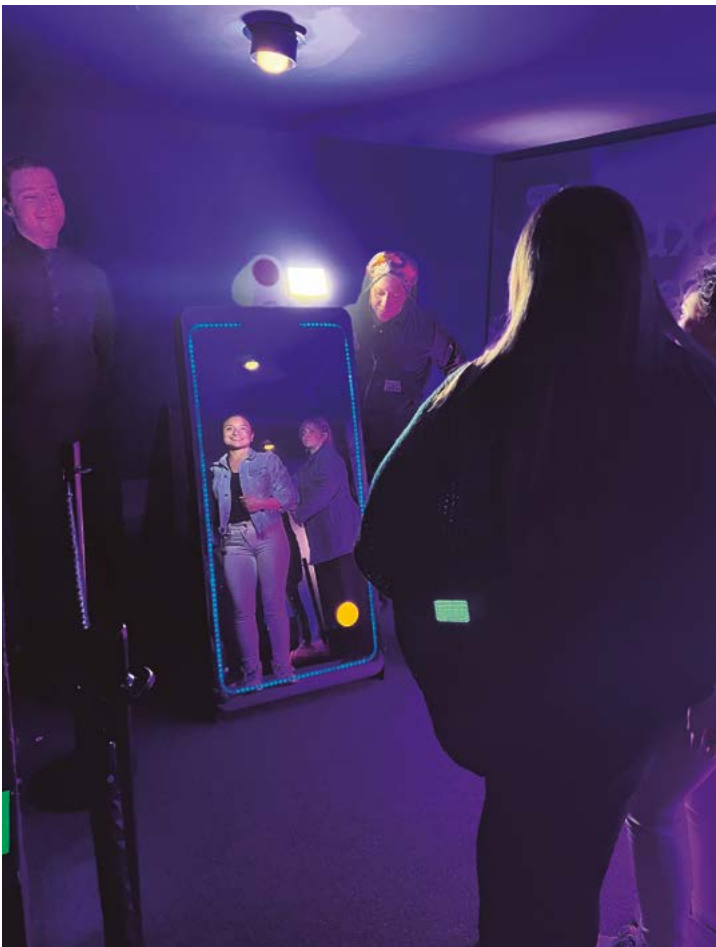
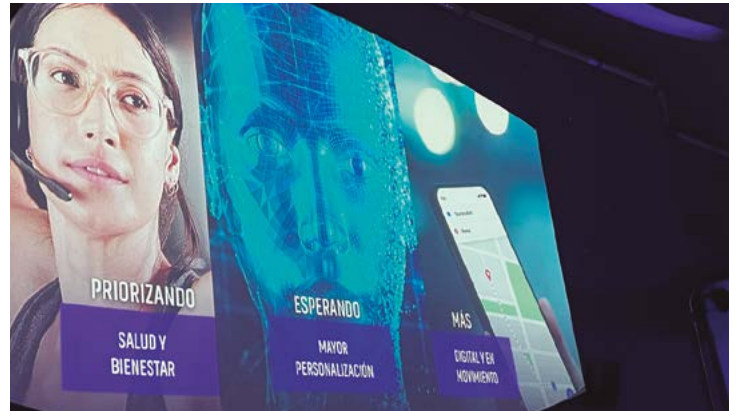
Los nuevos lentes Varilux® XR series™ que le permitirán ver de una manera más nítida a cualquier distancia y disfrutar de todo el entorno.

El equipo de la Revista 20/20, estuvo presente en el lanzamiento de los nuevos lentes Varilux® XR series™, evento que se llevó a cabo en la ciudad de Bogotá, Colombia, el pasado 10 de agosto.

La lente está concebida bajo inteligencia artificial, generando un gemelo digital que predice el comportamiento visual del paciente

prébita, ofreciendo nitidez instantánea incluso en movimiento, transiciones suaves desde visión cercana a lejana y mayores campos visuales, hasta un 67% frente a competidores de lentes progresivos premium.

Más de 1,200 personas entre asistentes presenciales y virtuales, conocieron de primera mano, las características y los beneficios de esta nueva lente, cuyo poder reside en la cantidad, calidad, variedad de datos y en la forma en que estos se analizan. [20/20](#)



Revista 20/20 presente en el 19° Congreso Internacional de Optometría FEDOPTO 2023

Este evento se realizó en la ciudad de Medellín, Colombia, un encuentro de alto nivel que contó con más 1370 inscritos en el área académica, y más de 470 visitantes en el área comercial.

Los días 24, 25 y 26 de agosto, se realizó este gran evento, en el que profesionales de la salud visual, estudiantes de optometría, futuros optómetras y diferentes casas comerciales, se reunieron en la ciudad de Medellín, Colombia, en el que el aprendizaje, el networking, fueron los aspectos más importantes para seguir creciendo en la profesión.

El Colegio Profesional Federación Colombiana de Optómetras, extiende una cordial invitación para encontrarnos nuevamente en el próximo año, para el Congreso Fedopto 2024, que se llevará a cabo en Bogotá, Colombia. Esta será una oportunidad única para seguir compartiendo conocimientos, experiencias y fortaleciendo los lazos que nos unen como comunidad de optómetras. [2020](#)





COE 2023

IV CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL DE OPTÓMETRAS Y EMPRESARIOS ÓPTICOS DEL PERÚ

El Gremio De Optómetras y Ópticas del Perú - GOOP, invita al IV Congreso Nacional e Internacional de Optómetras y Empresarios Ópticos, COE 2023.

GOOP es la asociación más grande del Perú, uno de sus propósitos es fomentar el desarrollo académico de la Optometría.

Para este fin organiza con mucho entusiasmo y compromiso, el COE-2023, donde se realizará un gran encuentro académico entre colegas, amigos y destacados expositores internacionales y nacionales, a quienes les agradecemos su participación.

Agradecemos a la industria óptica nacional que se compromete con el desarrollo académico y tecnológico de nuestro sector auspiciando este gran evento.





IV CONGRESO

NACIONAL E INTERNACIONAL
DE OPTÓMETRAS Y EMPRESARIOS
ÓPTICOS

24-25
de Noviembre

AUSPICIADORES ORO




Distribuidores Exclusivos de Alta Tecnología

AUSPICIADORES PLATA





AUSPICIADORES HALL







AUSPICIADORES LIMA PREMIUM







AUSPICIADORES LIMA PREMIUM (continued)







AUSPICIADORES LIMA PREMIUM (continued)







AUSPICIADORES LIMA PREMIUM (continued)







Organiza y Dirige:  Miembro de:  Con la colaboración de:

Av. de la Arqueología 206 - San Borja | www.goop.com.pe   





HOYA realizó el lanzamiento en Colombia de MiYOSMART la forma inteligente de tratar la miopía en niños y adolescentes



Lanzamiento en Colombia de MiYOSMART: la forma inteligente de tratar la miopía en niños y adolescentes.

En el marco del 19° Congreso Internacional de Optometría – FEDOPTO MEDELLÍN 2023, se realizó el lanzamiento de **MiYOSMART**, una lente con la exclusiva, patentada y no invasiva tecnología D.I.M.S. Este lanzamiento, también se realizó en la ciudad de Barranquilla, y se espera que, para septiembre, los profesionales de la salud visual de Cali y Bogotá, conozcan en detalle este gran producto.

- Una lente con la exclusiva, patentada y no invasiva tecnología D.I.M.S.
- La mejor alternativa para enfrentar la miopía.

Vea a continuación, los mejores momentos del lanzamiento en la Casa de la Cultura La Perla, en la ciudad de Barranquilla, y también en la ciudad de Cali, Colombia. [2020](#)





Asistentes al Webinar de B+L, descubrieron la Ciencia de los Lentes Permeables al Gas

Elección de un material rígido

- Mayor Dk por lo general significa
 - Material más suave, más fácil de rayar
 - Mayor cantidad de flexión (curvatura de la lente en el ojo)
- Factores para considerar
 - Disponibilidad de oxígeno
 - Estado de salud de la córnea
 - Estado de uso (¿durante la noche?)



Materiales de bajo Dk

- Menos permeabilidad al oxígeno
- Más rígido
- Menos propenso a rayones y depósitos
- Ametropía alta
- Manipuladores de lentes toscos o de manos ásperas
- Grandes depositantes



Selección de materiales

- Error de refracción/Diseño de lentes
- Modalidad/Indicación
- Topografía Corneal/Astigmatismo
- Readaptaciones de otros tipos de lentes





Procesos adicionales

Tratamiento con plasma

- Proceso de limpieza que elimina eficazmente cualquier residuo restante del proceso de fabricación de lentes

Recubrimiento Tangible® Hidra-PEG®

- Mezcla de polímeros biocompatibles con agua al 90 %
- Desarrollado por Tangible Science®
- Mejora la humectabilidad de la superficie
- Disponible en materiales de lentes permeables al gas Boston XO®, Boston XO₂®, Boston EO® y Boston ES®

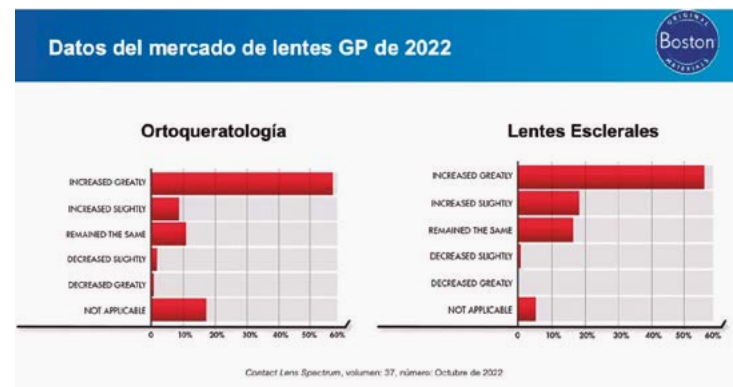
En el mundo de la oftalmología y la optometría, la selección del material adecuado para lentes permeables al gas (PG) desempeña un papel crucial en la salud visual de los pacientes.

Este evento educativo que se llevó a cabo el 13 de septiembre y que fue presentado por el respetado optometrista Dr. Edgar Davila-Garcia, ofreció una oportunidad única para adentrarse en el mundo de los materiales de lentes permeables al gas, con un enfoque especial en los productos de Boston®.

La ciencia detrás de los Lentes Permeables al Gas: ¿Alguna vez se ha preguntado cómo se fabrican los materiales que se convierten en lentes PG de alta calidad? El seminario web profundizó en la ciencia que interviene en la fabricación de estos materiales, proporcionando una visión fascinante de lo que está detrás de los lentes que nuestros pacientes usan a diario.

El Dr. Davila-Garcia compartió su experiencia en la selección de materiales PG en la práctica actual. Además, explicó cuáles son las indicaciones específicas de estos materiales, su calidad y el proceso de fabricación que garantiza la excelencia en la visión y comodidad para los usuarios.

Sin duda, esta fue una oportunidad única para mantenerse actualizado en la última tecnología y conocimientos en el campo de los lentes PG. [2020](#)



2023 optovisión®

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

06, 07, 08
OCTUBRE 2023

Delfines Hotel & Convention Center
Lima, Perú

¡UN EVENTO LLENO DE CONOCIMIENTO Y APRENDIZAJE!



OPTOVISION | 17º Congreso Internacional de Optometría, Contactología y Óptica Oftálmica, realizado en el Centro de Convenciones del hotel Los Delfines en Lima, Perú, fue un evento lleno de conocimiento y aprendizaje para los profesionales de la salud visual.

El congreso reunió a cientos de optometristas peruanos y extranjeros, quienes asistieron a la feria comercial y a las ponencias para discutir las últimas tendencias y avances en el campo.

EVENTO ORGANIZADO POR



INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
EUROHISPANO
26 AÑOS



www.optovision.pe

Acompañamos al programa de optometría de la Universidad El Bosque, en la conferencia “¡Veó bien y me ven mejor!”



En el marco de la Semana de la Bicicleta que se realiza cada octubre en la ciudad de Bogotá, Colombia, el programa de optometría de la Universidad El Bosque, realizó esta charla que tuvo como objetivo, explicar con argumentos científicos y técnicos, la manera forma de poder contribuir en el cuidado de la visión de los ciclistas.

A su vez, durante la conferencia, se resaltó la importancia de promover espacios interdisciplinarios y dinámicos, que contribuyan a la visibilización de la optometría como eje fundamental, en la promoción de la salud y prevención de la enfermedad, interactuando con diferentes enfoques sobre la seguridad y el autocuidado.

El equipo de la Revista 20/20 estuvo presente en este importante encuentro que tuvo como conferencistas principales a los siguientes doctores:

- Reinaldo Acosta – Programa de optometría de la Universidad El Bosque
- Fanny Rivera – Fitvision optometría deportiva
- Raúl Ramos – EssilorLuxottica
- Karen Rodríguez – Coopervision
- Paola Hurtado – Younger Optics
- Diana Fonseca – La mente del ciclista
- Éder Acosta y Andrea Lizca – Explorando la nutrición del ciclista
- Carolina Flórez – Lleva tu desempeño al siguiente nivel con Neo

Uno de los puntos finales que se enfatizó entre todos los asistentes, es entender la accidentalidad vial como un problema de salud pública, en el que la optometría tiene mucho que aportar desde la educación y el manejo oportuno en cada población. [2020](#)



20/20 EN ESPAÑOL



BAUSCH + LOMB	41
COBURN TECHNOLOGIES	17
DIBERLENTS	15
EVENTO PERÚ GOOP	55
HOYA	26, 27
ITAL LENT	PORTADA 2, 1
KENMARK	PORTADA 1
LATAM OPTICAL	33
OPTOVISION PERÚ	61
SATISLOH	49
TOPCON	11
TRANSITIONS	5
USO	45
YESH	19
YOUNGER	7

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

**BAUSCH + LOMB
INCORPORATED
USA**

Edward Luce, Business
Development Manager USA &
Latin America
Email address:
Edward.Luce@bausch.com
100 Research Dr # 2
Wilmington, MA 01887

**COBURN TECHNOLOGIES
USA**

Tel.: 305 592 4705
Fax: 305 594 9058

**DIBERLENTES
USA**

Teléfono: +1 305 5973807
www.diberlentes.com
info@diberlentes.com
divere@bellsouth.net

HOYA LENS COLOMBIA

Teléfono: +57 601 3264500
www.hoyalenscolombia.com

**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

**USOPHTHALMIC LLC
USA**

Tel.: +1 786 621 0521
info@usophthalmic.com
www.usophthalmic.com
Utilice nuestro chat en línea

**OPTOVISION
PE**

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

**SATISLOH
BR**

Alameda Tocantins, 350-
Alphaville Industrial Loja 9 e 10
CEP 06455-020- Barueri/SP
Tel.: +55 11 2930-8600
Email: info.br@satisloh.com

**TOPCON
MEX**

Lux Científico S.A. de C.V.
Tel: 52-55-5117-2612
mgutierrez@lux.mx
Grupo Itsaya
Tel: 52-55-5752-8384
www.grupoitsaya.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

¿Qué pasará con mi futuro?



“¡Voy a ser geólogo!”

Carlos, 12 años



OCULUS Myopia Master®

Para la detección temprana y el tratamiento de la miopía

La miopía está aumentando en los niños y jóvenes de todo el mundo. La detección temprana y el tratamiento pueden retrasar o detener la progresión de la miopía. El software del nuevo Myopia Master® combina el análisis de todos los parámetros importantes para el tratamiento de la miopía: longitud axial, valores de refracción y radios de curvatura del centro de la córnea.

¡El tratamiento de la miopía – mucho más fácil y fiable que nunca!

www.myopia-master.com



 **OCULUS®**

Él es **VISIÓN**

su asesor de
Visión y Óptica

Y el encargado
de traerle todas
las novedades
en clínica y
tecnología
ocular.

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

QAsesor
visionyoptica.com