

A CREATIVE LATIN MEDIA PUBLICATION  
PRIMERA EDICIÓN / FEBRERO 2026

# 20/20

## MÉXICO

**VOL  
181**



Síguenos en:

/visionoptica

@visionoptica

www.visionoptica.com

# VE MÁS ALLÁ CON EL LENTE MÁS COMPLETO<sup>1,2,\*</sup>

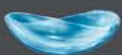


Para Astigmatismo Para Presbicia  
Para Miopía e Hipermetropía

Para Miopía e Hipermetropía

### BAUSCH + LOMB

\*vs. las lentes de contacto Dailies Total1® y Acuvue® Oasys 1-Day. Referencias: 1. Schaler, J., Stetten, R., Reindel, W. Una evaluación clínica de la resistencia a la deshidratación de una nueva lente de hidrogel de silicona y ses lentes de hidrogel de silicona desechables diarias. Póster presentado en la AACO, octubre de 2020. 2. Datos en archivo. Bausch & Lomb Incorporated, Rochester, NY. Consulte a su especialista en salud visual.



Vive la vida ULTRA.

Ultra One Day 2753C2024 SSA • Ultra Astigmatismo 2704C2017 SSA • Ultra Presbicia 2666C2017 SSA • Ultra 1348C2016 SSA • No. de Ingreso: 253300201B4200

# FLAT TOP FOTO G9 ANTI BLU-RAY



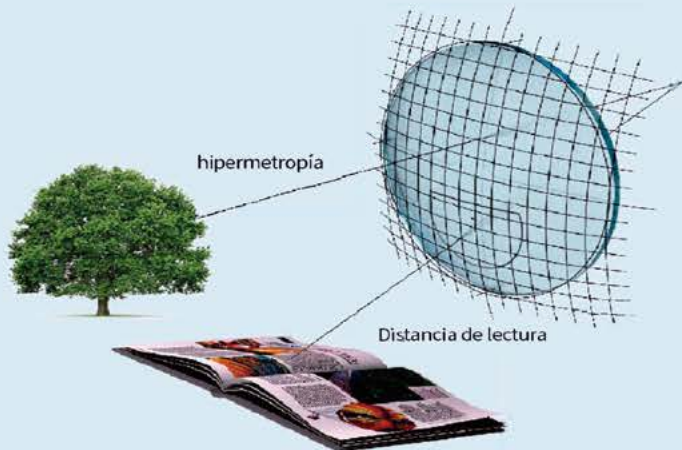
## CARACTERÍSTICAS DOMINANTES

Nuestras lentes bifocales "FLAT TOP FOTO ANTI BLU-RAY" han sido mejoradas considerablemente con la tecnología G9, proporcionando una excelente visión de larga distancia con imágenes reales y mayor seguridad y estabilidad. Al caminar o al leer, la visión es clara, sin fatiga visual.

## VENTAJAS DE LAS LENTES FLAT TOP

Se trata de un nuevo diseño compensador que cuenta con dos diferentes zonas visuales en una sola lente: la parte superior de la lente para ver a distancia y la parte curva inferior es utilizada para ver de cerca, lo que facilita la visión al momento de leer.

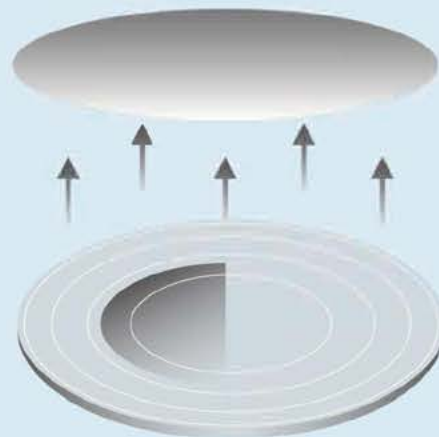
Este genial diseño, proporciona una amplia visión, tanto a larga como a corta distancia ofreciendo, de esta manera, al usuario una visión clara en cualquier situación sin astigmatismo oblicuo, lo que convierte a estas lentes en la solución ideal para quienes buscan una lente bifocal cómoda.



## ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA EN LAS LENTES FOTOCROMÁTICAS DE SETO

Mediante el proceso de recubrimiento giratorio automático, la actualización tecnológica fotocromática de SETO, permite que la activación sea más rápida y uniforme, con un color más estable y oscuro.

Activación inteligente fotocromática con la luz del entorno, retorno del color rápido sin dejar color residual, regresa al tono original de la lente.



# ANTI BLU-RAY FOTO G9



## CARACTERÍSTICAS DOMINANTES

1. Presentamos nuestro producto con tecnología G9: Lente Fotocromática Anti Blu-Ray Seto, una lente especial, perfecta para una mejor experiencia visual.

La versión G9 mejorada, adopta un proceso de recubrimiento por rotación completamente automático y uniforme. Al cambiar entre escenarios interiores a exteriores o viceversa, el color se torna rápidamente más profundo, ofreciendo al usuario, una sensación de comodidad, cuando cambia de un ambiente a otro.

La versión mejorada de G9 no solo puede enfrentar todos sus desafíos de iluminación en diferentes escenarios, sino que también brinda una experiencia visual más cómoda.

## PROTECCIÓN CONTRA LA LUZ AZUL DAÑINA, MEJORANDO LA SALUD VISUAL

Sin Lentes	Adaptación de lentes normales	Adaptación de Lentes Anti Blu Ray de SETO
		
La luz azul perjudicial, causa daño a nuestra visión al pasar por el cristalino hasta el fondo del ojo.	Filtra la luz azul dañina por debajo de 380 nm, pero no filtra la gran cantidad de luz azul de longitud corta que entra directamente a nuestros ojos.	Filtra efectivamente la luz dañina por debajo de 420 nm, reduciendo la gran cantidad de luz azul perjudicial que provoca daño a nuestra retina.

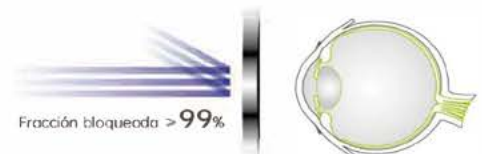
## PROTECCIÓN CONTRA LOS RAYOS ULTRAVIOLETA

La lente fotocromática de SETO, es capaz de absorber y bloquear la luz UV, que causa daño y deslumbramiento al ojo humano. Contrarresta efectivamente el reflejo de la luz, ofreciendo comodidad. Así mismo, reduce la fatiga visual brindando una mayor protección.

Lente fotocromática de SETO

# 99%

Fracción bloqueada de 400 nm de UV





8

### Noticias

**Lectura obligada: un mapa imprescindible para la Tomografía Corneal Moderna**



12

### Desde la portada

**Bausch+Lomb: ULTRATM ONE DAY**



14

### Publirreportajes

#### Seto

- 22 Yiwu: La nueva era del dorado: sofisticación sin esfuerzo por #Hashtag
- 26 EssilorLuxottica: Tiffany & Co. OI25: atemporalidad en detalle
- 30 Lucy's Optical: Hippo: Lentes que inspiran confianza desde la infancia
- 32 FunkyFred: Creando identidad a través del diseño óptico
- 40 Olive Premium México: Lentes en tendencia desde 2004
- 54 EssilorLuxottica: Cómo ser un profesional de la visión "protagonista" en el control de progresión de la miopía
- 62 Visión Plus: Uso de dispositivos electrónicos y sus efectos negativos
- 76 Augen: Vender armazones también es estrategia
- 80 Vertex: Sistemas que conectan: cómo el CRM de Vertex transforma la relación entre laboratorio y ópticas

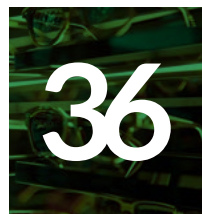


20

### Tendencias

**Cloud Dancer pinta la visión en blanco: armazones etéreos para un mundo en calma**

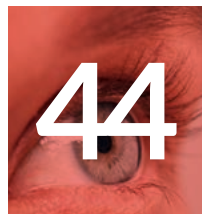
24 Moda óptica 2026: belleza inteligente, diseño consciente



36

### Lentes y armazones

**Del stock al activo: el impacto de una gestión de inventario inteligente**

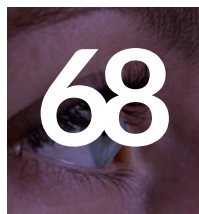


44

### Desde La Consulta

**Factores sociodemográficos, alérgicos y hábitos nutricionales de pacientes con Queratocono en la ciudad de Bogotá**

58 Buenas prácticas clínicas: el pilar silencioso que sostiene la investigación en salud visual y ocular



68

### Especial Queratocono

**Mi paciente tiene queratocono... ¿y ahora qué?**



74

### Infolab

**Pilares para un laboratorio oftálmico en el 2026**



78

### Mi óptica

**¡Qué tu nombre lo diga todo! El mayor propósito y estrategia para el 2026**



82

### Eventos

**El conocimiento que nos conecta: Summit VisionyOptica™ y el futuro de la salud visual en la región**

86 MIDO 2026: la revolución de los detalles y el legado del diseño óptico

#HASHTAG





# Editorial

La industria óptica vive hoy uno de los momentos más interesantes y retadores de su historia. La transformación digital ya no es una tendencia futura ni una opción reservada para unos pocos; es una realidad que atraviesa la forma en la que nos informamos, aprendemos, nos relacionamos y desarrollamos nuestra práctica profesional y nuestros negocios. Hablar de transformación digital no significa hablar únicamente de tecnología. Significa hablar de una nueva mentalidad, de la capacidad de adaptarnos al cambio y de entender que el verdadero centro de esta transformación son las audiencias. Hoy ya no hablamos solo de lectores, sino de comunidades más informadas, más participativas y con necesidades específicas de información, formación y conexión.

En este nuevo escenario, los profesionales del sector óptico consumen contenidos en diferentes momentos y a través de múltiples plataformas. La revista impresa sigue siendo un espacio de lectura pausada, de análisis profundo y de curaduría editorial; un medio que consolida conocimiento y construye memoria para la industria. Al mismo tiempo, los medios digitales permiten inmediatez, actualización constante y acceso permanente a contenidos especializados, mientras que las redes sociales se han convertido en espacios de conversación, descubrimiento y cercanía con la comunidad.

En 20/20 América Latina entendemos esta transformación como una oportunidad para fortalecer nuestro rol como medio especializado. Por eso, nuestra revista impresa convive y se complementa con el portal de Vision y Óptica, nuestros Newsletters y nuestras redes sociales, formando un ecosistema de contenidos que habla un mismo lenguaje y acompaña al profesional en su día a día. No se trata de elegir entre lo impreso o lo digital, sino de integrar ambos mundos para ofrecer información relevante, útil y oportuna. Este mismo espíritu de transformación y conexión se refleja en nuestro Summit Visión y Óptica el cual se llevará a cabo del 20 al 22 de agosto de 2026, en Expo Reforma, Ciudad de México, consolidándose como un punto de encuentro clave para el sector. Durante tres días, los asistentes podrán acceder a conferencias especializadas en salud visual, espacios dedicados a la gestión de la óptica, así como talleres prácticos y experiencias diseñadas para abrir nuevas perspectivas y brindar herramientas concretas para el desarrollo de la práctica profesional y del negocio óptico.

El Summit no es solo un evento, es una experiencia que refleja hacia dónde se mueve nuestro sector: conocimiento actualizado, intercambio de ideas, contacto directo con la industria y una visión clara del futuro. Es la extensión natural de los contenidos que compartimos durante todo el año a través de nuestros medios. Desde 20/20 América Latina, reafirmamos nuestro compromiso con la evolución del sector óptico, apostando por contenidos de calidad, plataformas integradas y espacios de encuentro que impulsen el crecimiento profesional y empresarial. La transformación digital no reemplaza la experiencia ni el conocimiento acumulado; los potencia, los conecta y les da nuevas posibilidades. El futuro del sector se construye hoy, con información, con comunidad y con experiencias que nos permitan seguir viendo más lejos.

Con gratitud y entusiasmo,

**Sergio Plotnicoff**  
Director General  
Creative Latin Media – Revista 20/20

# Transitions®

MUÉVETE  
LIBREMENTE

EN TODO  
MOMENTO



LENTES ULTRA DINÁMICOS  
INTELIGENTES A LA LUZ

¡Encuentra tu color de lentes perfecto!



Transitions y el logotipo Transitions son marcas registradas de Transitions Optical, Inc., utilizados bajo licencia por Transitions Optical Limited. El desempeño fotocromático puede variar de acuerdo con los colores y los materiales de los lentes y depende de la temperatura y la exposición a los rayos UV. Montura por Ray-Ban®, lentes Transitions en rubí. El amazon seleccionado puede no encontrarse disponible para la venta.

## VENTAS:

### USA, Europa y Brasil

Héctor Serna- Director Comercial  
Cel: +1 561 4437192  
ventas1@clatinmedia.com

### México:

Carlos Cerezo  
Cel: +52 5513523306  
ccerezo@clatinmedia.com

### Latinoamérica:

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

### Proyectos Especiales:

Ángela Peralta  
pespeciales@clatinmedia.com  
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: (55) 2803-8170

## 20/20 México

Es una revista producida y distribuida por Creative Latin Media, LLC. en Boca Ratón en la Florida (USA), bajo la licencia de Jobson Healthcare, 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\$90; México US\$90; América Latina (países habla hispana) US\$120; Brasil US\$250; USA y Canadá US\$250; Europa por correo aéreo US\$ 300; por correo aéreo a todos los demás países US\$350. Para suscripciones comuníquese a suscripciones@clatinmedia.com.

### Preprensa Creative Latin Media LLC.

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

20/20 en Español.  
Visionyoptica.com.  
WebApp 20/20 en Español y México.  
Review of Ophthalmology en Español.  
Review Of Ophthalmology México.  
Oftalmologoadia.com.  
WebApp Review Of Ophthalmology en Español y 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.



# 20/20

## MÉXICO

Editora Clínica

Editoras 20/20 México

Editores 20/20 en Español

Editora clínica colaboradora

Editora Europa

Producción y Prerensa

Diseño Gráfico

Profesional Logística

Diseñador Gráfico de Medios Digitales

Patricia E. García A. O.D.

Elizabeth Olguín  
Cecimar Kerch  
Anaís Barrera

Juliana Velásquez Franco  
Miguel González Aguilar

Katherine González O.D.

Laura Mercado

Alejandro Bernal

Nathalia López

Ximena Ortega Bernal

Cristian Puentes

## Oficinas y Ventas

Director General (CEO)

Presidente Honorario

Directora de Comunicaciones

Directora Administrativa y Financiera

Dirección de Distribución

Sergio Plotnicoff

Juan Carlos Plotnicoff

Laura Malkin-Stuart

Luisa Fernanda Vargas A.

José Antonio Ferrarotto

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

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

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

**3TouchMedia**  
strategy • marketing • communication

### 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

**clatinmedia**

Comodidad  
Humectación

# LOS MÁS COMPLETOS<sup>1</sup>

Salud  
Diseño



Tecnología avanzada MoistureSeal<sup>®</sup>  
+ Tecnología ComfortFeel



Vive la vida ULTRA.

## BAUSCH + LOMB

Referencia: 1. Bausch + Lomb. Lentes de contacto Bausch + Lomb ULTRA ONE DAY; sistema completo de hidratación y confort con Advanced MoistureSealR y ComfortFeel Technologies; diseño de alto Dk/t, bajo modulo, bloqueo UV y Opticavde Alta Definición. Datos en archivo. Bausch & Lomb Incorporated, Rochester, NY. Material dirigido al profesional de la salud.

Bausch+Lomb ULTRA ONE DAY 2753C:2024 SSA No. de Ingreso: 253300201B4200

# Lectura obligada: un mapa imprescindible para la Tomografía Corneal Moderna



En el dinámico ecosistema de la optometría contemporánea, la transición de la topografía de reflexión a la tomografía por elevación ha marcado un antes y un después en el diagnóstico de precisión. El libro “Topografía corneal por elevación mediante Pentacam®”<sup>1</sup>, de la Dra. Rosario Vidal Olarte, se erige no solo como un manual técnico, sino como una hoja de ruta esencial para desentrañar la complejidad de la estructura corneal. A través de cuatro capítulos meticulosamente estructurados, la obra guía al lector desde los fundamentos de la medición de superficie hasta la interpretación avanzada de mapas de elevación anterior y posterior. El texto destaca por su rigor en el uso del gold standard tecnológico, ofreciendo un atlas de imágenes a todo color que permite diferenciar con claridad entre una córnea sana y una con patología ectásica.

## La perspectiva de la experta

La Dra. Rosario Vidal, con una trayectoria impecable que inició como Optómetra de la Universidad de La Salle (1988), una residencia en Optometría Pediátrica y Visión Binocular en el Colegio de Optometría de la Universidad de Houston (1991) e incluye un Fellowship de la FIAACLE (2012) con una maestría en Ciencias de la Visión de la Universidad de La Salle (2012), logra traducir la complejidad física de los algoritmos del Pentacam en aplicaciones clínicas directas. Como bien señala la Dra. Guiomar Malaver (MSc. y docente), esta obra es un catalizador para la práctica especializada: “Este libro, brinda una gran oportunidad de iniciar la especialización de contactología basado en la lectura del Pentacam, transforma el abordaje en una estrategia práctica y ordenada. Se presenta como

una guía sencilla que invita al lector a enfrentar el conocimiento con claridad, para descubrir las claves que brindan respuestas efectivas incluso a los casos más complejos. Es un texto maravilloso, con gran sabiduría y la experticia de la Dra Rosario que lo hace sencillo y práctico”.

## Impacto en la práctica clínica

Para el profesional que busca elevar su criterio diagnóstico, este libro es una herramienta de actualización indispensable. No se limita a la teoría sino aterriza el conocimiento en la toma de decisiones basada en la evidencia. Al respecto, el consenso entre los especialistas destaca su valor en la detección temprana: “Este libro es excelente para optómetras, nos ayuda a fortalecer los conocimientos clínicos, a mejorar la práctica diaria y actualizarnos en salud visual. La verdad es ideal para estudiantes y para profesionales, súper recomendado”, expresó la Dra. Adriana Umaña Optómetra Seccional Tolima- Colombia.

“Topografía corneal por elevación mediante Pentacam®” es una lectura obligatoria tanto para estudiantes de pregrado como para especialistas en busca de la excelencia. Es, en esencia, una inversión en fortalecer el criterio clínico y elevar la calidad de la atención al paciente, garantizando que el profesional no solo use la tecnología, sino que la comprenda en toda su profundidad. **20/20**

### Bibliografía:

1. Vidal Olarte, R. (2019). Topografía corneal por elevación mediante Pentacam® (2.ª reimpr.). Ediciones Unisalle. (Original publicado en 2017). 284 pp.
2. Correo: ros.vidal@hotmail.com



# Mascean<sup>®</sup> 3000

## Tomografía de Coherencia Óptica + Oftalmoscopio de Barrido Láser

Imágenes de alta precisión de la retina, vítreo y coroides, con tecnología SLO para visualización del fondo de ojo en tiempo real y seguimiento ocular avanzado.

Análisis de seguimiento, respaldada por tecnología de seguimiento ocular basada en SLO



### IMAGEN OCT HD



Profundidad de escaneo de 3.1 mm

Rango de escaneo de 6 a 16 mm

Promediado de hasta 100 imágenes para una mayor nitidez y precisión diagnóstica

### IMAGEN DE FONDO DE OJO

Metodología	Oftalmoscopia láser de barrido (SLO)
Diámetro mínimo de pupila	3.0 mm
Campo de visión	45° ± 1°

### SLO + SEGUIMIENTO OCULAR

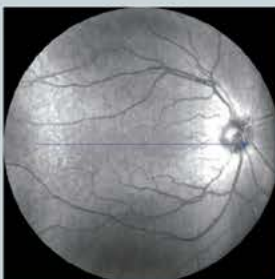


Imagen SLO en tiempo real con campo de visión de 45°

Calidad retinal superior gracias al promediado de imágenes

Seguimiento ocular en tiempo real para imágenes estables, incluso ante movimientos involuntarios

### IMAGEN OCT

Metodología	OCT de dominio espectral
Velocidad de escaneo	50,000 A-scans por segundo
Fuente óptica	Diodo superluminiscente (SLD), 840 nm
Resolución axial	5 micras (óptica) / 3.6 micras (digital)
Resolución transversal	15 micras (óptica) / 3 micras (digital)
Profundidad de A-scan	3.1 mm en tejido
Rango dióptrico	- 20 a +20 dioptrías
Patrones de escaneo	Mácula: Línea HD (6 / 12 mm), 3D (6 × 6 mm), líneas radiales (6 mm), multilinea (X-Y: 5 × 5 / X: 9 / Y: 9) Glaucoma: Mácula 3D (6 × 6 mm), Disco 3D (6 × 6 mm) Segmento anterior: Línea HD (6 / 16 mm), líneas radiales (6 mm)

ENCUÉNTRALO CON TU DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

# NOTICIAS



## Reforma a la Ley General de Salud Inclusión de la Salud Visual como Servicio Básico

En un paso histórico para la salud pública en México, se ha presentado una reforma a la Ley General de Salud que eleva la salud visual a rango de servicio básico. Esta iniciativa modifica los Artículos 27 y 33 Bis para garantizar que la atención optométrica sea gratuita, preventiva y accesible desde el primer nivel de atención, equiparándola por fin con servicios como la salud mental y bucodental.

### ¿Qué propone la reforma?

Modificar la **Ley General de Salud** (México) para:

- **Adicionar la fracción XII al Artículo 27**
- **Adicionar el Artículo 33 Bis**

Con el objetivo de reconocer formalmente la salud visual como parte de los **servicios básicos de salud en el primer nivel de atención**.

Se adiciona la **Fracción XII**:

- Promoción.
- Prevención.
- Detección oportuna.
- Atención inicial.
- Referencia oportuna a servicios especializados.



Con esto, la salud visual se reconoce al mismo nivel que la salud mental, materno-infantil, bucodental, sexual y reproductiva.

### Transitorios

- Entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.
- Las adecuaciones presupuestales se realizarán con cargo a los presupuestos aprobados.

### Nuevo Artículo 33 Bis

La **Secretaría de Salud** deberá:

- Incorporar acciones de salud visual en el primer nivel de atención.
- Garantizar: • Promoción • Prevención • Detección oportuna • Valoración optométrica.
- Referencia a servicios especializados.

¿A quién beneficia?

- Niños en etapa escolar.
- Personas adultas mayores.
- Comunidades indígenas.
- Población sin acceso oportuno a servicios especializados.



Impacto esperado

- Mayor cobertura en salud visual.
- Prevención de discapacidad visual evitable.
- Atención integral desde el primer nivel.



**Simposio Latinoamericano de Optometría  
Pediátrica - 2026**



**MUY PRONTO**

**La Optometría Pediátrica  
también tendrá un lugar  
en este 2026**

# VE MÁS ALLÁ CON LOS MÁS COMPLETOS

Lentes de contacto desechables  
de hidrogel de silicona  
de uso diario<sup>1</sup>



Solo los lentes de contacto Bausch + Lomb ULTRA™ ONE DAY, con 2 tecnologías innovadoras que trabajan en sinergia con la película lagrimal como un sistema completo, ayudan a mantener la homeostasis de la superficie ocular y brindan 16 horas de comodidad.<sup>2</sup>

El sistema completo

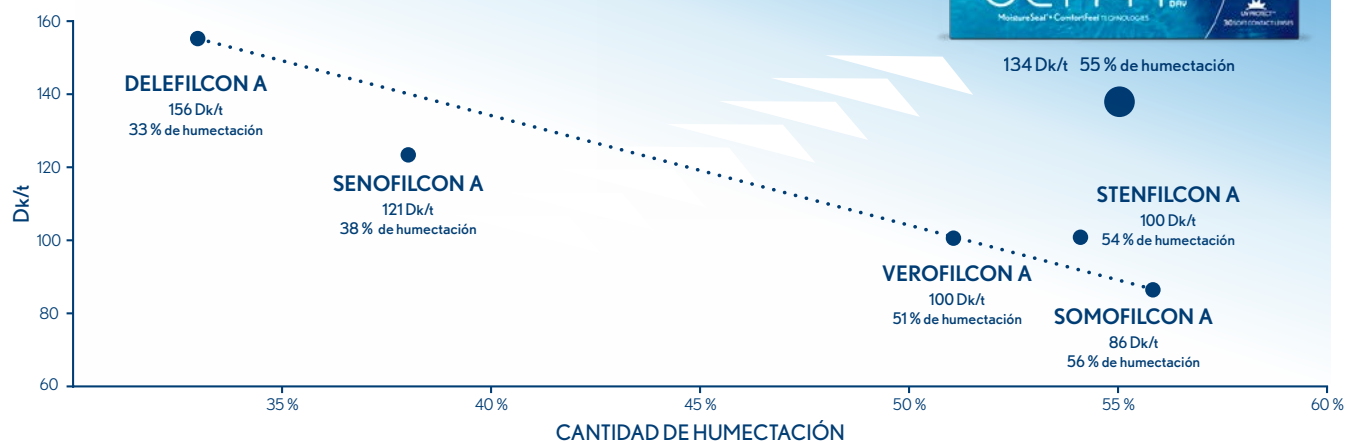


Con el Diseño Completo



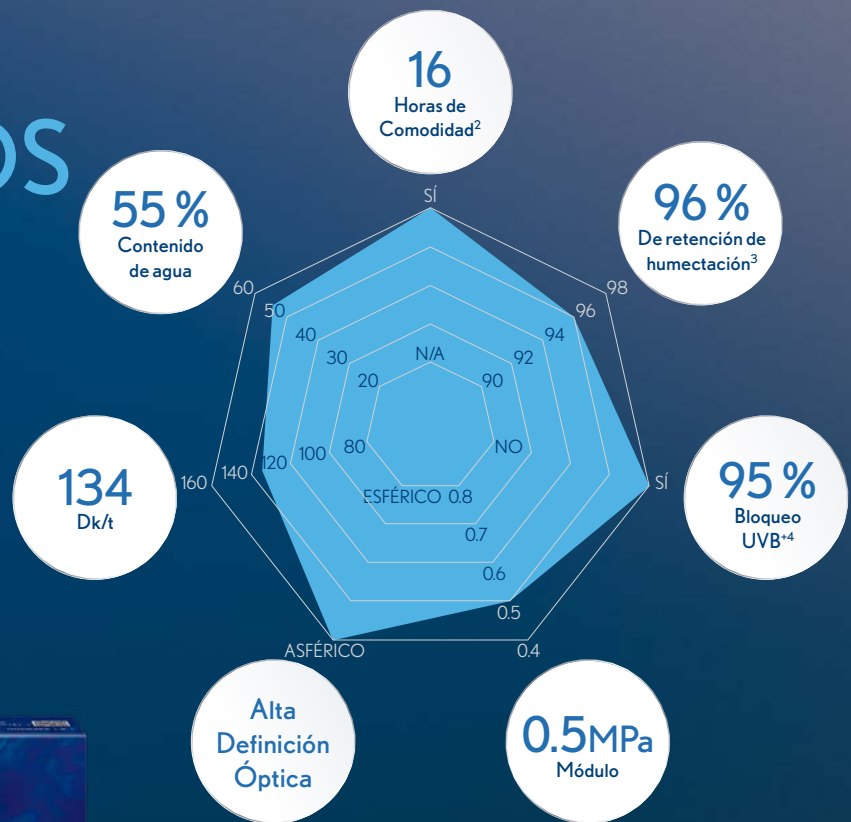
Bausch + Lomb ULTRA™ ONE DAY

Únicos en su clase: brindando alta permeabilidad y gran humectación<sup>2</sup>

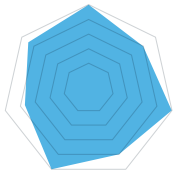


# EL MÁS COMPLETO<sup>1</sup> EN TODOS LOS ASPECTOS

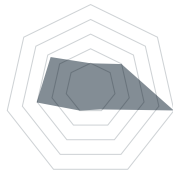
Un alto rendimiento en lentes diseñados para la vida actual, moderna e ininterrumpida.



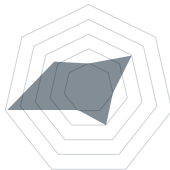
Bausch + Lomb  
ULTRA™ ONE DAY



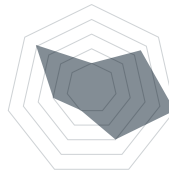
Senofilcon A



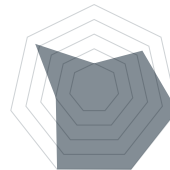
Delefilcon A



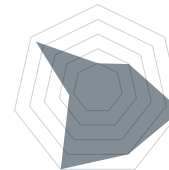
Verofilcon A



Stenfilcon A



Somofilcon A



Lentes <sup>5</sup>	16 horas de comodidad	Contenido de agua	Retención de humectación <sup>3</sup>	Óptica Asífrica	Bloqueador UV	Dk/t (-3.00D)	Módulo
Bausch + Lomb ULTRA™ ONE DAY	Sí	55%	96%	Sí	Sí	134	0.5
Senofilcon A	N/A	38%	92%	No	Sí	121	0.85* <sup>6</sup>
Delefilcon A	N/A	33%	94%	No	No	156	0.7
Verofilcon A	N/A	51%	95%	No	Sí	100	0.6
Stenfilcon A	N/A	54%	95%	Sí	Sí	100	0.4
Somofilcon A	N/A	56%	92%	Sí	Sí	86	0.5

\* Los lentes de contacto con absorción de rayos UV NO sustituyen las gafas protectoras con absorción de rayos UV, como las gafas de protección o las gafas de sol, ya que NO cubren completamente el ojo ni la zona circundante. Debe seguir usando las gafas con absorción de rayos UV según las indicaciones.

\* Del valor medido de Bausch + Lomb.

1. Bausch + Lomb. Lentes de contacto Bausch + Lomb ULTRA™ ONE DAY: sistema completo de hidratación y confort. Datos en archivo. 2. Rah M. Homeostasis de la superficie ocular y diseño de lentes de contacto. Febrero de 2021. Datos en archivo. 3. Schafer J, Steffen R, Reindel W. Evaluación clínica de la resistencia a la deshidratación de un lente novedoso de hidrogel de silicona y seis lentes diarios desechables de hidrogel de silicona. Póster presentado en: Reunión Anual de la Academia Americana de Oftalmología (AAO), octubre de 2020. 4. Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA). Resumen 510(k) K200528: lente de contacto blando hidrofílico de kafilcon A. Bausch + Lomb, mayo de 2020. 5. Johnson & Johnson Vision. Lentes de contacto ACUVUE OASYS MAX 1-Day [Internet]. Disponible en: <https://www.jnjvisionpro.com/oasys-max> Alcon. Lentes de contacto diarios PRECISION1 [Internet]. Disponible en: <https://www.mylcon.com/professional/contact-lenses/daily/precision1/> Alcon. Lentes de contacto diarios DAILIES TOTAL1 [Internet]. Disponible en: <https://www.mylcon.com/professional/contact-lenses/daily/dailies-total1/>. CooperVision. Familia de lentes de contacto MyDay [Internet]. Disponible en: <https://coopervision.com/hk/practitioner/our-products/myday-family/myday>. CooperVision. Familia de lentes de contacto Clariti 1 day [Internet]. Disponible en: <https://coopervision.com/practitioner/our-products/clariti-1-day-family/clariti-1-day> Johnson & Johnson Vision. 6. Comparación del módulo de tracción de los lentes de contacto ACUVUE OASYS 1-Day con HydraLuxe y ACUVUE OASYS MAX 1-Day (senofilcon A). Datos en archivo.

Los lentes de contacto son dispositivos médicos. Bausch + Lomb ULTRA™ ONE DAY y MoistureSeal® son marcas comerciales de Bausch + Lomb Incorporated o sus filiales. Todos los demás nombres de productos/marcas y/o logotipos son marcas comerciales de sus respectivos propietarios. ©2026 Bausch + Lomb Incorporated.

Bausch + Lomb ULTRA™ ONE DAY: 2753C2024 SSA.  
MATERIAL DIRIGIDO EXCLUSIVAMENTE PARA PROFESIONALES DE LA SALUD.  
Número de ingreso: 2615112002C00283



Vive la vida ULTRA.

**BAUSCH + LOMB**

# FOTOCROMÁTICO UV 400



Protección de blu-ray



Protección UV



Protección contra el  
deslumbramiento



Más sensible al  
efecto fotocromático



Rendimiento  
mejorado de cambio /  
desvanecimiento de color



Resistencia al  
calor mejorada



# POLY

## TRANSICIÓN DEL COLOR



ANTI(BLU-RAY)  
ASPHERIC



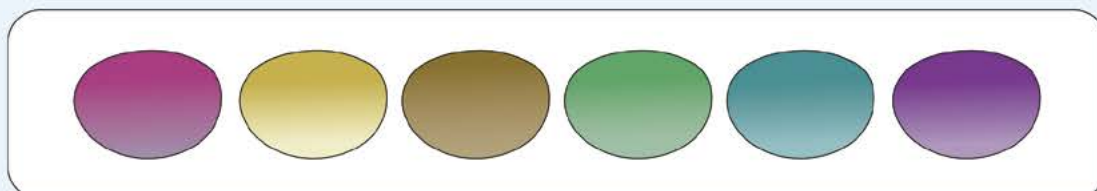
Marca Defensora De Lentes Funcionales

- 1. Sensibilidad inteligente a la luz:** Transición del Color (Fotocromáticos). El color de los lentes cambia automáticamente (de oscuro a claro/incoloro) basándose en la intensidad de los rayos UV, permitiendo una adaptación cómoda a interiores y exteriores.
- 2. Máxima Protección Visual:** Brindan una defensa avanzada contra la luz azul perjudicial (**Anti Blu-Ray**) y los rayos UV, asegurando un escudo fiable y duradero para tus ojos.
- 3. Visión impecable por más tiempo:** Están hechos de un material ultra resistente a impactos para preservar la calidad óptica y reducir el desgaste.
- 4. Estética y Comodidad:** Además de la reducción convencional de reflejos y el aumento de la comodidad, también se ha aplicado un **tratamiento o pulido de bordes para lograr una mayor estética y mejorar la apariencia visual** al eliminar los bordes afilados, quitar las aristas vivas y las posibles imperfecciones que quedan tras el corte, haciendo que la lente sea más segura de manipular y más cómoda con un acabado fino y uniforme.



Basándose en la intensidad de los rayos ultravioleta, **los lentes pasan rápidamente de un tono oscuro a uno más claro y de forma gradual de un tono claro a incoloro**. Esto permite que los ojos del usuario se adapten cómodamente a las variaciones de intensidad lumínica en interiores y exteriores.

### VARIEDAD DE COLORES QUE SE ADAPTAN A TU PERSONALIDAD



# POLY

PRO

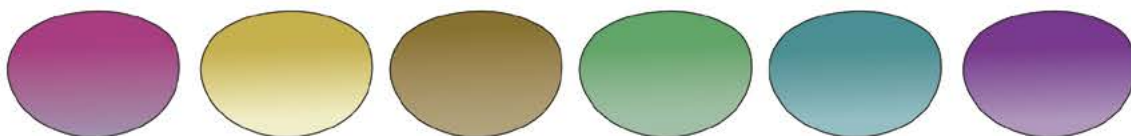
ANTI(BLU-RAY)  
ASPHERIC

*Máxima protección visual  
en interiores y exteriores.*

SETO®

Marca Defensora De Lentes Funcionales

Amplia variedad de colores para cada ocasión

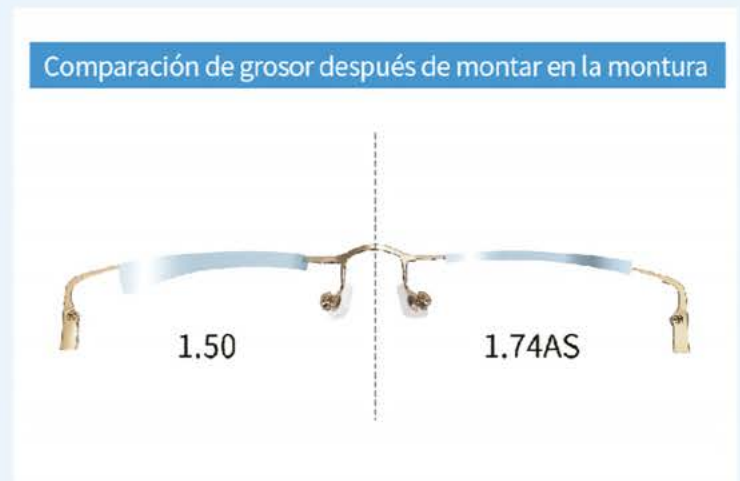
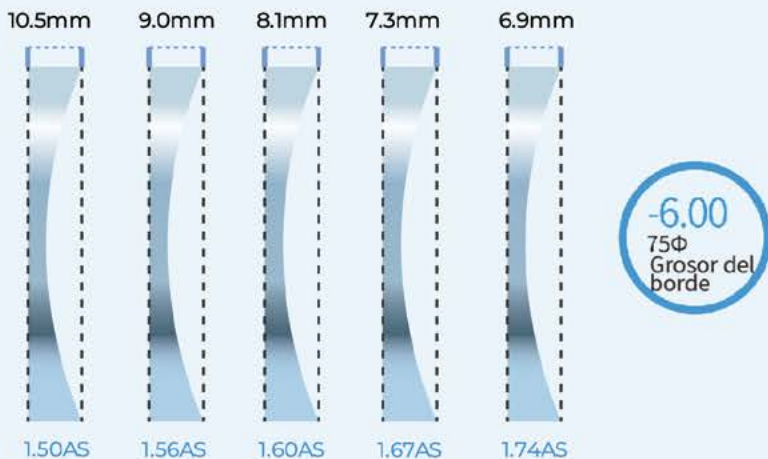


99 %	75 mm
Anti UV	Diámetro

# 1.74 ALTA REFRACCIÓN

## CARACTERÍSTICAS:

1. Los bordes son más delgados luciendo más estéticos al usarlos. Despidase de los lentes gruesos en la parte inferior.
2. Son más ligeros, reduciendo la carga sobre la nariz, evitando así marcas en el rostro cuando se usan a diario, lo que los hace más cómodos de llevar.
3. Las lentes tienen una baja dispersión cromática, ofreciendo una visión más clara.



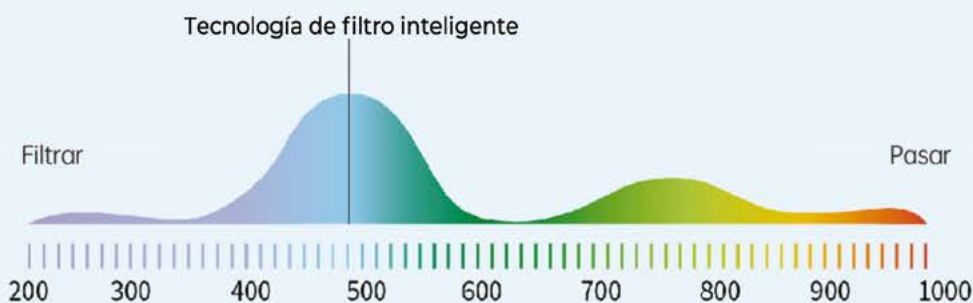
\*La imagen anterior es solo una representación de efecto publicitario

## UNA NUEVA EXPERIENCIA VISUAL CON ALTA TASA DE REFRACCIÓN

Las lentes 1.74 proporcionan alta definición y protección anti luz azul logrando un 23.3% de reducción del grosor en comparación con el producto SETO de 1.56 de índice de refracción.

## TECNOLOGÍA INTELIGENTE ANTI BLU-RAY

Las lentes SETO 1.74 de alta definición y protección contra la luz azul, utilizan tecnología anti-luz azul conforme a los estándares, que bloquea eficazmente la luz azul dañina en el rango de 380-445 nm mientras permiten el paso de la luz azul beneficiosa (445-500 nm) que incluye luz beneficiosa (verde azul y otras luces visibles).



Luz dañina (rayos ultravioleta y luz azul-violeta)

Luz beneficiosa (verde azul y otras luces visibles)

La luz azul se compone de dos partes:

- Luz azul-violeta dañina (385 - 445 nm).
- Luz verde azul beneficiosa (455 - 505 nm).

seto®

Marca Defensora De Lentes Funcionales

# 1.74 ALTA REFRACCIÓN



**ANTI(BLU-RAY**  
**ASPHERIC**



ULTRA DELGADO



DURABLE



RESISTENTE A LAS MANCHAS



BAJO REFLEJO

# FOTOCROMÁTICO UV 400

SETO®



Protección de blue-ray



Protección UV



Protección contra el deslumbramiento



Más sensible al efecto fotocromático



Resistencia al calor mejorada



## DISTRIBUIDORES

Armic Laboratorio Óptico  
Calle Libertad #409.  
Col. Barrio De Guadalupe. C.P. 20059.  
**Aguascalientes, Aguascalientes.**

Hidrolens  
C.C. Plaza Aguascalientes. Módulo 1  
Lc. 5. Col. San Luis. C.P. 20250.  
**Aguascalientes, Aguascalientes.**

Laboratorio Miura  
Bahía del Rosario 2951  
Fracc. El Mirador, C.P. 22520  
**Tijuana, Baja California Norte**

Dose Distribuidora De Óptica Serrano  
Aquiles Serdan #83.  
Col. Centro. C.P. 23000  
**La Paz, Baja California.**

Índigo Tuxtla  
Calle 4ª Oriente Sur #138 B Planta Alta  
Salón Imperial. Col. Centro. C.P. 29000.  
**Tuxtla Gutierrez, Chiapas.**

Índigo Tapachula  
Primera Calle Pte.  
Los Naranjos Col. Centro. C.P. 30700  
**Tapachula, Chiapas.**

Horacio Gómez  
Av 20 De Noviembre #28.  
Col. Centro. C.P. 33800.  
**Parral, Chihuahua.**

Optimax Laboratorio Óptico  
Av. Lerdo 101-A.  
Col. Centro. C.P. 32000  
**Cd. Juárez, Chihuahua.**

Advalex Laboratorio Óptico  
Pdte. Carranza #406 Sur. Col. Zona  
Centro Frontera. C.P. 25600.  
**Coahuila, Coahuila.**

La Casa Del Óptico  
Idelfonso Fuentes #527 Sur.  
Col. Centro. C.P. 27000  
**Torreón, Coahuila.**

Prismática Distribuidora Óptica  
Alvaro Obregón #30 A.  
Col. Centro. C.P. 28000.  
**Coima, Coima.**

Aohssa  
Isabel La Católica #28.  
Col. Centro. C.P. 06000.  
**CDMX.**

Distribuidora San Martín  
Calle Tacuba #40 1er Piso Desp 111  
Calle Motolinía #8 1er Piso Desp 108  
Col. Centro C.P. 98000  
**CDMX**

Distribuidora Bossinis Lab.  
Av Francisco I Madero #27 Interior G.  
Col. Centro. C.P. 06000  
**CDMX.**

Distribuidora Max Visión  
Calle Motolinía #27 Desp 101 Piso 1.  
Col. Centro. C.P. 06000.  
**CDMX.**

Distribuidora Peralta  
Fco. I Madero #32 Desp 107 Piso 1.  
Col. Centro. C.P. 06000.  
**CDMX.**

G&M Distribuidora De Micas Oftálmicas  
Madero 70 Edificio Plateros  
Despacho 305. Col. Centro. C.P. 06000.  
**CDMX.**

Multi Marcas Ortiz  
Isabel La Católica #24 Desp. 306.  
Col. Centro. C.P. 06000.  
**CDMX.**

La Casa Del Óptico  
Bruno Martínez #109 Sur.  
Col. Centro. C.P. 34000.  
**Durango, Durango.**

Distribuidora Rojas  
Calle Juan Aldama #214.  
Col. Centro. C.P. 50000  
**Toluca De Lerdo, EdoMex.**

Optic Lens  
Progreso #324  
Col. Centro. C.P. 36690  
**Irapuato, Guanajuato.**

Perfect Vision Guanajuato  
Calle Madero #112 Local 11.  
Col. Zona Centro. C.P. 37000.  
**León, Guanajuato.**

Grupo Enfoque Visual  
Francisco Javier Mina.  
Col. Centro. C.P. 39300.  
**Acapulco, Guerrero.**

Sica Lab Tecnología Digital  
Jaime Nuno #304 A.  
Col. Periodista. C.P. 42060.  
**Pachuca, Hidalgo.**

Black Glass  
Pedro Moreno #1097.  
Col. Americana. C.P. 44160.  
**Guadalajara, Jalisco.**

Distribuidora Serrano  
Francisco I Madero 474  
Col. Centro C.P. 44100  
**Guadalajara, Jalisco.**

Health Vision  
Río Amatlán #124.  
Col. Cuauhtémoc. C.P. 58020.  
**Morelia, Michoacan.**

Provedoptic  
Lerdo De Tejada #15 Primer Piso.  
Col. Centro. C.P. 62000.  
**Cuernavaca, Morelos.**

Distribuidora La Gran Muralla  
Ignacio Allende #10.  
Col. Centro. C.P. 64000.  
**Monterrey, Nuevo León.**

Murano Ópticos  
Mariano Matamoros #203 Ote.  
Col. Centro. C.P. 64000.  
**Monterrey, Nuevo León.**

Rosa Lentes  
Zua, Zua #525 Norte.  
Col. Centro. C.P. 64000.  
**Monterrey, Nuevo León.**

Índigo Oaxaca  
Calle De Las Casas # 806.  
Col. Centro. C.P. 68000.  
**Oaxaca, Oaxaca.**

Velez Ópticos  
Calle 3 Sur #107 Int 210 Edificio  
Fama. Col. Centro. C.P. 72000.  
**Puebla, Puebla.**

Perfect Vision Querétaro  
Ignacio Páez Sur 81.  
Col. Carrizal. C.P. 76030  
**Santiago De Querétaro, Querétaro.**

Distribuidora Gallegos  
Av. Xel-Ha M34 #63B. Col. Super  
Manzana 024. C.P. 77509.  
**Quintana Roo.**

Doble Visión Óptica Quintana Roo  
Tiendas Soriana Avenida Huayacan  
Col. Super Manzana 330. C.P. 77500.  
**Cancún, Quintana Roo.**

Índigo Playa del Carmén  
Av. Benito Juárez Esc. 115  
Col. Centro Solidaridad. C.P. 77710  
**Playa del Carmén, Quintana Roo.**

Opti Center Tulum  
Av. Satélite Mz 48, Manzana Y 16 Lote 15  
Local 4. Col. Maya Pax. C.P. 77760.  
**Tulum, Quintana Roo.**

Perfiles Ópticos  
Morelos #1000.  
Col. Centro. C.P. 78000.  
**San Luis Potosí, San Luis Potosí.**

Óptica Grago  
Carranza 618 entre Guerrero y Javier Mina  
Col. Centro. C.P. 81200  
**Ahome, Sinaloa.**

Dose Distribuidora De Óptica  
Ruperto L. Paliza #150 Norte.  
Col. Centro. C.P. 80000.  
**Culiacan, Sinaloa.**

Dose Distribuidora De Óptica  
Calle Allende #231.  
Col. Centro. C.P. 81200.  
**Los Mochis, Sinaloa.**

Óptica Grago  
Jesús Granados Carranza 618.  
Col. Centro. C.P. 81200.  
**Ahome, Sinaloa.**

Dose Distribuidora Óptica Serrano  
José María Morelos Y Pavon #911  
Entre Carvajal Y Teniente.  
Col. Centro. C.P. 82000.  
**Mazatlán, Sinaloa.**

Centro Óptico Especializado Sonora  
Navarrete #142 A Entre Olivares Y  
Sahuaripa. C.P. 83205.  
**Hermosillo, Sonora.**

Óptica Económica  
Alvaro Obregón 538-A  
Col. Centro Nogales C.P. 84000  
**Nogales, Sonora.**

Índigo Villa Hermosa  
Ignacio Zaragoza #514.  
Col. Centro. C.P. 29000.  
**Villa Hermosa, Tabasco.**

Distribuidora Milenio  
8 Y Morelos #812.  
Col. Centro. C.P. 87300.  
**Matamoros, Tamaulipas.**

Óptica San Isidro  
Guerrero #605 Esq Con Pino Suárez  
Col. Centro. C.P. 88000.  
**Nuevo Laredo, Tamaulipas.**

Óptica Real  
Av Xicohtencatl #201 Despacho 109.  
Col. Centro. C.P. 90300.  
**Apizaco, Tlaxcala.**

Distribuidora Óptica Revolución  
Plaza Real Altamirano #9 Local 5 Y 6.  
Col. Centro. C.P. 91000.  
**Xalapa, Veracruz.**

Visión Única  
Juárez #414  
Col. Centro. C.P. 96400  
**Coatzacoalcos, Veracruz.**

Índigo Mérida  
C 53 54X56 #942 A.  
Col. Centro. C.P. 97000.  
**Mérida, Yucatán.**

Smyle Vision  
Calle 56 X57 480 A.  
Col. Centro. C.P. 97000.  
**Mérida, Yucatán.**

Derick Optical  
Venustiano Carranza 601-A  
Col. Centro C.P. 98000  
**Zacatecas, Zacatecas.**



Calle 16 de Septiembre #53, Piso 3  
Alcaldía Cuauhtémoc.



55 55521 7800  
55 8051 2951



setomexico@hotmail.com



@setomexico

# Cloud Dancer pinta la visión en blanco: armazones etéreos para un mundo en calma



Por Cecimar Kerch  
/ Editora 20/20 en  
México

En 2026, el color no grita: susurra. Así lo designó Pantone<sup>(1)</sup> que ha elegido Cloud Dancer (PANTONE 11-4201) como el Color del Año 2026, un blanco suave, casi etéreo, que se aleja de la frialdad del blanco puro para convertirse en un gesto de calma visual. Más que una tendencia cromática, se trata de una declaración cultural: en una era de estímulos constantes, el diseño apuesta por la pausa, claridad y el equilibrio y, cómo ocurre cada año, esto permea en todas las aristas de la moda, desde la ropa hasta claramente los armazones ópticos.

Este blanco no busca protagonismo inmediato. Su fuerza está en la sutileza, una tonalidad ligeramente matizada que dialoga con la luz, los materiales y las formas. Y es precisamente ahí donde la moda óptica encuentra uno de sus terrenos más interesantes para 2026.



## El lienzo blanco de los accesorios ópticos y de moda

PANTONE 11-4201 Cloud Dancer<sup>(2)</sup> actúa como un neutral óptico de alta compatibilidad cromática, capaz de integrarse de forma armónica con una amplia gama de colores y acabados utilizados en armazones y componentes de eyewear. Su carácter blanco suavizado aporta una percepción de limpieza visual, equilibrio y modernidad, sin generar fatiga cromática ni saturación en el rostro. Aplicado en monturas, Cloud Dancer contribuye a una lectura clara de las formas, volúmenes y geometrías del armazón, permitiendo que el diseño estructural -espesores, biseles, líneas y uniones- adquiera mayor protagonismo. En términos de styling óptico, este tono favorece una elegancia funcional y una estética atemporal, adecuada tanto para propuestas minimalistas como para colecciones de diseño contemporáneo.

En combinación con materiales de tacto suave o acabados mate y satinados, el color refuerza una sensación de confort visual y uso cotidiano. Por contraste, en accesorios de estructura sólida, como armazones con frentes definidos, varillas arquitectónicas o detalles metálicos, Cloud Dancer introduce una sofisticación discreta, elevando el producto sin recurrir a estímulos cromáticos intensos.

Desde una perspectiva de tendencia, su aplicación en eyewear responde a una demanda creciente por diseños versátiles, neutrales y de alto valor estético, alineados con el concepto de quiet luxury y una experiencia visual más serena, pero funcional.

“En estos tiempos de transformación, cuando reimaginamos nuestro futuro y nuestro lugar en el mundo, PANTONE 11-4201 Cloud Dancer es un discreto tono blanco que promete claridad. La cacofonía que nos rodea se ha vuelto abrumadora, dificultando escuchar las voces de nuestro ser interior. Cloud Dancer, una declaración consciente de simplificación, potencia nuestra concentración, liberándonos de la distracción de las influencias externas” declaró Laurie Pressman, vicepresidenta de Pantone Color Institute<sup>(3)</sup>.

## Un nuevo minimalismo frente al rostro

A diferencia del blanco puro, Cloud Dancer presenta un matiz suave que reduce el contraste excesivo frente al rostro y la piel. En armazones ópticos, esta cualidad se traduce en una percepción de ligereza visual, especialmente relevante para pacientes que utilizan sus lentes durante jornadas prolongadas.

## Desde el punto de vista clínico y funcional, los tonos blancos suavizados, logran estos efectos:

- Disminuyen la fatiga visual asociada a monturas de alto contraste.
- Generan una percepción de mayor limpieza y orden, atributos clave en entornos de salud.
- Favorecen la aceptación del armazón en primeras adaptaciones, particularmente, en usuarios sensibles a cambios estéticos marcados.

## El poder del color en los accesorios

En óptica, los armazones ya no son solo accesorios funcionales: son soportes visuales de personalidad. Con Cloud Dancer dominando la narrativa del diseño, estos podrían usarse de dos maneras clave:

### 1. Armazones minimalistas en blanco neutro

Los marcos en blanco puro o hueso, directamente inspirados en Pantone, permitirán que las formas y la arquitectura de la montura sean el centro de atención. Esta elección es ideal para estilos que buscan tranquilidad visual, combinando con atuendos monocromáticos o minimalistas.

### 2. Color que destaca sobre blanco

Tonos saturados, como rojos borgoña o verdes naturísticos, explotados por las marcas de eyewear encontrarán en Cloud Dancer un fondo “silente” que los potencia. El blanco actúa aquí como un “marco” invisible que enfatiza colores y detalles sin competir con ellos<sup>(4)</sup>.

## Una tendencia que trasciende la vista: tecnológica para el bienestar visual

Para la revista especializada en moda y espectáculos, HOLA!<sup>(5)</sup>, el auge del blanco suave en la moda óptica puede verse como una extensión del lujo silencioso, una estética que valora la calidad y la forma por encima del ruido visual, y que en 2026 se relaciona con armazones de materiales nobles y acabados limpios.

En un mundo donde la tecnología redefine constantemente la forma en que trabajamos, nos conectamos y vemos el entorno, la elección de Cloud Dancer como Color del Año 2026<sup>(3)</sup> se alinea con una marcada búsqueda de calma y claridad frente a la hiperconectividad digital. El Pantone Color Institute<sup>(1)</sup> describe este blanco suave como una “*influencia tranquilizadora en una sociedad frenética*”, que invita a la reflexión y la concentración en un contexto saturado de estímulos tecnológicos, y aborda CNN en su análisis de este color, pero asociado al punto de vista tecnológico<sup>(6)</sup>.

Finalmente, Cloud Dancer se presenta como una solución ideal para consumidores y profesionales que han integrado dispositivos ópticos inteligentes, wearables y entornos digitales en su vida cotidiana. Al reducir la fatiga sensorial, este tono favorece interfaces y productos que, en lugar de competir por la atención del usuario, promueven una experiencia más fluida, enfocada y humanizada. En definitiva, si Cloud Dancer es el “escenario” cromático que propone Pantone para 2026, la moda óptica será uno de sus mejores exponentes: un diálogo entre la serenidad del blanco y el lenguaje expresivo de los colores que lo acompañan. **2020**

### Referencias:

1. <https://www.pantone.com/>
2. <https://www.pantone.com/articles/color-of-the-year/how-to-use-pantone-color-of-the-year-2026-cloud-dancer-in-products>
3. <https://www.pantone.com/color-of-the-year/2026>
4. <https://www.universeeyewear.com/news/2026-color-trends-let-your-glasses-speak/>
5. <https://www.hola.com/us-es/moda/20251204871276/cloud-dancer-color-del-ano-2026-pantone/>
6. [https://www.cnnchile.com/mundo/cloud-dancer-este-es-color-ano-2026-pantone\\_20251204/](https://www.cnnchile.com/mundo/cloud-dancer-este-es-color-ano-2026-pantone_20251204/)

# La nueva era del dorado: sofisticación sin esfuerzo por #HASHTAG

Por Yiwu  
importaciones S.A  
de C.V

En el mundo de los accesorios, hay una línea muy fina entre lo clásico y lo vanguardista. La nueva propuesta de #HASHTAG se sitúa precisamente en ese punto dulce, donde la robustez del metal dorado se encuentra con la delicadeza de los detalles geométricos y las transparencias cromáticas. Esta colección no es solo una herramienta de protección visual, es una declaración de intenciones para quienes buscan un estilo pulcro, pero sin dejar a un lado la personalidad y los detalles únicos en sus varillas y siluetas.

## 1. HG779: estructura y carácter

Este modelo se erige como la pieza arquitectónica definitiva de la serie. Con una montura cuadrada de ángulos suavizados, integra micas oscuras sobrepuestas, o de clip on, que proyectan una imagen de autoridad contemporánea. El patrón de rombos en matices púrpuras y azules sobre las varillas doradas rompe la monotonía, aportando un distintivo creativo.



## 2. HG783: la feminidad del cat-eye moderno

Si buscas un toque de glamour clásico, pero adaptado al 2026, este armazón es el ganador. Su silueta, ligeramente ascendente, evoca el estilo cat-eye aunque manteniendo una amplitud del lente que lo hace sumamente contemporáneo. La transición geométrica en el relieve de la varilla en tonos oro rosa y café juega con la luz de manera excepcional.

## 3. HG785: minimalismo con calidez

Este armazón apuesta por una forma más redondeada y orgánica. Es la opción más versátil de la colección gracias a su paleta de colores más suave y sus terminales en tonos salmón translúcido. La ligereza visual destaca, a pesar de ser lentes metálicos, y su diseño se siente etéreo y luminoso, perfecto para el uso diario sin saturar el rostro.

En general, esta colección destaca por la calidad de sus acabados. El uso de lentes degradados en tonos humo no solo es funcional para diferentes condiciones de luz, sino que permite que la mirada no se pierda del todo tras el cristal. **2020**



# POLARIZADO

CAFÉ GIS GRIS



FOCUS®



**DISPONIBLE EN**

**BASE Y TERMINADO**



@focuslensmx



www.focuslens.com.mx

## Moda óptica 2026: belleza inteligente, diseño consciente



Por Laura Mercado



En la última década, la óptica ha vivido una transformación silenciosa pero profunda, comparable a la llegada de las primeras lentes progresivas o al boom del acetato italiano en los años 90. Sin embargo, el cambio actual no proviene únicamente de la innovación clínica ni de las casas tradicionales de armazones.

El nuevo actor de esta revolución son las empresas tecnológicas, que han irrumpido con una fuerza inesperada y están reconfigurando el ADN de la industria. Gigantes de la tecnología y startups especializadas están reescribiendo las reglas del juego al fusionar moda, ingeniería de precisión y funcionalidad inteligente en un solo objeto. Una era que no solo redefine lo que llevamos en el rostro, sino también el rol del óptico como asesor y guía del consumidor del futuro.

### La tecnología que se lleva sin que se note

Los *smart glasses* ya no pertenecen al terreno de los prototipos o las demostraciones de feria tecnológica. En 2026, se integran como categoría real dentro de la oferta óptica, con funcionalidades que antes vivían únicamente en smartphones o audífonos inteligentes.

Traducción en tiempo real, asistentes de IA, audio direccional sin obturar los oídos, cámaras discretas, navegación contextualmente inteligente... Todo incorporado en monturas que ya no parecen dispositivos, sino gafas de diseño convencional, cómodas y elegantes.

Para los profesionales de la salud visual de América Latina, y del mundo, esto implica una adaptación doble:

1. Formación del equipo comercial: comprender el uso, los beneficios y las limitaciones de cada modelo para poder explicarlo de manera clara al usuario.
2. Actualización del inventario: incorporar modelos inteligentes alineados con las tendencias estéticas para atender a un público que busca más que “solo un armazón”.

De esta manera, el óptico deja de ser un vendedor de lentes para convertirse en experto en experiencias visuales inteligentes.

## Sostenibilidad y ética: un criterio real de compra

Además de la tecnología, la sostenibilidad será un argumento que tomará mayor fuerza en las decisiones de compra de los clientes. En 2026, el consumidor evaluará no solo la estética de la gafa, sino también:

- El origen de sus materiales.
- Su impacto ambiental.
- La transparencia de la marca.
- La circularidad del producto.
- Huella social del proceso de fabricación.

Estamos frente a un usuario más crítico, especialmente en mercados como el latinoamericano, donde la autenticidad pesa tanto como el estilo. Para los profesionales de la salud visual, esto se traduce en un nuevo tipo de argumento profesional. No solo se vende diseño, se vende conciencia, trazabilidad y propósito.

## Materiales que cuentan historias: carbono, bioacetato y precisión técnica

Para el nuevo año, el usuario ya no se conforma con saber *cómo* luce una montura, quiere entender *qué* lleva en el rostro y *por qué*. El material se convierte en un elemento narrativo, en una declaración de identidad y valores. De hecho, las tendencias más fuertes del año lo confirman:

**Carbono ultrafino:** una fibra casi ingravida, resistente y con una estética abiertamente tecnológica.

**Bioacetatos reciclados y compostables:** materiales suaves al tacto que reflejan compromiso ambiental y producción responsable.



**Metales ligeros trabajados con precisión:** estructuras limpias, sólidas y refinadas que proyectan calidad y durabilidad.

## La paleta evoluciona: nuevos neutrales, tonos emocionales

El negro absoluto, durante años sinónimo de sofisticación, ya no reina en solitario. 2026 trae una paleta que combina diseño emocional, calidez y fotogenia digital:

- Sage
- Sand
- Dusty rose
- Powdery olive
- Champagne smoke

Son tonos suaves, elegantes, que favorecen todo tipo de piel y se ven impecables tanto en persona como en cámara (clave en la era social-first).

Para ópticos y optometristas, esta paleta representa una oportunidad de asesoría estética más fina, especialmente útil para clientes indecisos o que buscan una imagen fresca pero sofisticada. **20/20**

## Tiffany & Co. OI25: atemporalidad en detalle



Tiffany & Co. lanza su nueva colección de lentes de sol y armazones ópticos para la temporada otoño/invierno, inspirada en sus icónicas colecciones de joyería: audaz y sofisticada, Knot by Tiffany presenta el icónico motivo de nudo entrelazado en las varillas; HardWear by Tiffany incorpora el distintivo diseño de eslabones gruesos de la casa en materiales metálicos, logrando una declaración visual impactante; mientras que T by Tiffany ofrece una interpretación moderna de un motivo clásico y atemporal de la marca, y Tiffany Logo, resalta el legendario logotipo grabado sobre placas metálicas y montado sobre varillas de acetato liso.

### Knot by Tiffany celebra vínculos inspirados en un moño de 1889

#### TF3117

Conexiones atemporales y reinventadas, es lo que adornan estos armazones totalmente metálicos, encarnando fuerza y belleza. La barra superior moderna crea un elegante doble puente en la frente, mientras que las varillas están decoradas con el distintivo Tiffany Knot y el logotipo de Tiffany grabado con láser. Los armazones en tono dorado pálido se ofrecen con lentes en gris oscuro o con un tono amarillo más atrevido, mientras que el modelo en color plateado se combina con lentes en gris oscuro degradado con el icónico Tiffany Blue®.



#### TF4253

Un homenaje a los lazos irrompibles de la vida, este diseño refleja fuerza y elegancia en un refinado armazón de acetato. Las varillas metálicas se realzan con el icónico motivo Knot, una incorporación inédita en la línea de lentes Tiffany, aplicada mediante una técnica de microfundición que resalta una artesanía inigualable. Está disponible en Tiffany Havana marrón con varillas en dorado pálido y lentes en café degradado con acabado Tiffany Blue® o en Tiffany Blue® con rayas en negro y varillas plateadas, acompañadas de lentes espejo en Tiffany Blue® claro.



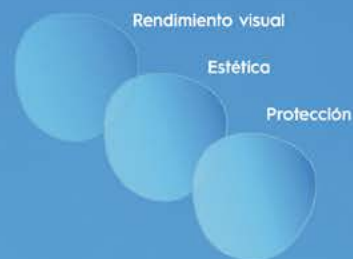
# Crizal®

## Un escudo invisible de protección

Crizal®: un escudo invisible para tus ojos y para tus lentes. Una promesa de transparencia, durabilidad, fácil cuidado y protección.

### Lentes a tu medida

Elige el mejor nivel de rendimiento visual, estética y protección para tu estilo de vida



Rendimiento de la visión

Visión Sencilla Essilor

Eyezen.

+ Reducción de fatiga ocular

+ Contraste mejorado

Protección

Crizal.  
Easy<sup>Pro</sup>

Crizal.  
Rock<sup>™</sup>

Crizal.  
Sapphire<sup>HR</sup>

Crizal.  
Sapphire<sup>HR</sup>

Protección UV



Fácil de limpiar



Resistencia a rayas

MEJORADA

MEJORADA

MEJORADA

MEJORADA

Transparencia

SUPERIOR

SUPERIOR

MÁXIMA

MÁXIMA

Corrección visual



essilor

evolving vision

1. Euromonitor International, Eyewear 2023 edición; Compañía Essilor International; Valor de mercado según PVP (precio de venta al público)  
\*Visión en Evolución.

©Essilor International - Enero de 2025. Essilor® y Crizal® son marcas registradas de Essilor International.

De venta en



Artículos Ópticos de Higiene y Seguridad S.A. de C.V.



repcion@aohssa.com.mx



55 8325 3847 pedido a través de WhatsApp



Isabel La Católica 28, Centro Histórico, CDMX



### TF1172B

Definido por la precisión y la artesanía, aporta una belleza escultural a este impactante diseño óptico, adornado con 48 cristales aplicados a mano. El armazón metálico se complementa con puntas de varilla de acetato para mayor comodidad y, en algunos modelos, aros con esmalte de color que está disponible en una amplia gama de colores.



### TF2283

Inspirado en un legado de artesanía, este diseño óptico combina un armazón tipo aviador de acetato con varillas metálicas que incorporan el icónico motivo Knot, junto con un discreto logotipo grabado con láser y puntas de varilla en acetato decoradas con esmalte en Tiffany Blue®. Este diseño sutil se ofrece en una variedad de colores.



### TF311G

Donde la artesanía se encuentra con el significado, el motivo Tiffany Knot entrelaza con elegancia fuerza, estilo y precisión. Estos lentes de sol tipo aviador destacan el icónico Knot en las estilizadas varillas metálicas, una incorporación inédita en la línea de lentes Tiffany. Los armazones en tono dorado pálido o plateado están disponibles con una variedad de lentes.



### TF2279D

Con varillas metálicas delgadas, elaboradas con precisión y propósito, estos lentes ópticos reflejan la belleza detallada de la colección. Con un diseño de puente bajo y plaquetas nasales ajustables, este armazón de acetato combina la elegancia atemporal con la comodidad moderna.

## HardWear by Tiffany juega con la tensión, proporción y el equilibrio

### TF3114

El icónico motivo de eslabones de HardWear by Tiffany funciona como bisagra en este atrevido diseño. Las lentes sin aro y las puntas de acetato en las varillas aportan un look moderno, disponible en una refinada selección de colores. Con un equilibrio entre detalles metálicos y de acetato, este modelo de sol presenta lentes modernas de silueta irregular.



## El icónico código de la marca está de regreso: T by Tiffany

### TF11G9

El motivo facetado T by Tiffany en las varillas aporta dimensión a esta silueta óptica estilizada. El armazón metálico reinterpreta la silueta aviador con un doble puente y se completa con puntas de varilla en acetato. Está disponible en una selección de colores metálicos sofisticados, incluyendo plateado, gunmetal, oro pálido, y negro sobre oro rosa con varillas en oro rosa.



### TF3115

Estos lentes de sol esculpidos y refinados destacan el motivo facetado T by Tiffany, un símbolo icónico de sofisticación, integrado de forma impecable en las varillas. Estos lentes de sol metálicos de silueta ovalada también incluyen plaquetas nasales y puntas de varilla grabadas con el logotipo.



## El icónico logotipo de Tiffany & Co

### TF227G

Una silueta óptica única y moderna, en que los detalles son los protagonistas. El logotipo de Tiffany & Co., símbolo de artesanía y precisión, está grabado sutilmente sobre placas metálicas, reflejando el legado icónico de la Casa. El metal en tono oro pálido se presenta sobre las varillas de acetato en este diseño óptico, disponible en una gama de colores sofisticados: negro, borgoña, havana con rayas en rubí y Tiffany havana rubio.



### TF4249

Atemporales pero contemporáneos, estos lentes de sol rectangulares cuentan con varillas metálicas grabadas con el logotipo de Tiffany & Co., que resalta sobre el armazón de acetato. El diseño rectangular de acetato se presenta en una gama de colores que incluye opciones con toques de Tiffany Blue®.

### TF2280D

Inspirado en la tradición, pero con un aire moderno y natural, el logotipo de Tiffany & Co. está grabado sobre placas metálicas que decoran las varillas, elevando aún más este diseño óptico de acetato con silueta pillow. Con plaquetas nasales ajustables y un puente bajo, este estilo es sofisticado y fácil de llevar. Este diseño está disponible en colores sofisticados. **2020**

# HIPPO

Lentes que inspiran confianza desde la infancia: color, resistencia y diversión para expresar su personalidad todos los días

HIPPO Eyewear es una marca creada especialmente para niñas y niños que viven en constante movimiento y disfrutan expresar su personalidad desde temprana edad. Inspirada en la diversión, el color y la confianza, esta colección convierte el uso de lentes en una experiencia positiva, moderna y confiable. Cada armazón integra **diseños llamativos, materiales resistentes y un ajuste cómodo**, pensado tanto para acompañar la vida activa de los pequeños como para brindar tranquilidad a los padres, demostrando que funcionalidad y estilo pueden ir de la mano desde la infancia.

Por Lucy's Optical



## HIPPO 5414 C3 RED CRYSTAL

Un diseño **unisex**, lleno de color y personalidad. En tono **red crystal**, este modelo presenta una estética moderna con acabado translúcido, ideal para niñas y niños que disfrutan un look divertido y actual. **Tiene varillas Flex 180°** que aportan flexibilidad y resistencia al uso diario, adaptándose al movimiento constante sin perder su forma. Ligero y cómodo, el HIPPO 5414 acompaña cada día con estilo, diversión y libertad de movimiento.



## HIPPO 9584 C3 MATTE BLUE

Diseño dinámico y actual para niños activos. El modelo HIPPO 9584 en **matte blue** combina colores modernos con un acabado suave que suma comodidad y estilo. **Tiene varillas flexibles con rotación 360°**, que brindan máxima libertad de movimiento y acompañan el ritmo diario con gran adaptabilidad. Además, cuenta con **banda elástica ajustable**, que ofrece un ajuste firme y práctico para cada actividad. Ligero, resistente y funcional, este armazón refleja la esencia de HIPPO: color, confort y diversión para expresar su personalidad todos los días.



## HIPPO 9580 C3 BLACK / ROSE

Un armazón que equilibra color y carácter. El modelo HIPPO 9580 en **black/rose** presenta un diseño moderno y un contraste atractivo que destaca sin exagerar. **Tiene varillas flexibles con rotación 360°**, pensadas para acompañar el movimiento diario con comodidad y flexibilidad. Su **banda elástica ajustable** brinda un ajuste firme y práctico, ideal para niñas en constante actividad. Este modelo expresa fielmente la esencia de HIPPO: diversión, confort y estilo para que cada niña muestre su personalidad con total libertad. **20/20**



HIPPO 9588 C3



HIPPO 9577 C3



LUCY'S OPTICAL  
E Y E W E A R

Elizabeth Arden  
NEW YORK

TED BAKER  
LONDON

GLORIA VANDERBILT  
eyewear

FILOS  
CLASSIC EYEWEAR SINCE 1946

Sophia Loren  
EYEWEAR

PULL&BEAR



Modern Optical  
INTERNATIONAL

Psycho Bunny  
Est. 2005 - NEW YORK



HELLO KITTY

Dr. Seuss

PERRY ELLIS

RADLEY  
LONDON

MOLESKINE®  
EYEWEAR COLLECTION

STETSON.

REVLON  
Make up your eyes.

MANGO  
EYEWEAR



Pepe Jeans  
LONDON

ROXY



SCALPERS



KAREN MILLEN

HACKETT  
LONDON

eckō unltd.

BUCCATI  
Select

Maxim Paris  
PREMIUM

Maxim Paris  
LUNETTES

Maxim Paris  
PROTECT

INVINCIBLE  
SAFETY EYEWEAR



UNITED COLORS  
OF BENETTON.

FUROR  
Kids

¡Las mejores Marcas de ARMAZONES para tu óptica!



Calz. Jardines de San Mateo No. 2  
Int. 4, Col. Sta. Cruz Acatlán,  
Naucalpan, Edo. de México. C.P. 53150



ventaslucys@grupooptico.com

¡Contáctanos!

55 9172-0227 /  
55 9172-0228 /  
55 9172-0229

ACEPTAMOS TARJETAS:



Lucy's Optical México

@lucysoptical

@lucysoptical

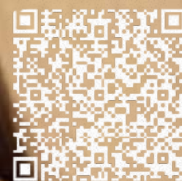
Lucy's Optical SA de CV

@lucysoptical

# funky fred®

PARA QUIENES  
HACEN DE SU  
*Mirada*  
SU SELLO PERSONAL.

CONOCENOS



# FUNKY FRED®



Creando *identidad* a través del *diseño óptico*.

**H**ace más de 25 años surgió en México un proyecto que no sólo buscaba ofrecer armazones, sino redefinir la manera en que las personas se relacionan con ellos. Así nació Grupo Funky Fred, una propuesta que desde sus inicios entendió al armazón como una *pieza de diseño, expresión y personalidad*. A lo largo de estas dos décadas y media, el grupo ha crecido junto a la industria óptica nacional, desarrollando líneas que dialogan con diferentes estilos de vida, generaciones y formas de habitar la mirada.

*Serie*  
2301SP  
2306SP

El corazón del grupo ha estado siempre en el diseño de armazones: piezas que combinan estética contemporánea, confort y carácter. Sin embargo, con el paso del tiempo, Grupo Funky Fred ha ampliado su panorama, respondiendo a las necesidades del sector óptico y de sus aliados comerciales.

Bajo esta filosofía han surgido las colecciones que conforman todo un universo alrededor de la marca:



*Además de Amass, Aniki, Annie, Bella Luna Sonrisa, Clié, Dotti, Elizabeth Romance, Eton Bridge, Jay Jays, Kiyomi, Lanfu, Mini Landis, Odo, Paris T, Ramses, Sayuri, Soraya Moda, Susan Ana, TomBerry, Arkana, Unico Top, Club Roma, lentes de seguridad y googles.*

Cada una con identidad propia, pero unidas por una misma esencia: *diseño con propósito* y cercanía con el usuario.



*Serie*

AC3101 - AC3106





*Serie 360°*  
AC3101 - AC3106

 **TOP MODA**<sup>®</sup>  
eyewear **EMILIA ANNA**<sup>®</sup> *Hagnus*<sup>®</sup>

*E*stas líneas abarcan desde propuestas elegantes y sobrias hasta modelos creativos, urbanos y expresivos, ofreciendo alternativas para distintos públicos y sensibilidades estéticas. Las formas geométricas, los detalles estructurales, la presencia del color y la selección de materiales reflejan el interés del grupo por crear armazones que no sólo respondan a tendencias, sino que acompañen la vida cotidiana con comodidad, estilo y confianza.

A lo largo de su trayectoria, *Grupo Funky Fred* ha consolidado relaciones estrechas con profesionales de la salud visual en todo el país, entendiendo que el armazón (y hoy también el equipamiento óptico) forman parte de una experiencia integral donde convergen ergonomía, durabilidad, tecnología y bienestar del usuario. Más que una oferta comercial, el grupo ha construido un ecosistema de marcas y soluciones que invita a usar nuestros lentes como una extensión de identidad y personalidad.

Hoy, tras un largo camino, Grupo Funky Fred reafirma su compromiso con la innovación, la evolución del diseño óptico y el desarrollo de propuestas que sigan conectando con nuevas generaciones de usuarios y profesionales del sector. Con la misma convicción que dio origen a su historia, el grupo mantiene viva su promesa de crear colecciones y soluciones que inspiran confianza, personalidad y autenticidad, trabajando cada día para proveerte lo mejor.



# FUNKY FRED®

## Micas

Protección visual con tecnología y alto desempeño para tu visión

Nuestras micas están especializadas en filtrar luz azul, reducir fatiga visual y brindar mayor comodidad. Trabajamos con micas terminadas y semiterminadas para adaptaciones precisas según cada necesidad óptica, ofreciendo protección, rendimiento y confianza para el usuario final.

Contamos con materiales como *antiblue light azul*, *antiblue light verde*, *fotogray anti blue azul*, *poli blue light azul*, *progresivo blue light*, *progresivo foto blue light*, *f.t blue light*, *f.t foto blue*, entre otras.



## Equipo

Tecnología que impulsa tu práctica óptica

Grupo Funky Fred ofrece una línea de equipo óptico diseñada para fortalecer la labor profesional y elevar la experiencia en consulta. Contamos con foróptores, autorrefractómetros, lensómetros, biseladoras, unidades oftálmicas y accesorios especializados que garantizan precisión, durabilidad y confianza en cada diagnóstico. Más que un proveedor, somos tu aliado para crecer con tecnología, respaldo y soluciones integrales para tu negocio.



# Del stock al activo: el impacto de una gestión de inventario inteligente



Por Cecimar Kerch /  
Editora 20/20 México

En el dinámico ecosistema de la salud visual, los armazones han dejado de ser simples accesorios para convertirse en activos estratégicos. La transición de una “óptica de barrio” a un centro de negocios de alto rendimiento radica en un concepto fundamental: la segmentación inteligente. Esta práctica no solo organiza las vitrinas, sino que optimiza el flujo de caja, fortalece la identidad de marca y transforma la experiencia del paciente.

El mercado óptico moderno se divide no solo por necesidad clínica, sino por sistemas de valores. Estudios recientes de ResearchGate del 2025<sup>1</sup>, identifican tres perfiles clave:

- 1. Middle level value:** buscan funcionalidad y durabilidad (el cliente ideal para lentes progresivas).
- 2. High level value:** priorizan el prestigio y la exclusividad.
- 3. Society-oriented:** buscan marcas con propósito y compromiso con la sostenibilidad -como el uso de ecomateriales- que integren las tendencias de diseño actuales. En este

contexto, los armazones de acetato y plástico lideran el mercado global con el 48.2% de la cuota, impulsados por su versatilidad cromática y ligereza (Grand View Research, 2024)<sup>2</sup>.

## Gestión Operativa: el Método ABC + XYZ

La segmentación técnica del inventario permite transformar la gestión operativa de un gasto reactivo en un activo estratégico, alineando disponibilidad, rotación y rentabilidad. La combinación de los métodos ABC y XYZ<sup>3</sup> ofrecen una lectura integral del portafolio de armazones al cruzar valor económico con comportamiento de la demanda, lo que facilita decisiones más precisas en compras, reposición y exhibición.

La segmentación técnica transforma el inventario de un gasto a un activo<sup>3</sup>:

- 1. Método ABC (Valor):** \*Clase A: generan el 80% de las ventas. Son modelos clásicos o de alta rotación que nunca deben faltar (fill-rate alto).

2. **Clase B y C:** modelos en tendencia o nicho con menor rotación, pero mayor margen unitario (Deipe, 2024)<sup>4</sup>.
3. **Método XYZ (Predictibilidad)**<sup>4</sup>: clasifica las monturas según la estabilidad de su demanda. Esto ayuda a evitar la “obsolescencia”, un riesgo crítico en monturas de moda que pierden valor tras 6-12 meses en vitrina.

Complementariamente, el Método XYZ analiza la predictibilidad de la demanda, clasificando los armazones según la estabilidad de sus ventas a lo largo del tiempo. Esta lectura es clave para anticipar riesgos y ajustar los niveles de stock. En el caso de los armazones de moda, donde los ciclos de consumo son cada vez más cortos por lo que este análisis actúa como un mecanismo preventivo frente a la obsolescencia, es importante entender que el valor comercial disminuye a los pocos meses. En conjunto, el enfoque ABC + XYZ permite equilibrar seguridad operativa y agilidad comercial, optimizando la inversión en el inventario sin sacrificar variedad, tendencia ni rentabilidad.

## KPIs que convierten la segmentación en rentabilidad

También, hay que destacar que la segmentación del portafolio no solo ordena el inventario, sino que permite medir el desempeño con precisión casi quirúrgica, conectando decisiones operativas con resultados financieros concretos. A través de indicadores clave (KPIs)<sup>4</sup>, las ópticas pueden evaluar qué categorías impulsan el crecimiento y cuáles requieren ajustes estratégicos.

Uno de los indicadores más relevantes es el AOV (Average Order Value). Las ópticas de alto rendimiento buscan alcanzar un ticket promedio cercano a los \$250 dólares, objetivo que se logra principalmente mediante estrategias de upselling y cross-selling en segmentos Premium. Al segmentar correctamente, el personal puede guiar al consumidor hacia monturas de mayor valor percibido, incorporando diseño, materiales y beneficios funcionales que justifican un precio superior (Financial Models Lab, 2025)<sup>5</sup>.

Otro KPI crítico es la rotación del inventario, directamente vinculada a la eficiencia operativa y al flujo de caja. Una segmentación adecuada facilita la identificación de “stock muerto”, es decir, monturas que permanecen inmóviles y ocupan espacio sin generar ingresos. Para evitar este escenario, se recomienda auditar cada SKU de forma individual, evaluando su desempeño real en ventas y visibilidad. Este enfoque asegura que los mejores vendedores mantengan una presencia prioritaria en vitrinas, mientras que los modelos de baja rotación pueden reubi-

arse, promocionarse o retirarse al tiempo, protegiendo así la rentabilidad del negocio.

## La vitrina como decisión estratégica

La disposición física del punto de venta debe traducir la segmentación estratégica en una experiencia visual clara y rentable. La organización de vitrinas y mobiliario no es estética, sino una herramienta comercial: el centro de la vitrina concentra hasta el 47% de los impactos visuales, convirtiéndose en el espacio óptimo para destacar armazones de los segmentos Premium o Novedad con mayor margen y capacidad de tracción.

A esta lógica se suma la psicología del color, donde el uso consciente de tonalidades en la exposición refuerza el posicionamiento simbólico del producto: el verde comunica naturalidad y sostenibilidad, mientras que los acentos dorados evocan nobleza, calidad y valor percibido. Esta coherencia visual fortalece la lectura del surtido y facilita decisiones de compra más rápidas y alineadas al valor del producto<sup>6</sup>.





## El viaje de la visión

Donald Miller en su libro *Building a StoryBrand*<sup>7</sup>, resume el sentir del marketing moderno como una disciplina que no vende productos sino que vende significados. La segmentación permite a las ópticas construir narrativas editoriales que resuenen emocionalmente para transformar el inventario en una historia; cada montura deja de ser un código de barras para convertirse en un capítulo de la identidad del cliente, y lo hace de esta forma<sup>8</sup>:

- **Simbología de materiales:** el titanio se comunica como resistencia; los ecomateriales como renovación y responsabilidad.
- **Merchandising ceremonial:** las piezas no se “exponen”, se presentan en “islas museográficas” o zonas de consejo clínico, elevando el acto de compra a un ritual de cuidado personal.

Como bien señala Miller en su libro<sup>7</sup>, en la narrativa de compra, las marcas no deben aspirar a ser las protagonistas, sino los guías expertos. Bajo la máxima de que ‘si confundes, pierdes’, la segmentación del inventario se revela como una herramienta de claridad crítica: al organizar las monturas por perfiles y estilos, eliminamos el ruido visual y evitamos que el cliente se sienta abrumado, facilitando una decisión de compra mucho más fluida y satisfactoria.

La disposición del inventario no es al azar. Siguiendo los principios de Paco Underhill<sup>9</sup> sobre la ciencia de la compra, la óptica debe guiar el barrido visual del paciente hacia zonas de alta conversión, esto aunado con la filosofía de experiencia de cliente de grupos como LVMH<sup>8</sup>, donde la segmentación permite que el producto de lujo se presente en un entorno de ‘maestría artesanal’, transformando la transacción comercial en un ritual de asesoría estética y clínica.

## Cómo balancear moda, premium y salud visual

Seleccionar un portafolio equilibrado en una óptica va más allá de llenar estantes: se trata de construir un mix que atienda necesidades funcionales, aspiraciones estéticas y patrones de consumo diferenciados. Lo primero es combinar categorías de moda y estilo con propuestas ligadas a la salud visual que permite responder tanto a clientes que buscan expresarse con su imagen, como a quienes priorizan soluciones visuales con tendencia que se refuerza en estudios de mercado que muestran

una creciente preocupación por el bienestar visual ligado a la vida diaria y la digitalización de tareas<sup>10</sup>.

Incluir líneas Premium aportan valor aspiracional y eleva el ticket promedio, aprovechando la transformación de las gafas en un accesorio de estilo y estatus dentro del retail global. Al mismo tiempo, integrar el segmento infantil -con productos diseñados para la comodidad y durabilidad- asegura que se cubran ciclos de compra repetidos, ya que los niños requieren reemplazos frecuentes y atención especializada, un aspecto que influye en la fidelización familiar.

El equilibrio efectivo en el surtido no reside en la simple variedad, sino en asignar espacio, visibilidad y niveles de stock de acuerdo con la demanda real, el margen y el rol estratégico de cada categoría dentro del negocio, facilitando así tanto la experiencia de compra como la rentabilidad a mediano y largo plazo. La segmentación de monturas no es un simple ejercicio estético de vitrina, es el motor que sincroniza la excelencia clínica con la salud financiera de la óptica. Para el optometrista moderno, cada SKU en el inventario debe cumplir un propósito doble: resolver una necesidad refractiva y defender la rentabilidad del negocio.

En última instancia, segmentar es decidir qué tipo de historia queremos contar en nuestro establecimiento. Es pasar de ser un proveedor de artículos a ser un arquitecto de soluciones visuales. Optimizar tu inventario hoy es, sin duda, la estrategia más clara para asegurar la visión de tu negocio a futuro. **2020**

### Referencias:

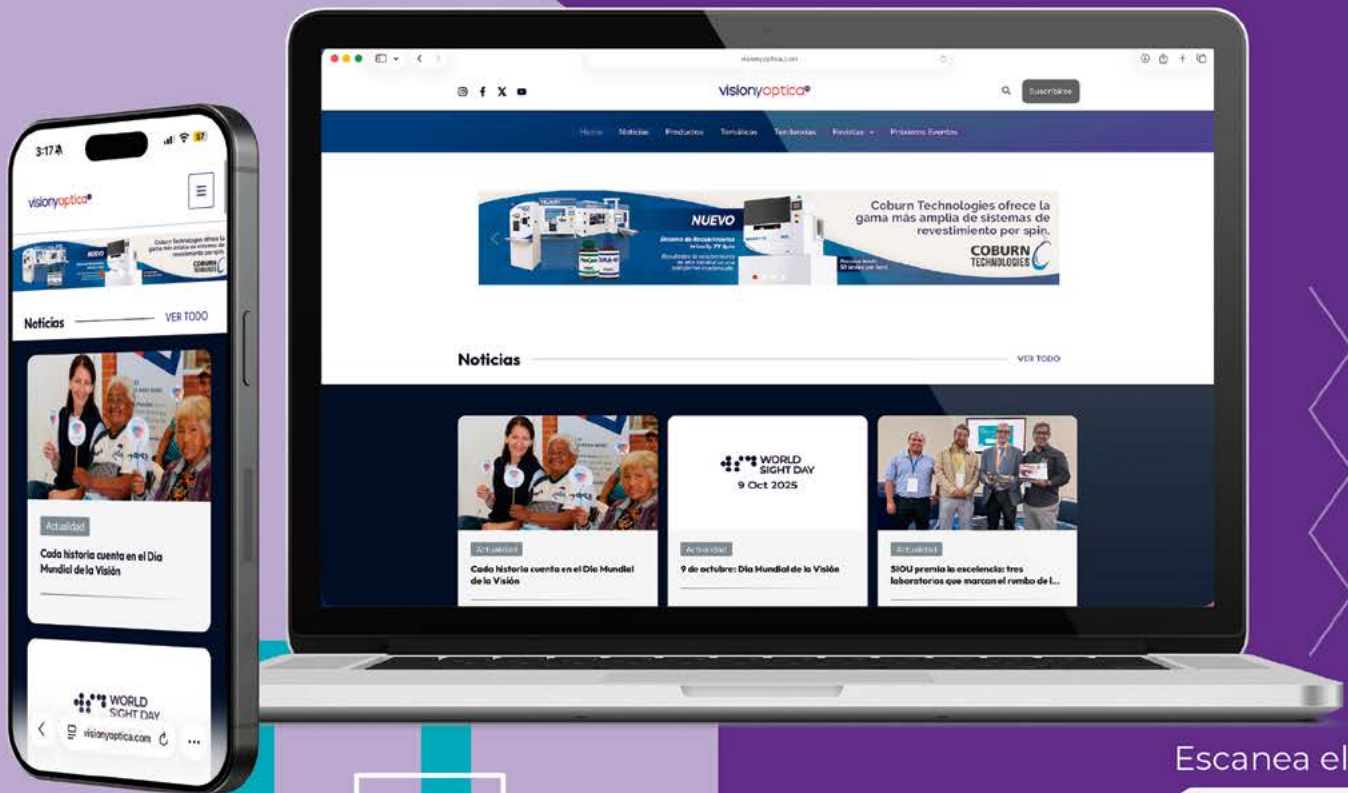
1. [www.researchgate.net/publication/291810602\\_A\\_Study\\_of\\_Market\\_Segmentation\\_of\\_Optical\\_Shop\\_Based\\_on\\_Customer's\\_Values](https://www.researchgate.net/publication/291810602_A_Study_of_Market_Segmentation_of_Optical_Shop_Based_on_Customer's_Values)
2. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/eyewear-frames-market-report>
3. <https://www.shipbob.com/blog/inventory-segmentation>
4. <https://deipe.com/gestion-de-stocks-para-opticas>
5. <https://financialmodelslab.com/blogs/kpi-metrics/optical-shop-kpi-metrics>
6. [https://www.camaravalencia.com/wp-content/uploads/2023/01/COMO\\_INCREMENTAR\\_LAS\\_VENTAS\\_EN\\_LA\\_OPTICA\\_SEPT2012.pdf](https://www.camaravalencia.com/wp-content/uploads/2023/01/COMO_INCREMENTAR_LAS_VENTAS_EN_LA_OPTICA_SEPT2012.pdf)
7. Miller, D. (2017). *Building a StoryBrand: Clarify Your Message So Customers Will Listen*. HarperCollins Christian Publishing.
8. LVMH. (2024). *Social and Environmental Responsibility Report: Preserving Savoir-Faire and Enhancing Customer Experience*. LVMH Group.
9. Underhill, P. (2009). *Why We Buy (Comportamiento Físico y Diseño de Tienda)*.
10. <https://www.euromonitor.com/article/top-trends-shaping-the-eyewear-industry-in-2025>

visionyoptica<sup>com</sup>

# Estrena nueva web!

La revista líder en salud visual, óptica y optometría, presenta su renovado sitio web, un espacio diseñado para ofrecer información actualizada, contenidos exclusivos y mayor interacción con nuestra comunidad.

- Noticias y productos.
- Cobertura de eventos nacionales e internacionales.
- Entrevistas exclusivas.
- Lanzamientos de productos y tecnología.
- Espacios para la industria y la academia.



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

Escanea el QR





## OLIVE PREMIUM MÉXICO LENTES EN TENDENCIA

*“Desde 2004”*

Somos una empresa mexicana enfocada al diseño, manufactura y comercialización de armazones.

Nuestro principal objetivo es ofrecer al mercado óptico una alternativa que represente diseño de vanguardia, siempre en constante apego a las tendencias de moda internacional, sin dejar de lado la excelencia en calidad. Nos ocupamos de posicionar materiales como Acetato de celulosa, Titanium, Acero inoxidable, Fibra de carbono y TR90, al alcance del mercado nacional.

Nuestra carpeta de socios comerciales distribuidos a lo largo del territorio, nos permite llevar a las diferentes regiones del país nuestras marcas Insignia:

OLIVE PREMIUM, para quienes gustan de la elegancia y el confort, y MISS MOE, para mujeres que disfrutan de la moda y buscan funcionalidad.

Es así que nos complace dar la bienvenida a formar parte de nuestra comunidad a nuestros amigos de 20/20, y compartir nuestras líneas de armazones oftálmicos. Ponemos a su disposición nuestro catálogo "LENTES EN TENDENCIA" y les garantizamos la permanente actualización de nuestros productos.

# OLIVE PREMIUM



**PREMIUM MA500**

Acetato de celulosagruoso  
Geométricos retro  
Varillas en colores marm oleados  
contrastantes



**PREMIUM MA1000BLACK**

Acetato de celulosa ultra liso  
"TOTAL BLACK" sobriosy elegantes  
Varillasdecoradas con finos detalles  
de pedrería



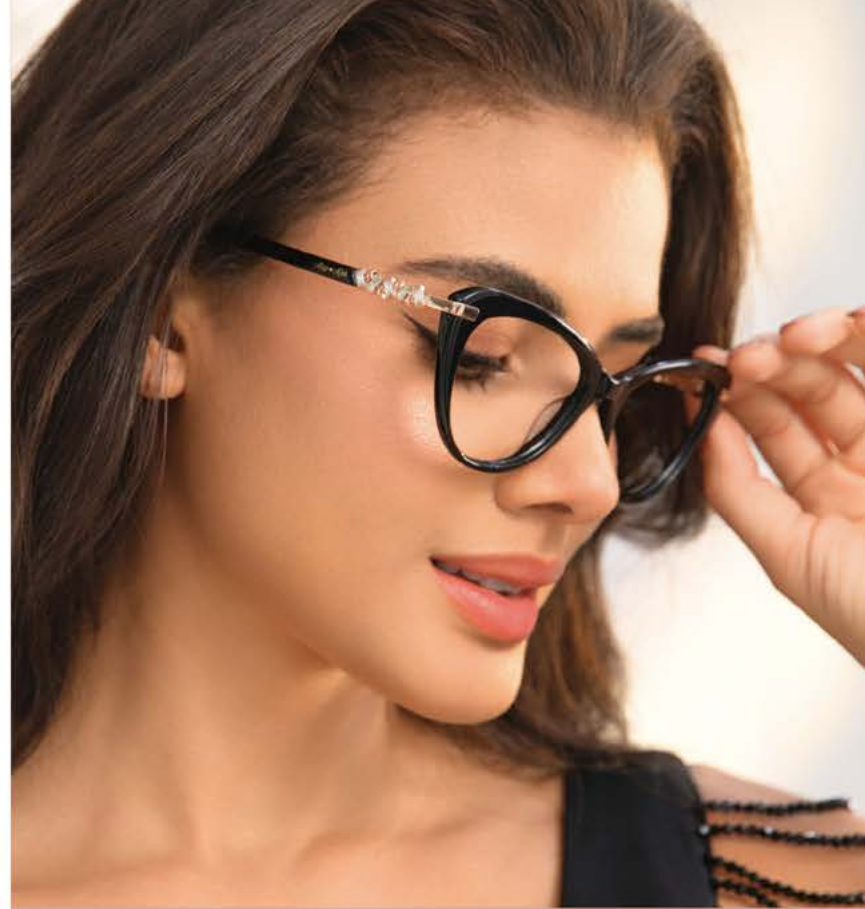
**PREMIUM SHINE000**

Acetato de celulosa  
Colores translucidos, marmoleados y  
brillantes



**PREMIUM OCEAN300C**

Acero planchado  
Varillas encapsuladas en acetato  
translucido  
Finas incrustaciones de pedrería



Miss ♥ Moe

Línea de armazones oftálmicos para dama,  
hechos de **ACETATO DE CELULOSA**, con for-  
mas retro y geom étricas en diversidad de col-  
ores pastel translucidos y los conservadores,  
negro sólido y havana oscuro.

Varillas decoradas con m ontajes de acero  
inoxidable y pedrería, que le dan un toque de  
distinción.



MISS MOE STAR

# OLIVE PREMIUM

LENTES A LA VANGUARDIA

## PREMIUM MAG100

Acetato de Celulosa Grueso  
Colores negro, havana, azul y humo  
Formas vintage y varillas gruesas



## PREMIUM SELECT200

Acetato de Celulosa ligero, con capas internas de diferentes colores  
Formas diversas (desde rectangulares y cuadrado, hasta semicirculares)  
Varillas con alma de acero  
Tamaños ideales, para montar cualquier tipo de graduación



## PREMIUM SUBLIME000

Formas deportivas y colores contrastantes  
Acero planchado muy ligero y terminales forradas



## PREMIUM BROAD100

Acero  
Se adapta a graduaciones altas  
Formas y colores clásicos, terminales recubiertas de acetato



## PREMIUM CFIBER000

Acero inoxidable planchado  
Diseños deportivos y conservadores, con colores metálicos  
Varillas de Fibra de carbono, flexibles, ligeros



## PREMIUM CLEAR100

Armaduras de tres piezas  
Acero inoxidable y varillas de acetato  
Sujetador de gomas y plaquetas de silicona



## PREMIUM CBMT000

Con bina el aro de Acero Inoxidable en colores metálicos, con cejas anchas y varillas forradas de Acetato de Celulosa sólido ligero, plaquetas de silicona



SÍGUENOS



# OLIVE PREMIUM

LENTES A LA VANGUARDIA

# Factores sociodemográficos, alérgicos y hábitos nutricionales de pacientes con queratocono en Bogotá



**María Cristina Pardo Contreras**  
Profesor investigador,  
Universidad Antonio Nariño, Sede Bogotá.



**Juan Fernando Oyasa Moncayo**  
Óptometra, Magister en Ciencias de la Visión.  
Candidato doctor en ciencias de la Salud.



**Anny Valentina Plazas Sanchez**  
Nutricionista Dietista egresada de la  
Pontificia Universidad Javeriana.



**Gina Sorel Rubio-Rincón**  
Optométrica, especialista en Gerencia en Economía  
y Finanzas de la Salud.  
MSc en Bioética.



## Resumen

El queratocono es una ectasia corneal caracterizada por cambios en su estructura adelgazamiento y empinamiento de la córnea, pueden ocasionar progresivamente disminución de la agudeza visual y conllevar a la pérdida de la visión, y se encuentra asociado a factores tales como el frote ocular excesivo, la predisposición genética y factores ambientales como desencadenantes. En esta investigación se buscó encontrar la relación de los factores sociodemográficos, alérgicos y hábitos nutricionales con el desarrollo del queratocono y determinar las diferencias entre estos factores en el grupo de casos en relación con el grupo control, por medio de una encuesta.

Este estudio fue de de tipo observacional analítico de casos y controles, pareado por edad y sexo, en pacientes de 18 a 30 años diagnosticados con y sin queratocono los cuales pertenecen a la IPS IMEVI SAS en Bogotá. Según los resultados obtenidos en esta investigación, se determinó que no existe asociación estadísticamente significativa entre uno de estos factores con el desarrollo de esta ectasia.

## Introducción

El queratocono es una alteración corneal, en la cual se presenta una protrusión que puede variar según sea el caso, suele desarrollarse de manera asimétrica, bilateral, caracterizada por el adelgazamiento del estroma y ruptura de la membrana descemet, generando astigmatismo irregular y visión borrosa difícil de corregir con anteojos<sup>(1,2)</sup>. Progresiva lentamente y se desarrolla a mediados de la segunda década de la vida y en la mayoría de los casos puede evolucionar hasta la tercera o cuarta afectando tanto a hombres como mujeres de las distintas edades<sup>(1,2)</sup>.

Según un estudio realizado en la Clínica Barraquer de Bogotá, la prevalencia de esta ectasia en sujetos de 29 años es de 2.84%<sup>(3)</sup>. Sin embargo, este dato puede ser mayor en países de Asia y Medio Oriente, donde la prevalencia está entre 0.002 y 4.79%<sup>(4)</sup>. Por otra parte, Mejía y colaboradores (2023) reportaron que en Colombia en el periodo 2015-2020, el queratocono tuvo una incidencia de 10.36/100.000 habitantes. Dicha incidencia fue mayor en sujetos de entre 20 a 24 años 28.59/100.000<sup>(5)</sup>.

La etiología y el mecanismo fisiopatológico siguen siendo objeto de debate, y se asocia principalmente a factores genéticos, medioambientales<sup>(6)</sup>, alérgicos, frote ocular<sup>(7)</sup>, inflamación subclínica crónica de la superficie ocular<sup>(8,9)</sup> e incluso, últimamente se ha llegado a asociar a desórdenes nutricionales<sup>(10)</sup> los cuales, a su vez, pueden estar relacionados con el estrato socioeconómico y el nivel educativo, factores que podrían llegar a evitar dietas balanceadas, la frecuencia de parpadeo y producir inflamación subclínica crónica<sup>(11)</sup>.

Dentro de estos, los más importantes son el frote ocular, atopia, asma, y eczema con un Odds Ratio (OR) de 3.64 (95% CI, 2.02, 6.57), 1.90 (95% CI, 1.22, 2.94), 1.36 (95% CI, 1.15, 1.61) y 1.90 (95% CI, 1.22, 2.94), respectivamente<sup>(11)</sup>. Se le ha asociado, también, a factores sociodemográficos, alérgicos y nutricionales, sin embargo, en la literatura revisada no se encontraron estudios al respecto específicamente en población colombiana. Con el presente estudio se buscó identificar la relación entre dichos factores con el desarrollo del queratocono. Posteriormente, se aplicó la encuesta de factores de riesgo a un grupo de voluntarios en Bogotá.

## Materiales y métodos

Se realizó un estudio observacional analítico transversal de casos y controles. El grupo de casos estuvo conformado por pacientes entre 18 y 30 años tanto hombres como mujeres, con diagnóstico de queratocono confirmado mediante topografía corneal (Pentacam®) con o sin corrección óptica, los cuales aceptaron hacer parte del estudio y firmaron consentimiento informado. El grupo control estuvo conformado con las mismas características demográficas excepto la enfermedad.

Se excluyeron pacientes con queratocono subclínico, sospecha de ectasias corneales distintas a queratocono, glaucoma, miopía magna, uveítis, queratitis, pacientes con artritis reumatoidea, lupus, hipertiroidismo, virus de la inmunodeficiencia humana (VIH) y el síndrome de inmunodeficiencia adquirida (SIDA), o cualquier cuadro inflamatorio sistémico u ocular (según historia clínica) que pudiera producir congestión nasal o prurito y sesgar los resultados.

## Procedimientos

De los pacientes de la consulta de topografía corneal de la IPS Imevi SAS, se seleccionaron los sujetos que cumplieron con los criterios de inclusión y exclusión (en la historia clínica y resultados IMEVI) y aceptaron participar en el estudio mediante el proceso del consentimiento informado. De la historia clínica, se obtuvieron los datos de la última refracción y datos topográficos (queratometría máxima y punto corneal más delgado), datos de estado nutricional de los pacientes.

Se diseñó una encuesta la cual fue validada con anterioridad mediante una prueba piloto y la opinión de un corneólogo, con el fin de verificar la claridad de las preguntas. Los datos recopilados incluyen información acerca de factores sociodemográficos, antecedentes generales, oculares, familiares, alérgicos y nutricionales mediante un formulario Google.

## Análisis estadístico

### Univariado

Inicialmente, se caracterizaron las variables en cada grupo, y las diferencias se determinaron mediante la prueba T de Student en una hoja de cálculo de Google.

### Bivariado

Este se llevó a cabo utilizando RStudio. Las variables nominales, como el estrato social, la frecuencia de la sintomatología alérgica y los hábitos nutricionales, que tenían más de dos niveles de medida, se dicotomizaron (como se describe en el material suplementario adjunto); (Ver Anexo 1).

Posteriormente, se calculó el odds ratio (OR) para evaluar la relación de cada variable con el desarrollo del queratocono. Para esto, se utilizó la función xtabs para crear una tabla de contingencia cruzada entre el estrato socioeconómico, los factores alérgicos o los hábitos nutricionales y el grupo de estudio. Luego, se aplicó la función epitab para obtener el OR, los intervalos de confianza (IC) y los valores asociados.

El OR proporciona una medida de asociación entre la exposición y el resultado de interés, mientras que los intervalos de confianza (IC) muestran la precisión de la estimación del OR. Los valores de p indican la significancia estadística de la asociación. Estos cálculos se realizaron siguiendo los principios de inferencia estadística, lo que permitió determinar las asociaciones estadísticamente significativas observadas.

## Resultados

Se estudiaron un total de 28 casos y 25 controles (23 hombres y 30 mujeres entre los 18 y 30 años) voluntarios de la IPS IMEVI S.A.S residentes en Bogotá.

Tabla 1: Caracterización de la Muestra

		Casos	D.E	Controles	D.E	p
Características demográficas	N	28		25		
	Edad (Años)	26,3		26,2		
	Masculino	14		9		
	Femenino	14		16		
Características Refractivas y Corneales	EE (Dioptrías)	-2,91	2,64	-0,80	1,39	0,48
	Kmax (Dioptrías)	51,86	7,77	44,92	1,72	0,71
	Punto Corneal Más Delgado (micras)	483,5	53,19	538,0	33,11	0,98
	Último Examen (meses)	4,4	6,94	7,1	7,65	0,22
Estado Nutricional	Estatura (m)	1,65	0,1	1,61	0,1	0,151
	Peso (Kg)	66,89	11,7	61,16	12,20	0,09
	IMC	24,6	4,95	24,6	5,38	0,99

Fuente: elaboración propia.

Nota: EE=equivalente esférico, KMAX= Queratometría máxima, m=Metros, kg= Kilogramos, IMC =índice de masa corporal.

La edad media de los participantes fue de 26 años, con una k máxima promedio de 51.8 y de 44.9 dioptías para el grupo de casos y controles respectivamente. Para el punto corneal más delgado se registró en el grupo de casos con 483.5 y 538,0 micras en el grupo control. En cuanto al estado nutricional, se encontró una diferencia significativa en el peso, 66,89 grupo casos y 61.16 control, el índice de masa corporal (IMC) sin diferencias significativas entre los dos grupos (Tabla 1).

## Factores Sociodemográficos

Tabla 2. Relación entre Factores Sociodemográficos y el Desarrollo del Queratocono

Factor	Grupo	Controles (%)	Casos (%)	Odds Ratio	IC (95%)	Valor p
Estrato Socioeconómico	1,2 y 3	22 (88)	24 (86)	1		
	4,5 y 6	3 (12)	4 (14)	1.22	[0.25, 6.08]	1
Nivel Educativo	Sin pregrado	20 (80)	16 (57)	1		
	Con pregrado o más	5 (20)	12 (43)	3	[0.87, 10.30]	0.09

Fuente: elaboración propia.

Nota: OR= Odds Ratio, IC=Intervalo de confianza, p=Significancia estadística.

# TRATAMIENTOS ESPECIALIZADOS PARA EL MANEJO DEL OJO SECO

con la seguridad y respaldo clínico que los oftalmólogos reconocen.



Una alternativa completa para apoyar  
a sus pacientes y permitirles **VIVIR SIN MOLESTIAS.**



QUEREMOS QUE TODOS  
VEAN UN MUNDO MEJOR®

En cuanto a factores sociodemográficos, se estudió la relación entre el estrato social, el nivel educativo y el desarrollo del queratocono. Se encontró que el 88 y 86% de los casos y controles pertenecen al estrato socioeconómico <sup>(1,2 y 3)</sup>. Se determinó que pertenecer a un estrato superior (4,5 y 6) no es un factor de riesgo de queratocono (OR=1,22; IC=0,25,6,08; p=1). En nivel educativo, se encontró que el 80% de los controles no cuenta con estudio de pregrado a diferencia del grupo de casos (57%). Con lo anterior se determinó que contar con pregrado o estudios superiores podría llegar a ser un factor de riesgo para el queratocono (OR=3; IC=0,87,10,30; p=0.09), sin embargo, su intervalo de confianza fue muy amplio y el valor p no fue significativo, aunque muy cercano a 0.05. Estos resultados deben interpretarse con precaución debido a que seguramente el rango etario estudiado influye en el nivel educativo (Tabla 2).

## Factores Alérgicos

Tabla 3: Relación entre Factores Alérgicos y el Desarrollo del Queratocono

Variable	Grupo	Controles	Casos	Odds Ratio	IC (95%)	Valor p
Diagnóstico confirmado de rinitis	No	12	16	1	-	-
	Sí	13	12	0.69	(0.23, 2.05)	0.59
Congestión nasal frecuente	No	7	5	1	-	-
	Sí	18	23	1.79	(0.49, 6.58)	0.51
Prurito ocular frecuente	No	5	3	1	-	-
	Sí	20	25	2.08	(0.44, 9.79)	0.45
Frote ocular frecuente	No	13	10	1	-	-
	Sí	12	18	1.95	(0.65, 5.87)	0.28

Fuente: elaboración propia.

Nota: OR = Odds Ratio, IC= Intervalo de confianza, p= Significancia estadística.



Al realizar el análisis de los factores alérgicos con el desarrollo de queratocono se encontró que, en cuanto a la presencia de rinitis, no existe una asociación significativa valor ( $p = 0.59$ ), con un odds ratio de 0.69 (IC del 95%: 0.23-2.05). En cuanto a la frecuencia de congestión nasal y prurito ocular, tampoco se observaron asociaciones significativas con el desarrollo de queratocono ( $p = 0.51$  y  $0.45$  respectivamente). Sin embargo, el frote ocular mostró una asociación importante, con un odds ratio de 1.95 (IC del 95%: 0.65-5.87), aunque no alcanzó significancia estadística ( $p = 0.28$ ). Estos resultados indican que, aunque el diagnóstico de rinitis, congestión nasal y prurito ocular no parecen estar significativamente asociados con el queratocono, sí existe una relación notable con el frote ocular (Tabla 3).

# Laboratorio Oftálmico **VERTEX**

**“Usted cuida de sus pacientes, Vertex cuida de usted”**

**Vertex Impulsora de Ópticas** es una empresa líder en el campo de la óptica, dedicada a la venta y servicio de laboratorio oftálmico, anteojos, taller óptico, armazones óptico y equipo oftálmico de las más prestigiadas marcas. Es una empresa reconocida por su trayectoria de alta calidad, ética y servicio.



**MyoFix**  
Miopia Control

**ZARX**

**POLAR-TEX**  
AR-ESPEJADO

**AI-LENS**

Ter lente creado con  
**INTELIGENCIA  
ARTIFICIAL**

**GX7**

**Blue FilterZartex**

Para usuarios de multifocales  
que quieren llevarlo a otro nivel

**UNIV**

Más oscuros en exteriores  
Más claros en interiores

**PhotoZartex II**

Pensado en la juventud activa

**FREE  
2G**

**vertexLab**

**vertexlab.mx**

**55-4600-2926**

## Factores Nutricionales

Tabla 4: Relación entre Hábitos Nutricionales y el Desarrollo del Queratocono

Variable	Grupo	Controles (p0)	Casos (p1)	Odds ratio	IC (95%)	Valor p
Carbohidratos	No	1	0	-	-	0.4717
	Sí	24	28	1	-	-
Lácteos	No	4	2	0.4038	(0.0673, 2.424)	0.4042
	Sí	21	26	1	-	-
Res	No	5	5	0.8696	(0.2195, 3.446)	1
	Sí	20	23	1	-	-
Pollo	No	1	1	0.8889	(0.0527, 15.000)	1
	Sí	24	27	1	-	-
Cerdo	No	4	5	1.1413	(0.2699, 4.825)	1
	Sí	21	23	1	-	-
Pescado	No	9	11	1.1503	(0.3774, 3.506)	1
	Sí	16	17	1	-	-
Frutas	No	5	3	0.48	(0.1021, 2.256)	0.4527
	Sí	20	25	1	-	-
Ensalada	No	3	4	1.2222	(0.2456, 6.0831)	1
	Sí	22	24	1	-	-
Aguacate	No	5	3	0.48	(0.1021, 2.256)	0.4527
	Sí	20	25	1	-	-
Aceite vegetal	No	9	11	1.1503	(0.3774, 3.506)	1
	Sí	16	17	1	-	-
Aceite de oliva	No	12	17	1.6742	(0.5622, 4.9858)	0.4145
	Sí	13	11	1	-	-
Mantequilla de cerdo	No	21	23	0.8762	(0.2072, 3.705)	1
	Sí	4	5	1	-	-
Mantequilla	No	16	15	0.649	(0.2152, 1.957)	0.5781
	Sí	9	13	1	-	-
Margarina	No	13	15	1.0651	(0.3616, 3.1375)	1
	Sí	12	13	1	-	-
Jugo de frutas	No	3	2	0.5641	(0.0863, 3.686)	0.6575
	Sí	22	26	1	-	-
Bebida azucarada	No	3	7	2.4444	(0.5571, 10.7253)	0.3018
	Sí	22	21	1	-	-
Alcohol	No	13	15	1.0651	(0.3616, 3.1375)	1
	Sí	12	13	1	-	-
Comida rápida	No	6	10	1.7593	(0.5299, 5.8409)	0.3869
	Sí	19	18	1	-	-
Paquete	No	4	13	4.55	(1.2377, 16.7267)	0.0217
	Sí	21	15	1	-	-

Al analizar los hábitos nutricionales, se observa que para algunos factores como el consumo de carbohidratos y pollo no fue posible calcular intervalos de confianza debido a la falta de casos en uno de los grupos. Esto sugiere una limitación en la interpretación de estas asociaciones debido a la escasez de datos. Por otro lado, al examinar el consumo de lácteos, cerdo, pescado, no se encontraron asociaciones significativas ya que los odds ratio son cercanos a 1 y los valores p altos, en cuanto a frutas y ensaladas, no hubo significancia estadística entre los grupos. Es importante destacar que algunos factores nutricionales, como el consumo de frutas con un odds ratio (1) valor p (0.4527) y paquetes de frituras muestran un odds ratio (1) y valores p (0.0217) considerables, esta asociación no alcanza la significancia estadística, sin embargo, podría sugerir una posible relación que merece una exploración más profunda en estudios futuros (Tabla 4).

## Discusión

En el presente estudio no se halló relación estadísticamente significativa entre las variables sociodemográficas (estrato social y el nivel educativo), alérgicas (diagnóstico de rinitis, frecuencia de congestión nasal, prurito y frote ocular) ni de hábitos nutricionales, relación que no se puede comprar debido a que esta investigación es de las primeras en evaluar dichas relaciones en población colombiana. No obstante, la frecuencia de frote ocular y el con-

► **Fuente: elaboración propia.**

Nota: NO =Consumo ocasional, nunca, SI= diario, semanal, mensual, OR =Odds Ratio, IC =Intervalo de confianza, p =Significancia estadística.

sumo de frituras de paquete muestran valores cercanos a la significancia estadística, resultados que aún no son concluyentes, y no son representativos para la población colombiana.

Seth I, Bulloch G y colaboradores, estudiaron la posible asociación de las enfermedades oculares alérgicas, el frote ocular y la atopia con el desarrollo del queratocono; no encontraron una asociación entre el frote ocular y el queratocono (OR = 1,59, IC del 95 % [0,70, 3,63]  $p < p = 0,27$ )<sup>(12)</sup>.

Debourdeau E y colaboradores, examinaron diversos factores de riesgo entre los cuales se destaca la presión mecánica repetida sobre la córnea, comprobando que se relaciona con modificaciones en la estructura del colágeno y cambios moleculares en la lágrima, afirman que el frote ocular puede desempeñar un papel significativo en el aumento de los niveles inflamatorios oculares, lo cual está vinculado con la patogénesis de esta enfermedad<sup>(13)</sup>.

En otro estudio llevado a cabo por Ahuja P y colaboradores, se determinó que los factores alérgicos, la atopia y el frote ocular son respuestas mediadas, principalmente por Inmunoglobulina E. Los pacientes con queratocono y antecedentes de alergia sistémica u ocular presentan niveles elevados de inmunoglobulina E, los cuales se asocian con el frote ocular como factor de riesgo causantes del queratocono y el desarrollo de afecciones como parásitos e inmunodeficiencias generadas por esta afección<sup>(14)</sup>.

Gordon-Shaad Ariela y su equipo, emplearon una encuesta con el fin de recopilar información sobre las características y posibles factores de riesgo en una población determinada y poder determinar la relación entre el queratocono y las variables como el frote ocular, la alergia, antecedentes familiares positivos y nivel educativo. Según sus análisis demostraron que el frote ocular con un (OR= 3,76) antecedentes familiares (OR = 6,10) están significativamente asociados con esta afección, como factores de riesgo importantes en el desarrollo del queratocono<sup>(15)</sup>.

De manera contraria, Song M y colaboradores, plantearon interrogantes sobre la teoría que vincula al frote con el desarrollo del queratocono, pues en su estudio encontraron un odds ratio (OR) de 1.36 e intervalo de confianza (1,15; 1,61), bajo esto sugiere una ausencia de asociación significativa entre el frote ocular y esta enfermedad<sup>(16)</sup>.

Vitar RML y colaboradores plantean la hipótesis de asociación entre alteraciones nutricionales, metabólicas y sistémicas con respecto al queratocono, reportan una asociación entre la deficiencia de la vitamina D, bajos niveles séricos de cobre, Selenio y Zinc en pacientes con esta patología. Estos hallazgos respaldan la existencia de un desequilibrio nutricional y/o metabólico sistémico, aunque persisten vacíos en la investigación sugieren que los nutrientes, junto con el estudio del microbiota intestinal, pueden desempeñar un papel importante en el desarrollo de esta ectasia corneal<sup>(10)</sup>.

## Conclusión

No existe asociación significativa entre los factores socio-demográficos, alérgicos, y hábitos nutricionales en el desarrollo del queratocono. De acuerdo con lo evidenciado en las Investigaciones consultadas, no se tiene reportes de estudios similares acerca de estos factores realizados en Colombia.

## Limitaciones

En cuanto a la encuesta, las preguntas planteadas tuvieron unos distractores que al analizar los resultados no eran útiles y ello llevó a dicotomizar las variables. En relación con los criterios desde el planteamiento de la investigación, se debieron descartar los pacientes que estuvieran en tratamiento medicamentoso para la alergia ocular.

## Recomendaciones

Para futuras investigaciones se sugiere profundizar en la influencia de otros factores como los ambientales, la exposición a productos químicos y la calidad del aire.

Además, del desarrollo de una escala que permita medir el nivel de las alergias y, posteriormente, emplearlo en una encuesta que nos permita obtener unas estadísticas asociadas con el desarrollo de esta ectasia.

## Agradecimientos

Los autores expresan su sincero agradecimiento a la IPS IMEVI SAS de Bogotá por su valioso apoyo en la realización de este estudio, proporcionando el acceso a los pacientes, los espacios y los equipos necesarios para la recolección de datos. Su colaboración fue fundamental para el desarrollo de esta investigación.

## Referencias:

- Mora Valencia M, Bonilla Estévez C, Vargas Garzón O, Lucía O, Valencia G. Queratocono: una revisión y posible situación epidemiológica en Colombia. *hemeroteca.unad.edu.co* Valencia, CB Estévez, OV Garzón, OLG ValenciaNova, 2007•hemeroteca.unad.edu.co [Internet]. [cited 2023 Oct 30]; Available from: <http://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/nova/article/view/388>
- Castro-Luna G, Pérez-Rueda A. A predictive model for early diagnosis of keratoconus. *BMC Ophthalmol* [Internet]. 2020 Jul 2 [cited 2023 Nov 13];20(1). Available from: [/pmc/articles/PMC7331257/](https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/34991971/)
- Coll CB, ... RBRRevSocC. 2020 undefined. Prevalencia de pacientes con queratocono en la Clínica Barraquer en Bogotá, Colombia. *pesquisa.bvsalud.org* Barraquer Coll, R Barrera Rodriguez, N Molano GonzálezRev Soc Colomb Oftalmol, 2020•pesquisa.bvsalud.org [Internet]. [cited 2023 Oct 30]; Available from: <https://pesquisa.bvsalud.org/gim/resource/fr/biblio-1128016>
- Santodomingo-Rubido J, Carracedo G, Suzuki A, Villa-Collar C, Vincent SJ, Wolffsohn JS. Keratoconus: An updated review. *Cont Lens Anterior Eye* [Internet]. 2022 Jun 1 [cited 2023 Mar 24];45(3). Available from: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/34991971/>
- Mejía-Salgado G, Cifuentes-González C, Rojas-Carabali W, Zarate-Pinzón L, Peña-Pulgar LF, Polania D, et al. Colombian Ocular Diseases Epidemiology Study (CODES): incidence and sociodemographic characterisation of keratoconus between 2015 and 2020. *BMJ Open Ophthalmol* [Internet]. 2023 Apr 1 [cited 2024 Jan 23];8(1):e001238. Available from: <https://bmjophth.bmj.com/content/8/1/e001238>
- Lucas SEM, Burdon KP. Genetic and Environmental Risk Factors for Keratoconus. 2020; Available from: <https://doi.org/10.1146/annurev-vision-121219->
- Crawford AZ, Zhang J, Gokul A, McGhee CNJ, Ormonde SE. The enigma of environmental factors in keratoconus. *Asia-Pacific Journal of Ophthalmology* [Internet]. 2020 Nov 1 [cited 2023 Feb 11];9(6):549–56. Available from: [https://journals.lww.com/apjoo/Fulltext/2020/12000/The\\_Enigma\\_of\\_Environmental\\_Factors\\_in\\_Keratoconus.10.aspx](https://journals.lww.com/apjoo/Fulltext/2020/12000/The_Enigma_of_Environmental_Factors_in_Keratoconus.10.aspx)
- Davidson AE, Hayes S, Hardcastle AJ, Tuft SJ. The pathogenesis of keratoconus. *Eye (Lond)* [Internet]. 2014 [cited 2023 Mar 17];28(2):189–95. Available from: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/24357835/>
- Balasubramanian SA, Mohan S, Pye DC, Willcox MDP. Proteases, proteolysis and inflammatory molecules in the tears of people with keratoconus. *Acta Ophthalmol* [Internet]. 2012 Jun [cited 2023 Mar 29];90(4). Available from: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/22413749/>
- Vitar RML, Bonelli F, Rama P, Ferrari G. Nutritional and Metabolic Imbalance in Keratoconus. *Nutrients* 2022, Vol 14, Page 913 [Internet]. 2022 Feb 21 [cited 2023 Feb 11];14(4):913. Available from: <https://www.mdpi.com/2072-6643/14/4/913/htm>
- Schaumberg DA, Sullivan DA, Buring JE, Dana MR. Prevalence of dry eye syndrome among US women. *Am J Ophthalmol*. 2003 Aug 1;136(2):318–26.
- Seth I, Bulloch G, Vine M, Outmezzguine J, Seth N, Every J, et al. The association between keratoconus and allergic eye diseases: A systematic review and meta-analysis. *Clin Exp Ophthalmol* [Internet]. 2022 Apr 1 [cited 2022 Sep 9];50(3):280–93. Available from: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/ceo.14045>
- Debourdeau E, Planells G, Chamard C, Touboul D, Villain M, Demoly P, et al. New Keratoconus Risk Factors: A Cross-Sectional Case-Control Study. *J Ophthalmol* [Internet]. 2022 [cited 2023 Feb 11];10. Available from: <https://doi.org/10.1155/2022/6605771>
- Ahuja P, Dadachanji Z, Shetty R, Nagarajan SA, Khamar P, Sethu S, et al. Relevance of IgE, allergy and eye rubbing in the pathogenesis and management of Keratoconus. *Indian J Ophthalmol* [Internet]. 2020 Oct 1 [cited 2023 Apr 20];68(10):2067. Available from: [/pmc/articles/PMC7727983/](https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/34991971/)
- Gordon-Shaag A, Millodot M, Essa M, Garth J, Ghara M, Shneor E. Is consanguinity a risk factor for keratoconus? *Optom Vis Sci* [Internet]. 2013 May [cited 2023 Feb 12];90(5):448–54. Available from: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/23584486/>
- Song M, Fang QY, Seth I, Baird PN, Daniell MD, Sahebjada S. Non-genetic risk factors for keratoconus. *Clin Exp Optom* [Internet]. 2023 May 19 [cited 2023 Nov 13];106(4):362–72. Available from: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/08164622.2022.2062222>

17. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/23584486/>

## Anexos:

## Anexo 1: Tablas de dicotomización.

Variable	Categorías dicotomizadas
<b>Estudio social</b>	No (1, 2, 3), Sí (4, 5, 6)
<b>Nivel Educativo</b>	No (Inicial, Primaria, Secundaria) Sí (Técnico, Tecnólogo, Profesional, Posgrado)
<b>Síntomas de Congestión</b>	No (Cada seis meses, Una vez al año, No sé, Nunca) Sí (Todos los días Una a dos veces a la semana, Una a dos veces al mes)
<b>Prurito</b>	No (Cada seis meses, Una vez al año, No sé, Nunca), Sí (Todos los días, Una a dos veces a la semana, Una a dos veces al mes).
<b>Carbohidratos</b>	
<b>Lácteos</b>	
<b>Res</b>	
<b>Carnes (cerdo, pollo, pescado)</b>	No (Ocasional, Nunca)
<b>Frutas y Verduras</b>	Sí (Diario, Semanal, Mensual)
<b>Aceites y Grasas</b>	
<b>Bebidas y Alcohol</b>	
<b>Comida Rápida y Envasada</b>	

Fuente: elaboración propia 2020

# Prolub HyFresh®

## SOLUCIÓN MULTIPROPÓSITO para lentes de contacto

Cambia la  
**RUTINA**  
en el cuidado de los  
lentes de contacto

### 6 beneficios



Enjuaga



Desinfecta



Limpia



Conserva



Remueve  
proteínas



Humecta



**INCLUYEN  
ESTUCHE  
PORTALENTES**



QUEREMOS QUE TODOS  
VEAN UN MUNDO MEJOR



prolubcare.com

Consulte a su profesional de la visión. Lea las  
instrucciones de uso. Reg. San. 0579C2024 SSA.  
Permiso COFEPRIS: 25330020181988.

**EssilorLuxottica**

**Cómo ser un profesional de la visión  
"protagonista" en el control de  
progresión de la miopía:**

# **SABER & HACER**



## **Introducción:**

*Este artículo es el resultado del trabajo conjunto e interdisciplinario de los equipos de capacitación, plataforma educativa LEONARDO y Relaciones profesionales de EssilorLuxottica México*

Los profesionales de la visión actualmente en Latinoamérica no tienen excusa alguna para NO conocer sobre los tratamientos e intervenciones en manejo y control de la progresión de la miopía. NO es un experimento. - Es una realidad-. Ellos desempeñan un papel fundamental en el reconocimiento y experiencia en su práctica clínica diaria, no importando el rol, el lugar, el status, sus años de experiencia, y mucho menos el tipo de población a la que atiendan. El control de la progresión de la miopía es un "entrelíneas" derecho de salud que debemos divulgar masivamente en la sociedad actual, para generar mejores condiciones visuales y oculares en la comunidad de mañana, en un trabajo corresponsable de profesionales de la salud y padres de familia y cuidadores de niños y adolescentes. Y visto desde la salud pública, es un deber de todo profesional propender por mejores condiciones de salud e incluso evitar y prevenir alteraciones de la misma, si en las manos de su saber, de la ciencia y de su práctica, se puede pretender. ¡Es una cuestión de compromiso!

En líneas generales y haciendo las cosas simples, no hay mayores cambios en los protocolos de atención clínica en detección de defectos refractivos, si quisiéramos hacer foco en ello, que es el objetivo que la mayoría de profesionales de la visión, distribuidos en hospitales, clínicas y consultorios privados u ópticas, les significa gran parte de su examen de exploración.

# EssilorLuxottica

## En pocos pasos:

- **Una excelente anamnesis / entrevista inicial de base:** Los antecedentes visuales familiares, los hábitos visu-comportamentales actuales del paciente, las demandas de trabajo en visión cercana, sus síntomas de queja, entre otros, ya son razón de sospecha.
- **Identificación de los factores de riesgo de miopía y de astigmatismo miópico:** Evaluar el estado refractivo, los antecedentes familiares y los factores de riesgo relacionados con el estilo de vida. Frecuencia y permanencia, en específico, (¿horas al día?, ¿cuántos días?).
- **Educación, prevención y promoción de hábitos visu comportamentales:** Analizar estrategias y tareas específicas en cada grupo familiar para aumentar el tiempo al aire libre e identificar y trabajar sobre los tiempos de dedicación diario en el trabajo de cerca.
- **Inspección clínica integral que determina el poder del defecto refractivo completo.**
- **Intervenciones sobre el control de progresión:** Considerar las sugerencias ópticas además de las modificaciones del estilo de vida. - Sugerimos que la prescripción de lentes oftálmicos Essilor® Stellest® con tecnología H.A.L.T. sea una primera opción de tratamiento, e incluso en su presentación de lentes neutras, cuando los factores de riesgo sugieren un mayor riesgo de desarrollar miopía, siendo el paciente un niño entre 5 y 7 años de edad con baja hipermetropía y factores de riesgo asociados presentes.
- **Seguimiento regular consensuado:** No hay control de la progresión de la miopía si no hay medición clínica regular. Hay que realizar revisiones periódicas cada seis meses y en lo posible, para mayor justificación clínica del tratamiento, medir la longitud axial ocular y realizar una refracción ciclopléjica anual, como mínimo.
- **Adherencia y cumplimiento:** Hay reglas dentro en las cuales hay que hacer mucho foco, tal cual es, enfatizar en el uso constante de las intervenciones de control de progresión de miopía, el asistir a controles clínicos regulares, y el cambiar los armazones y lentes oftálmicas de forma anual, considerando que las medidas de rostro y potencia dióptrica varían año tras año y hay que considerarlas como parte del éxito en el tratamiento.

El manejo y control de la progresión de la miopía ya no se limita a buscar su desaceleración en casos de demostradas miopías progresivas en estudio; Su planteamiento de acción clínica y de compromiso ético profesional se centra en reducir el riesgo y actuar de forma temprana, teniendo en cuenta las evidencias clínicas y científicas que han demostrado en el mundo, que frente a factores de riesgo evidentes, siempre hay una alta potencialidad y riesgo de desarrollo de miopía, que debe prevenirse y tratarse a tiempo en forma de monitoreo clínico frecuente y separarlo de la categoría corrección visual, solamente. -Va mucho más allá- y, tiene mucho compromiso por parte de sus actores intervinientes. Dado que la miopía aparece a edades cada vez más tempranas, retrasar su aparición se vuelve fundamental. La combinación de detección temprana, educación y consejos sobre hábitos de vida saludables e intervenciones ópticas innovadoras, -como las lentes oftálmicas Essilor® Stellest®, ofrece a los profesionales de la visión una forma visible de actuar con alto compromiso de prevención sobre la salud visual y ocular futura, de sus pacientes miopes y astigmatas miopes.

**Evidencias clínicas, científicas y regulatorias** que justifican el control de progresión de la miopía con lentes oftálmicas Essilor® Stellest® con tecnología H.A.L.T.:

- Se ha demostrado que las lentes oftálmicas Essilor® Stellest® (par de lentes neutras) ralentizan la elongación axial en niños pre-miopes, lo que podría ayudar a retrasar la aparición de la miopía.<sup>1,3</sup>
- Las lentes oftálmicas con tecnología H.A.L.T. MAX ralentizaron la elongación axial con mayor eficacia que las lentes con tecnología H.A.L.T. y podrían ser especialmente beneficiosas para niños con una elongación axial más rápida.<sup>4</sup>
- La tan esperada autorización por parte de la FDA de la lente oftálmica Essilor Stellest marca un hito histórico en el tratamiento de la miopía. Por primera vez, los profesionales de la visión en Estados Unidos pueden prescribir una intervención basada en lentes oftálmicas clínicamente probadas, y ahora autorizada por la FDA, para ralentizar la progresión de la miopía en niños.  
La lente oftálmica Essilor® Stellest® obtuvo la autorización De Novo basándose en datos de ensayos clínicos de dos años que muestran una reducción del 71 % en la progresión de la miopía y del 53 % en la elongación axial en comparación con las lentes monofocales.<sup>5</sup>
- Al evaluar los efectos a un año de las lentes de ortoqueratología (OrthoK) y las lentes oftálmicas con microlentes altamente esféricas (H.A.L.T.) sobre la elongación de la longitud axial en niños con anisometropía miópica unilateral, las lentes oftálmicas binoculares H.A.L.T. pueden reducir eficazmente la elongación axial en ambos ojos de niños con anisometropía miópica unilateral.<sup>6</sup>
- Las lentes oftálmicas Essilor® Stellest® con tecnología H.A.L.T. se encuentran entre las intervenciones más eficaces y las primeras en la categoría de lentes oftálmicas, para desacelerar la elongación axial ocular entre 71 estudios que informan datos de longitud axial después de un año.<sup>7</sup>
- No se ha encontrado evidencia de rebote en el uso de lentes oftálmicas para el control de la miopía ni de lentes de contacto blandas.<sup>8</sup> Los datos de un estudio cruzado no sugirieron un rebote en la progresión de la miopía cuando los pacientes cambiaron de lentes oftálmicas Essilor® Stellest® a lentes monofocales.<sup>9</sup>





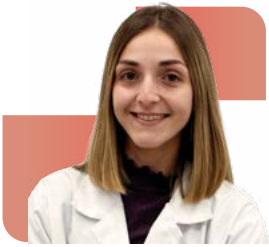
## Para reflexionar:

- La sociedad actual ha venido cambiando sus hábitos visu-comportamentales de manera acelerada y dependiendo más de las tecnologías en pantallas digitales de bajo formato en tamaño, que se facilitan en acceso a los niños y adolescentes, favoreciendo su dependencia a los mismos, y encontrando demandas visuales mayores en visión próxima y por más horas durante el día, todos los días.
- Ningún profesional de la visión puede predecir con exactitud cuanto será el aumento de la miopía en sus pacientes, pero SI puede prevenir la NO progresión de la misma, e incluso retrasar su aparición.
- La miopía se manifiesta cada vez a edades más tempranas, lo que subraya la necesidad de una gestión proactiva de la pre-miopía.
- La hipermetropía leve ( $< +0.75$  D) en niños no mayores a 7 años, en combinación con otros factores de riesgo permite identificar a los niños con alto riesgo de miopía.
- Las intervenciones en el estilo de vida, como pasar más tiempo al aire libre y moderar el trabajo de cerca, siguen siendo fundamentales.
- La identificación e intervención tempranas ofrecen una oportunidad importante para reducir la carga de la miopía a lo largo de la vida.
- El factor “adherencia” del niño en tratamiento de control de progresión de la miopía a su especialista, dependerá del tiempo de dedicación en educación a su grupo familiar, al equipo de trabajo y la actualización académica en esta temática. Lentes oftálmicos, de contacto, terapias alternas, armazones, equipos e instrumentos hacen parte del proyecto, pensando en su éxito rotundo.
- Los resultados de control de progresión de la miopía son sorprendentes al mediano y largo plazo, nunca en el corto plazo. No recete intervenciones de control de progresión de miopía para vender más, recomiéndelos para tener mas pacientes en “tratamiento controlado” en la consulta de manera frecuente y hacer demostraciones clínicas exitosas a futuro, cualquier paciente miope o astigmata miope lo agradecerá.
- Las lentes oftálmicas Essilor® Stellest® con tecnología H.A.L.T. sumadas a cambios y controles sobre la disminución de factores de riesgo para la miopía, son un tratamiento seguro, sencillo de usar, y fácil de monitorear.
- Las lentes oftálmicas Essilor® Stellest® con tecnología H.A.L.T. MAX ralentizan la elongación axial de manera más eficaz que las lentes con tecnología H.A.L.T., especialmente en niños con progresión miópica más rápida. Los resultados refuerzan la relación dosis-respuesta entre las características ópticas de las microlentes y la eficacia del control de la miopía. Esto significa que ya están en el mercado asiático la segunda generación de lentes oftálmicos Essilor® Stellest® que complementa la oferta de tratamientos efectivos en la población pre miope, miope y astigmata miope. Muchos profesionales de la visión disponiendo de la intervención óptica en su mercado aún NO se compromete con a la batalla contra la progresión de la miopía y la tecnología ya les sobrepasa. Hoy en día, “la miopía NO solo se corrige, también se controla”. **Punto.**

## Referencias

1. Wen L, Cao Y, Cheng Q, Li X, Pan L, Li L, Zhu H, Lan W, Yang Z. Objectively measured near work, outdoor exposure and myopia in children. *British Journal of Ophthalmology*. 2020 Nov 1;104(11):1542-7. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/32075819/>
2. Zhang Z, Zeng L, Gu D, Wang B, Kang P, Watt K, Zhou J, Zhou X, Chen Z, Yang D, Chen C. Spectacle Lenses With Highly Aspherical Lenslets for Slowing Axial Elongation and Refractive Change in Low-Hyperopic Chinese Children: A Randomized Controlled Trial. *American Journal of Ophthalmology*. 2025 Jan 1;269:60-8. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/39197509/>
3. Wang L, Wong YL, Drobe B, Wang X. Effectiveness of spectacle lenses with highly aspherical lenslets in slowing axial elongation among non-myopic children. *Clinical and Experimental Optometry*. 2025 May 22;1-7. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/40401617/>
4. Nallour Raveendran R, Ong WS, Wong YL, Zhan SJ, Lee CF, Lim SY, Drobe B. Effect of Increased Power and Asphericity of Highly Aspherical Lenslets on Myopia Control Efficacy: A Contralateral Crossover Study. *Transl Vis Sci Technol*. 2025 Nov 3;14(11):9. <https://tvstarvojournal.org/article.aspx?articleid=2811067>
5. Ashley Tucker, OD, FAAO, FSLs, ABO Diplomate. Now What? Turning Essilor's Stellest Approval into Action. *Review of myopia management*. Oct 15, 2025. <https://reviewofm.com/now-what-turning-essilor-stellest-approval-into-action/>
6. Zhai J, Fang W, Zhang Y, Lian H, Hou L, Shen M, Lu F. Effects of orthokeratology and spectacle lenses with highly aspherical lenslets on unilateral myopic anisometropia control. *Ophthalmic Physiol Opt*. 2024 Nov;44(7):1407-1413. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/opo.13388>
7. Diana Chabané Schmid, Anders Hvid-Hansen, Nina Jacobsen et al. Efficacy of interventions for myopia control in children: A systematic review with network meta-analyses. [https://www.researchgate.net/publication/390720161\\_Efficacy\\_of\\_interventions\\_for\\_myopia\\_control\\_in\\_children\\_A\\_systematic\\_review\\_with\\_network\\_meta-analyses](https://www.researchgate.net/publication/390720161_Efficacy_of_interventions_for_myopia_control_in_children_A_systematic_review_with_network_meta-analyses)
8. Bullimore MA, Brennan NA. Efficacy in myopia control-The impact of rebound. *Ophthalmic Physiol Opt*. 2025 Jan;45(1):100-110. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/opo.13403>
9. Sankaridurg P, et al. Spectacle Lenses With Highly Aspherical Lenslets for Slowing Myopia: A Randomized, Double-Blind, Cross-Over Clinical Trial. *Am J Ophthalmol*. 2023;247:18-24. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/36347276/>

# Buenas prácticas clínicas: el pilar silencioso que sostiene la investigación en salud visual y ocular



*Elena Fernández Jiménez, PhD*  
Coordinadora de Estudios en  
Ocopharm Diagnostics S.L.



*Ana Privado Aroco, PhD*  
Directora Técnica en Ocopharm  
Diagnostics S.L.



*Juan Gonzalo Carracedo Rodríguez, PhD*  
Catedrático de Universidad en la Facultad  
de Óptica y Optometría de la Universidad  
Complutense de Madrid. Departamento de  
Optometría y Visión.

En los últimos años, la investigación en salud visual y ocular ha crecido de manera notable, impulsada por innovaciones en tratamientos, tecnologías diagnósticas y dispositivos oftálmicos. Hoy, contamos con desarrollos que abarcan desde nuevas terapias para el glaucoma hasta enfoques innovadores para la degeneración macular, pasando por mejoras en biomateriales para la superficie ocular, plataformas digitales basadas en inteligencia artificial y diseños cada vez más sofisticados de lentes de contacto y lentes intraoculares.

Estos avances han ampliado de manera significativa las opciones clínicas y han abierto oportunidades para mejorar la calidad de vida de los pacientes. Sin embargo, al mismo tiempo, han hecho más evidente la necesidad de un marco ético y metodológico sólido que garantice que estas innovaciones se evalúen con seguridad, transparencia y rigor. Ese marco son las Buenas Prácticas Clínicas (BPC), un conjunto de principios esenciales que sustentan cualquier investigación confiable, aunque su importancia muchas veces pasa desapercibida.



# Actualiza tu laboratorio con última tecnología en recubrimiento por spin

*Sistemas de recubrimiento por spin Velocity y presentamos el sistema de recubrimiento por spin Velocity TT*

*Con la introducción de la nueva Velocity TT, una máquina de mesa, nuestros sistemas de recubrimiento por spin están disponibles para cualquier volumen de producción y también se ofrecen en opciones automatizadas. ¡Optimiza tu proceso de recubrimiento hoy mismo y lleva tu producción al siguiente nivel!*

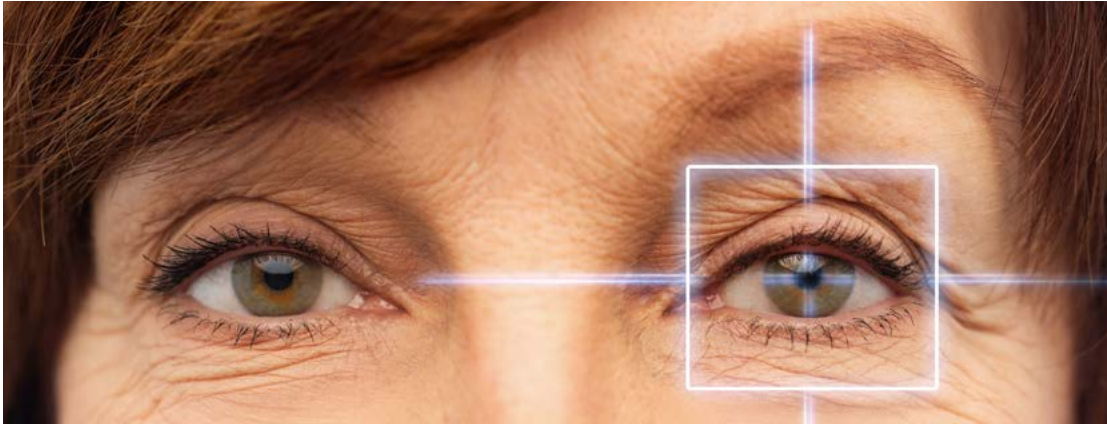


**Coburn ofrece la gama más amplia de sistemas de revestimiento por spin**

1-800-COBURN-1  
coburntechnologies.com

**COBURN**  
**TECHNOLOGIES**

**vision**  
**expo**  
Stand 3829



En el ámbito de la optometría y oftalmología, las BPC se constituyen como un marco esencial que guía la investigación de manera ética y confiable. Su aplicación permite desarrollar estudios sólidos, donde cada procedimiento y medición se realiza con rigor, asegurando la validez de los resultados y protegiendo siempre la seguridad y el bienestar de los pacientes que participan. La investigación en salud visual y ocular requiere atención cuidadosa y precisión, y las BPC proporcionan las herramientas necesarias para mantener estos estándares de excelencia. Cada medición de agudeza visual, cada lectura de presión intraocular, cada captura de OCT o fotografía de fondo de ojo y cada registro asociado, forman parte de un proceso que debe ejecutarse con precisión y consistencia. Este enfoque meticuloso no solo fortalece la calidad de los datos, sino que también asegura que los resultados sean confiables, comparables y clínicamente relevantes.

Lo interesante es que las BPC no son únicamente un conjunto de normas técnicas. También representan una cultura profesional que invita a pensar de manera más profunda en cómo investigamos y cómo protegemos a quienes participan en nuestros estudios. Cualquier investigación, por sencilla que parezca, debe realizarse con la convicción de que ningún avance vale la pena si no se construye sobre una base ética sólida.

Aunque las BPC son fundamentales, aún existe la idea de que solo corresponden a estudios de gran magnitud o a investigaciones altamente especializadas. Esta percepción limita su verdadero alcance, porque en realidad sus principios son necesarios en cualquier proyecto clínico. En la práctica, resultan plenamente aplicables a muchas investigaciones que optometristas y oftalmólogos llevan

a cabo cotidianamente, como estudios de rendimiento visual, validación de pruebas diagnósticas, exploración de estrategias para el control de la miopía, adaptaciones de lentes de contacto o evaluaciones sobre la eficacia de tratamientos habituales.

Cuando estos procesos no se realizan con estandarización, documentación rigurosa y una adecuada protección ética, las conclusiones se debilitan y surge incertidumbre sobre la validez y el verdadero impacto de los hallazgos.

Comprender el valor de las BPC no debería verse como un requisito burocrático o como una carga adicional en la práctica profesional. Más bien representa una oportunidad para elevar el nivel de calidad de la investigación que se genera en la región y para posicionar a los profesionales de la salud visual en un escenario global donde la competencia científica crece día a día.

Este momento de evolución constante en la salud visual es también un momento de reflexión. Las tecnologías avanzan, las necesidades clínicas se diversifican y los profesionales se enfrentan a preguntas cada vez más complejas. En este contexto, las BPC ofrecen un camino claro para trabajar con excelencia, ética y responsabilidad, fortaleciendo la credibilidad de los estudios, protegiendo a los participantes y facilitando que los avances tecnológicos y terapéuticos lleguen con mayor rapidez y seguridad a la práctica clínica. Explorar su importancia, comprender su alcance e incorporarlas en la práctica cotidiana puede convertirse en un paso decisivo para asegurar que cada avance llegue a los pacientes de la forma más segura y confiable posible. **20/20**



# BLUE BLOCK LUMIN

MÁS CLEAR QUE NUNCA

MONOFOCAL

FLAT TOP

BLENDED

PRO PLUS 2.0

DISPONIBLE EN  
TERMINADO Y BASE



# Uso de dispositivos electrónicos y sus efectos negativos



Por Visión Plus & M.  
en C. Luis Antonio  
Hernández Flores.

En los últimos años, con el incremento de dispositivos electrónicos, el sistema visual quizá tenga una mayor exposición a exigencias, esto debido a un uso indiscriminado del internet y dispositivos móviles, y, de acuerdo con información de Save the Children, nueve de cada 10 niños se conecta a la red o están conectados permanentemente <sup>(1)</sup>, lo que refleja una población vulnerable que debe ser atendida de manera pronta; estos fenómenos tecnológicos, el cual se define como el conjunto complejo y transformador de la tecnología, la sociedad, la naturaleza y los procesos que los vincula, genera cambios en la vida humana, la cultura y el entorno.

Dichos fenómenos pueden traer una serie de consecuencias que no solo involucra el sistema visual en cuanto a los problemas refractivos y patologías asociadas a la tecnología, también involucra problemas de tipo musculoesquelético y emocionales.

Según algunos autores, las alteraciones de tipo musculoesquelético pudieran estar relacionadas con algún problema de tipo refractivo como: miopía, hipermetropía y astigmatismo, así como con alteraciones propias de la edad, como es el caso de la presbicia. Se estima que en Estados Unidos (EEUU) 8 de cada 10 personas sufren o van a sufrir dolores en cuello o espalda con un fuerte incre-



mento de acuerdo con la edad)<sup>(2)</sup>, en México los Trastornos Músculo Esqueléticos (TME) fueron la principal causa de limitaciones de actividades de la vida diaria, en México, las cuales se incrementaron casi en un 57%, afectando en mayor porcentaje a las mujeres<sup>(3)</sup>.

Los Trastornos Músculo Esqueléticos pueden acrecentarse debido a que los problemas refractivos determinan la distancia de visión más nítida para los pacientes, un paciente miope en su definición conceptual permite una visión cercana lo que hace que este tipo de pacientes se acerquen los objetos o ellos tengan que adoptar posiciones inadecuadas para un mejor enfoque, a diferencia de los pacientes hipermétropes que pueden presentar manifestaciones acomodativas por la necesidad de alejarse los objetos o presentar cefalea por el esfuerzo visual<sup>(4)</sup>.

Otro problema que ha traído el uso de video terminales (VDT), es la fatiga visual, la cual implica una serie de trastornos que pueden limitar las actividades diarias de los pacientes, algunos autores la definen como un conjunto de síntomas que van desde las molestias oculares, picor, ardor, sequedad, lagrimeo, parpadeo, dolor ocular, visión bo-

rrosa, visión fragmentada y diplopía, además de algunos síntomas extraoculares como son cefalea, vértigo, molestias cervicales y náuseas<sup>(5)</sup>. Si bien el uso de móviles es parte de esta problemática, que ha alcanzado niveles pandémicos al afectar a cerca del 70% de la población mundial, la fatiga visual o síndrome del computador puede afectar mayormente a mujeres que a hombres<sup>(6)</sup>.

Desde luego, los problemas de la psique es una realidad en la que los trastornos mentales están presentes y cada vez con un crecimiento mayor. En un estudio realizado con Tamez, en usuarios de video terminal se identificaron síntomas vinculados con ansiedad, depresión y trastornos del sueño, además de estar asociado a problemas, digestivos, cardiocirculatorios, cefalea tensional y migraña <sup>(7)</sup>.

Aunque existen otros aspectos importantes que pudieran estar relacionados con el uso de video terminales y el sistema visual, quizá, es importante en todo caso, implementar medidas de prevención como indica la Organización Mundial de la Salud (OMS), en la Tabla 1, están los horarios recomendados así como las consecuencias por sobreexposición a las pantallas<sup>(8)</sup>.

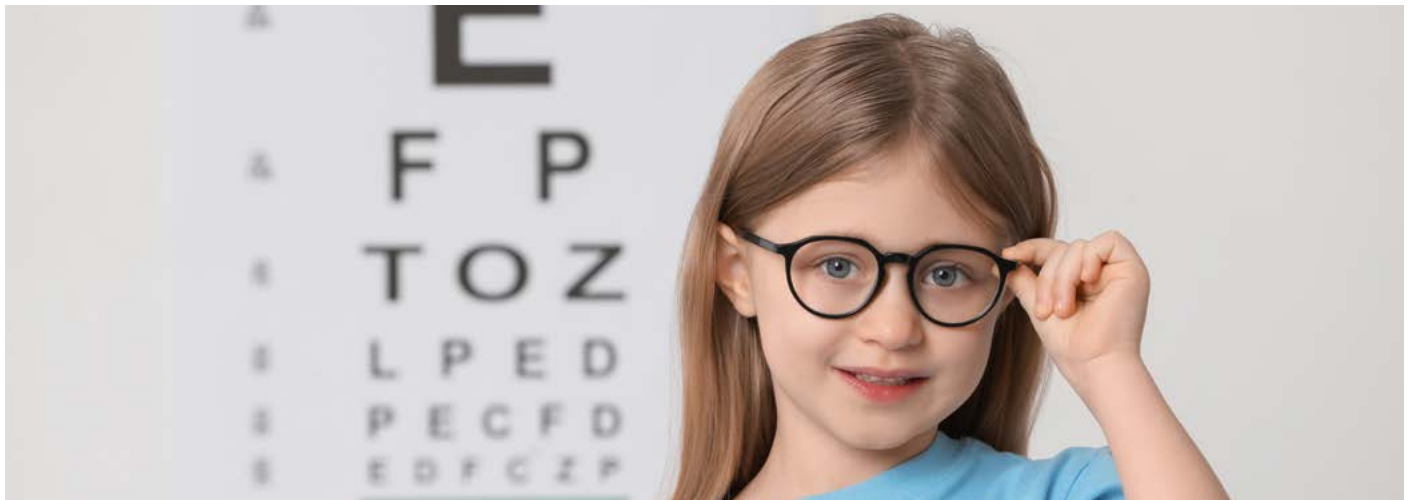


#### Tiempo recomendado para uso de pantallas

Edad	Tiempo	Sobreexposición al uso de pantallas puede conducir a varios problemas de salud
Menores a 2 años	Nada de pantallas	-Aumento de peso, generando diferentes grados de obesidad desde edades tempranas.
2 a 4 años	60 minutos	-Déficit de sueño reparador en tiempo y calidad.
5 a 17 años	120 minutos (2 horas)	-Trastornos de conducta con irritabilidad. -Decaimiento. -Retrasos en el desarrollo del lenguaje y cognitivo que conducen al bajo rendimiento escolar. -Déficit de atención. -Trastornos emocionales. -Adicciones.

El uso de lentes apropiados siempre será la mejor manera de proteger nuestros ojos, y contar con la graduación necesaria contribuye a mejorar aspectos del cuerpo y de la psique.

Este reportaje fue escrito por Visión Plus en colaboración con el M. en C. Luis Antonio Hernández Flores, profesor adscrito a la sección de Estudios de Posgrado e Investigación del CICS UMA. **2020**



#### Bibliografía

1. (S/f). Avethechildren.es. Recuperado el 27 de agosto de 2025, de <http://avethechildren.es/notasprensa/nuevo-informe-casi-9-de-cada-10-adolescentes-se-conectan-varias-veces-al-dia-internet-o>
2. (S/f-b). Uva.es. Recuperado el 1 de septiembre de 2025, de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/5612/TFG-64.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
3. Clark, P., Contreras, D., Ríos-Blancas, M. J., Steinmetz, J. D., Ong, L., Culbreth, G. T., Lenox, H., Mendoza, C. F., & Razo, C. (2023). Análisis de la discapacidad por trastornos musculoesqueléticos en México de 1990 a 2021. *Gaceta medica de Mexico*, 159(6). <https://doi.org/10.24875/gmm.23000394>
4. Del ámbito laboral, L. R. T. Q. se ha D. en las Ú. D. ha A. a. la S. y. es A. M. en T., De edades, A. y. H. S. D., De la comunicación, C. U. H. P. la O., De la eficacia, de L. T. y., La información, A. A. A. al C. y. a., & de trabajo remoto y en equipo., F. la P. (s/f). SÍNDROME DE FATIGA OCULAR. Edu.ar. Recuperado el 2 de septiembre de 2025, de [https://www.exactas.unlp.edu.ar/uploads/docs/como\\_prevenir\\_el\\_sindrome\\_de\\_fatiga\\_ocular\\_.pdf](https://www.exactas.unlp.edu.ar/uploads/docs/como_prevenir_el_sindrome_de_fatiga_ocular_.pdf)
5. Fatiga ocular y su relación con pantallas de visualización en el personal del Municipio de Colta durante el año 2021 María Priscila Buñay Yépez, Diego Flores Pilco METANOIA. (2022). *Revista de Ciencia, Tecnología e Innovación*, ISSN-e 2953-6545, ISSN 1390-9282, 8, 1-15.
6. Síndrome visual informático: manejo actual basado en la evidencia Computer vision syndrome: current evidence-based management Álvaro Rodríguez Vegaa,b , Leonidas Traipe Castroa,b . a Servicio de Oftalmología, s/f)
7. González, S. T., Ortiz-Hernández, L., Martínez-Alcántara, S., & Méndez-Ramírez, I. (2003). Riesgos y daños a la salud derivados del uso de videoterminal. *Salud publica de Mexico*, 45(3), 171-180. <https://doi.org/10.1590/S0036-36342003000300006>
8. OMS recomienda evitar exponer a niños menores de dos años de vida a pantallas. (2015, enero 16). Gov.Py. <https://www.mspbs.gov.py/portal/27094/oms-recomienda-evitar-exponer-a-nintildeos-menores-de-dos-antildeos-de-vida-a-pantallas.html>



# Un Evento. Un Destino.

Todo lo relacionado con  
gafas y cuidado ocular.



Escanee el código  
QR para obtener  
más información  
y **registrarse hoy.**

11-14 de marzo de 2026

Orange County Convention Center | Orlando, FL

# Hacia un nuevo paradigma en la salud visual: un panorama integral del Queratocono



Por Patricia E. García A.  
OD. Ms.As  
Editora Clínica Revista 20/20

En los últimos años, los avances tecnológicos han transformado la investigación en salud visual, destacando la importancia de mantener Buenas Prácticas Clínicas que respalden tanto la seguridad del paciente como la validez científica. El queratocono, tradicionalmente visto como un problema ocular, hoy se comprende como manifestación local de una enfermedad sistémica donde intervienen factores genéticos, inflamatorios, metabólicos y nutricionales. Especial atención requieren la deficiencia de vitamina D y la influencia de alergias oculares, el trauma mecánico por frote ocular y condiciones como el Síndrome de Down, todos ellos determinantes en la aparición y progresión de la patología.

La detección temprana es clave, especialmente ante astigmatismos elevados, y requiere un abordaje integral que contemple aspectos sistémicos, emocionales y sociales. El uso de tecnologías avanzadas como Pentacam® permite un análisis preciso de la córnea, facilitando la personalización de tratamientos y mejorando la calidad de vida del paciente. El diálogo empático entre profesional y paciente resulta esencial para el manejo exitoso de la enfermedad.

Aunque la investigación aún no establece asociaciones concluyentes entre factores nutricionales y sociodemográficos con el queratocono, existe un impulso por explorar el entorno del paciente y contribuir a criterios de diagnóstico y seguimiento más sólidos.

En este espíritu de búsqueda constante de conocimiento y excelencia clínica, los invito cordialmente a explorar cada uno de los artículos que conforman este especial de queratocono de la Revista 20/20. Cada aporte, desde diversas miradas y experiencias, enriquece nuestra comprensión y nos impulsa a brindar una atención más integral, ética y basada en la mejor evidencia disponible. Leer este especial es una oportunidad invaluable para actualizarse, reflexionar y fortalecer el compromiso con la salud visual de nuestros pacientes.

La excelencia en la práctica clínica y la investigación no solo fortalecerá nuestra credibilidad global, sino que asegurará que cada avance llegue a nuestros pacientes de la forma más segura y confiable posible. **2020**

# Tus pacientes no deben adaptarse a sus lentes.

## Sus lentes deben adaptarse a ellos.

### Progresivos Augen

Diseñados para ofrecer una experiencia visual natural y confortable desde el primer uso.

Transiciones suaves  
entre distancias.


Adaptación  
rápida y cómoda.


Precisión óptica  
en cada lente

7 diseños disponibles con  
Tecnología Free Form que  
se adaptan al estilo de  
vida de cada paciente.



Escanea, pregunta  
y pruébalos

 [augenlabs.com](http://augenlabs.com)

 [ventasMexico@augenlabs.com](mailto:ventasMexico@augenlabs.com)

 **AUGEN**

# Mi paciente tiene queratocono... ¿y ahora qué?



Por John D. Gelles, OD

*Este artículo fue publicado y traducido bajo los términos de nuestra licencia con Jobson Healthcare Information. Queda estrictamente prohibida su reproducción total o parcial.*

A lo largo de los años, se han publicado numerosos artículos sobre el diagnóstico del queratocono (KC); sin embargo, son pocos los que abordan cómo comunicarse de manera eficaz con los pacientes que reciben este diagnóstico por primera vez. Nuestra clínica, The Cornea & Laser Eye Institute, ubicada en Teaneck, Nueva Jersey, es una institución especializada en córnea y cirugía refractiva, fundada en 1995, que cuenta con un centro subspecializado: el CLEI Center for Keratoconus.

Desde su creación, en el año 2001, este centro se ha dedicado de forma continua a la investigación, el desarrollo de tratamientos y el manejo integral del queratocono. Actualmente, esta patología representa la mayor parte de nuestras consultas clínicas anuales y actividades de investigación. Gracias a esta amplia experiencia en el manejo cotidiano del queratocono, hemos podido optimizar la manera en que abordamos a los pacientes tras el diagnóstico e identificar qué tipo de lenguaje logra una mejor conexión con ellos.

Aunque el diagnóstico del queratocono ha sido ampliamente abordado en la literatura científica, existe un número limitado de publicaciones centradas en cómo comunicar esta condición eficazmente a los pacientes recién diagnosticados. A partir de la experiencia clínica y de investigación desarrollada por el The Cornea & Laser Eye Institute, fundado en 1995 en Nueva Jersey y, por su centro subspecializado, el CLEI Center for Keratoconus, dedicado desde 2001 al estudio y manejo integral de esta enfermedad, los autores han optimizado el abordaje comunicativo con estos pacientes. Esta experiencia ha permitido identificar estrategias y un lenguaje clínico que favorecen la comprensión del diagnóstico, disminuyen la ansiedad y fortalecen la relación profesional entre el profesional de la salud visual y el paciente.

A medida que los tratamientos para el queratocono han evolucionado, también lo ha hecho nuestra forma de comunicarnos. En octubre de 2025 y, con las opciones terapéuticas actualmente disponibles, hemos logrado implementar un modelo educativo integral y centrado en el paciente, que ha demostrado ser eficaz para mejorar su comprensión de la enfermedad y favorecer resultados clínicos exitosos a largo plazo.

## La conversación

Recibir un diagnóstico de queratocono puede resultar abrumador para el paciente; sin embargo, este momento representa una oportunidad clave para establecer expectativas claras y una estrategia específica y estructurada para su atención. Iniciamos la conversación con una explicación accesible y fácil de comprender sobre la enfermedad. Para ello, utilizamos la analogía de la córnea como el lente frontal de una cámara, destacando que su curvatura precisa es fundamental para lograr una visión nítida.

En el queratocono, esta curvatura se altera, lo que genera pérdida de claridad visual y distorsión de la imagen. Este proceso ocurre como consecuencia de una debilidad focal y adelgazamiento progresivo de la córnea; de manera similar a un punto delgado y frágil en una pelota o un neumático que se abomba hacia afuera, la córnea queratocónica presenta una protrusión localizada que compromete su función óptica.

Aquí nos detenemos para revisar conjuntamente las mediciones de tomografía y aberrometría, acompañadas de explicaciones sencillas, cómo aclarar que los colores más cálidos indican áreas de mayor elevación, irregularidad, adelgazamiento o distorsión. La revisión de simulaciones visuales basadas en la aberrometría puede ayudar

a conectar con los pacientes, al demostrar comprensión de su experiencia y validar sus quejas visuales.

## Revisión de los factores de riesgo

Todos los pacientes recién diagnosticados quieren saber tres cosas: si se quedarán ciegos, si la KC es genética y si pueden hacer algo para ayudar a detenerla. Para responder a la primera: la KC es una enfermedad progresiva que, si no se trata, puede conducir a una reducción profunda de la visión y de la calidad de vida; sin embargo, con una atención adecuada, su progresión puede detenerse y la calidad de vida relacionada con la visión del paciente puede mejorar mediante el uso de lentes de contacto u opciones quirúrgicas. Nuestra siguiente conversación girará en torno a la genética y a los principales factores de riesgo asociados con la KC: antecedentes familiares, frotamiento ocular y enfermedades asociadas.<sup>29</sup>

La genética del queratocono es compleja, ya que no existe un «gen del KC». Más bien, hasta ahora se conocen alrededor de 36 regiones de nuestro ADN que se asocian con la enfermedad.<sup>30</sup> Se recomienda encarecidamente realizar pruebas de detección de queratocono a los familiares para permitir un diagnóstico y una intervención más tempranas, especialmente en la población pediátrica.<sup>31</sup> En el caso de los familiares con síndrome de Down, el cribado es particularmente importante debido a la mayor prevalencia de la enfermedad en esta población.<sup>32,33</sup> Eduque al paciente sobre la importancia de evitar el frotamiento ocular, ya que este estrés mecánico puede acelerar el debilitamiento biomecánico de la córnea y constituye un factor de riesgo modificable relacionado con el comportamiento.<sup>34,35</sup> Aborde y maneje de forma proactiva, o derive para su tratamiento, las afecciones asociadas como alergias, atopia, asma y apnea.

## Revisión de las opciones de tratamiento

Hemos comprobado que la forma más sencilla de educar a los pacientes es introducirles el concepto de «Queratocono 1, 2, 3». Este enfoque para el manejo del KC es fácil de recordar: uno, estabilizar; dos, contornear; y tres, mejorar la visión. Lo más importante es presentar de manera general los tres conceptos, ya que esto contribuye a que el paciente esté bien informado, sea consciente de que existen múltiples opciones de tratamiento y se sienta motivado. No todos los pacientes necesitarán todas las opciones, no es obligatorio seguir un orden específico y no todas deben aplicarse de forma independiente.

Los días en los que solo existían dos opciones —lentes rígidas permeables al gas (RGP) y queratoplastia penetrante— han



quedado atrás. Hoy, el enfoque se centra en un manejo intervencionista del KC: diagnosticar e intervenir de forma temprana para preservar y restaurar la visión. A continuación, se describen con mayor detalle las tres categorías.

### 1. Estabilizar.

El entrecruzamiento corneal es un procedimiento destinado para estabilizar la córnea y representa el avance más importante en el manejo del KC; es fundamental y constituye la piedra angular del tratamiento moderno. A continuación, describimos la importancia del CXL. El CXL actúa aumentando los enlaces intermoleculares, fortaleciendo el tejido corneal debilitado por el queratocono y, de este modo, deteniendo su progresión. El CXL por sí solo no mejora la visión ni está diseñado para hacerlo; su objetivo es prevenir un mayor deterioro. Para los pacientes, solemos explicarlo como algo similar a añadir cables a un puente o barras de refuerzo a un edificio.



## Preparación de los pacientes para la CXL

Describimos el procedimiento de entrecruzamiento corneal como largo, pero no estresante. A los pacientes les explicamos que adormeceremos el ojo para su comodidad y que, posteriormente, colocaremos un separador palpebral para evitar el parpadeo durante el procedimiento. A continuación, retiraremos las células de la superficie de la córnea y, durante 30 minutos, aplicaremos gotas de riboflavina sobre la córnea. Después, el paciente mirará una luz ultravioleta durante otros 30 minutos.

Al finalizar el procedimiento, utilizaremos una lente de contacto tipo vendaje para cubrir la córnea, lo que ayudará a reducir el dolor y a favorecer la regeneración de la capa celular. Tras el procedimiento, el paciente deberá aplicarse dos gotas, cuatro veces al día: un antibiótico para prevenir infecciones y un esteroide para reducir la inflamación.

La mayoría de los pacientes presentará dolor ocular, lagrimeo y sensibilidad a la luz una vez que lleguen a casa y durante las primeras 24 a 72 horas después de la CXL. La intensidad del dolor varía de una persona a otra, pero generalmente se describe como dolor sordo y pulsátil.

La primera tarde suele ser la parte más difícil de la recuperación. Con cada día que pasa, el dolor irá disminuyendo y, por lo general, al tercer día lo peor del dolor habrá pasado; sin embargo, es posible que persista la sensación de sequedad o de cuerpo extraño. Dormir lo suficiente, aplicar compresas frías y

utilizar analgésicos de venta libre ayudará a aliviar los síntomas.

A continuación, les explicamos que los veremos al día siguiente del procedimiento para asegurarnos de que todo haya salido bien. Entre cinco y siete días después de la CXL, los volveremos a ver y retiraremos la lente de contacto tipo vendaje, una vez que la capa celular haya vuelto a crecer y la córnea esté cicatrizando según lo previsto. En ese momento, suspenderán el uso de las gotas antibióticas, comenzarán a utilizar lágrimas artificiales sin conservantes para mantener el ojo húmedo y ayudar a que la capa celular se alise, y reducirán gradualmente las gotas de esteroides en una gota por semana hasta suspenderlas por completo al cumplir un mes.

Una vez más, los veremos al cumplir un mes para supervisar su evolución. La mayoría de los pacientes experimenta cambios visuales leves y temporales, así como opacidad corneal, los cuales suelen mejorar entre la visita de los tres y seis meses. Pueden reanudar el uso de lentes de contacto entre dos y cuatro semanas después del CXL, dependiendo del tipo de lente utilizado y de cómo haya sido el proceso de cicatrización. Tres meses después del procedimiento y cada seis meses a partir de entonces, supervisaremos la córnea para

detectar cualquier cambio. Es fundamental continuar con el seguimiento según las indicaciones.

El CXL es un procedimiento muy seguro y eficaz; sin embargo, como ocurre con cualquier intervención, conlleva ciertos riesgos. Entre ellos se incluyen el retraso en la cicatrización, la infección y la formación de cicatrices, lo que puede dar lugar a una reducción de la visión. Afortunadamente, estas complicaciones son poco frecuentes. Se ha demostrado que el CXL proporciona estabilidad a largo plazo; no obstante, algunos pacientes pueden continuar presentando progresión incluso después del CXL y podrían requerir un nuevo tratamiento.

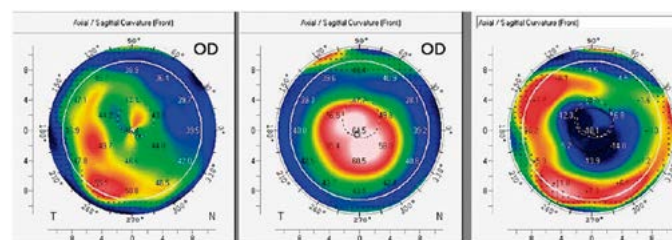
## 2. Contorno

Existen diversas técnicas para optimizar la forma de la córnea y mejorar el potencial visual cuando no se utilizan lentes de contacto. Las dos cirugías corneales mínimamente invasivas más modernas para este propósito son la queratectomía fotorrefractiva guiada por topografía (TGPRK) y la queratoplastia con adición de tejido corneal (CTAK). A los pacientes les explicamos que estamos remodelando la córnea ya sea mediante la eliminación o la adición de tejido corneal en ubicaciones específicas, con el objetivo de hacerla más simétrica.

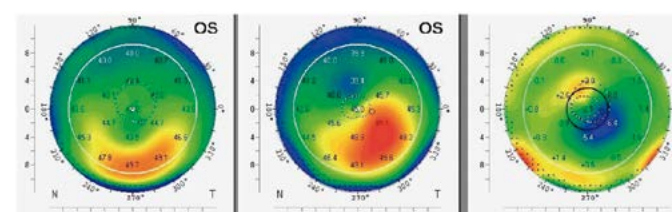
Los pacientes que suelen beneficiarse más de la CTAK y la TGPRK presentan limitaciones visuales significativas con el uso de gafas; en general, deben tener una agudeza visual mejor corregida con gafas inferior a 20/25. Es importante pedir a los pacientes que reflexionen sobre su calidad de vida al usar gafas y si una mejoría en la visión con corrección óptica tendría un impacto significativo en ella. Este diálogo centrado en el paciente ayuda a determinar su interés en los procedimientos de contorno corneal.

En pacientes con catarata o en aquellos que podrían considerar opciones como lentes de colámero implantables (ICL) o intercambio refractivo del cristalino, la realización de CTAK o TGPRK permite obtener una córnea más regular, lo que facilita mediciones y cálculos más precisos, mejorando así la exactitud en la potencia del implante y el resultado visual final.

No realizamos TGPRK en pacientes menores de 18 años; sin embargo, pueden considerarse otros procedimientos de modificación de la curvatura corneal. Los trasplantes de córnea deben reservarse para restaurar la claridad y la curvatura corneal. En pacientes con cicatrices corneales significativas y enfermedad avanzada, la sobre-refracción con lentes de contacto es útil para determinar si es razonable considerar un trasplante. Si la visión mejora, el principal problema es la forma de la córnea; si no hay mejoría, la cicatriz es visual y funcionalmente significativa, y el trasplante puede estar indicado cuando la visión alcanzada no es adecuada para las actividades de la vida diaria.



**Este paciente se sometió a una cirugía CTAK. Presentaba** complicaciones derivadas del uso excesivo de lentes esclerales debido a una visión no funcional sin lentes. La cirugía CTAK proporcionó un aplanamiento de 18,9 D en el punto máximo y una forma corneal central mucho más regular. La visión mejoró de 20/400 sin corrección, 20/200 con refracción manifiesta y 20/50 con uso de lentes esclerales a 20/40 sin corrección, 20/25 con refracción manifiesta y 20/25 con uso de lentes de contacto blandas. Las complicaciones derivadas del uso excesivo se resolvieron, ya que el paciente pudo funcionar sin lentes de contacto, lo que permitió reducir el tiempo de uso. Mapa de izquierda a derecha: postoperatorio; preoperatorio; mapa de diferencias que muestra los cambios en la forma de la córnea.



**Este paciente se sometió a CXL en el ojo izquierdo (OI) y se perdió el** seguimiento antes de recibir tratamiento en el ojo derecho (OD). A lo largo de 12 meses, el ojo derecho progresó 2.40 D, mientras que el ojo izquierdo presentó un aplanamiento de 2.60 D. Este caso pone de manifiesto la importancia de la educación del paciente y del seguimiento a largo plazo. De izquierda a derecha, los mapas muestran: posoperatorio, preoperatorio y mapa de diferencias, que ilustra los cambios en la forma corneal.

Por último, la visión es el aspecto que más preocupa a los pacientes y esperan que se les proporcione de manera oportuna. El momento adecuado del tratamiento suele generar inquietud, con preguntas frecuentes como: “¿CXL o lentes de contacto?, ¿cuál debe realizarse primero?”. En la práctica, debe iniciarse aquello que pueda comenzar de inmediato, evitando retrasar el tratamiento.

Cada uno de los procedimientos aquí mencionados se realiza de forma unilateral, lo que permite que el ojo contralateral pueda someterse simultáneamente a la adaptación de lentes de contacto. En la mayoría de los casos, el CXL no produce cambios clínicamente significativos en la curvatura corneal que obliguen a una readaptación completa, independientemente del tipo de lente utilizado. En contraste, la CTAK o la TGPRK sí generan cambios sustanciales en la curvatura corneal y pueden requerir una

readaptación de las lentes que se apoyan sobre la superficie corneal. Es poco probable que una lente escleral bien adaptada antes de cualquiera de estos procedimientos necesite modificaciones en la profundidad sagital o en los parámetros de la zona de aterrizaje; no obstante, en algunos casos —aunque no en todos— puede ser necesario un ajuste de la potencia.

Tras un procedimiento, la corrección visual con lentes de contacto suele poder reanudarse o iniciarse a las cuatro semanas, independientemente de que se trate de lentes rígidas o blandas. Las lentes blandas estándar y las esclerales pueden utilizarse incluso antes si la situación clínica lo requiere. Como regla general, no debe retrasarse un tipo de atención en favor de otro; lo fundamental es que el paciente comprenda la necesidad de cada intervención, sea acompañado a lo largo del proceso y no quede sin seguimiento.

Los pacientes que reciben lentes de contacto antes del CXL con frecuencia olvidan la importancia de este último para detener la progresión de la enfermedad. Es esencial recordarles que el hecho de ver mejor no implica que el proceso patológico se haya detenido, sino que se requiere un seguimiento continuo y tratamiento con CXL cuando esté indicado, con el fin de lograr una visión adecuada y preservar su calidad de vida.

## El plan para el paciente

A partir de este punto, la educación general debe dar paso a la presentación de un plan individualizado para cada paciente. Es clave retomar el enfoque de Queratocono 1, 2, 3, pero adaptándolo a la situación específica del paciente y destacando con claridad los pasos inmediatos más importantes.

Los pacientes recién diagnosticados menores de 20 años deben ser derivados de forma inmediata para CXL y, al mismo tiempo, programar una cita para iniciar el proceso de adaptación de lentes de contacto médicas. En cambio, en los pacientes recién diagnosticados mayores de 20 años, el siguiente paso debe ser comenzar la adaptación de lentes de contacto médicas y agendar una cita de control a los tres meses para regresar a la clínica y vigilar la progresión. Si existe interés en mejorar la visión con gafas, puede considerarse una derivación para contorneado corneal.

Independientemente del perfil del paciente, es imprescindible enfatizar la necesidad de un seguimiento estrecho, reiterando que el queratocono es una enfermedad progresiva e impredecible, pero que seguir un plan estructurado puede limitar su impacto e incluso mejorar la calidad de vida del paciente.

## Conclusiones

El manejo del queratocono es un trabajo en equipo. Contar con un plan bien establecido entre el médico tratante, el cirujano y el paciente es fundamental para lograr resultados exitosos, y el grado de participación de cada uno dependerá del nivel de experiencia y de los recursos disponibles para la atención. Es recomendable incorporar las herramientas diagnósticas necesarias, como la tomografía corneal, y mantenerse actualizado sobre los avances en el manejo si el tratamiento de estos pacientes forma parte de su interés clínico.

Asimismo, es importante establecer vínculos y realizar derivaciones a cirujanos con experiencia en la amplia gama de opciones terapéuticas disponibles para esta población, así como colaborar con colegas que cuenten con experiencia en lentes de contacto médicos. Como médico remitente, es preferible mantener una derivación amplia, evitando definir de antemano el procedimiento específico o el tipo exacto de lente de contacto, ya que los planes contradictorios pueden generar confusión y pérdida de confianza en el paciente.

En última instancia, el manejo del queratocono desde el primer día requiere una comunicación clara y la programación de un siguiente paso concreto, ya sea mediante referencia o comanejo. La implementación total, parcial o nula de las estrategias descritas en este artículo queda a criterio del lector; sin embargo, nuestro objetivo es invitar a la reflexión sobre los métodos actuales y mejorar la comunicación con los pacientes recién diagnosticados, ya que esto se traduce en pacientes mejor informados y resultados clínicos más exitosos. **2020**

### Referencia:

1. Review of Optometry. (s. f.). My patient has keratoconus—now what? Review of Optometry. <https://www.reviewofoptometry.com/article/my-patient-has-keratoconus-now-what>



# PHOTOCROMATICAS T6 SERIES

FINISHED & SEMI-FINISHED HC/AR  
SINGEL VISION, INVISIBLE, FLAT-TOP, PROGRESIVO



Cambia de color en un solo parpadeo



INDOOR



OUTDOOR

- Color transparente con vision super clara en el interior
- Cambio de color rapido con anti-uV y anti-deslumbramiento en el exterior

**PHOTOCROMATICAS  
MORE FASHION COLORS**

LA LENTE INTELIGENTE QUE CAMBIA  
DE COLOR Y ES MAS ESTETICO



BROWN PINK PURPLE BLUE G15 GREEN

**ESTAMOS BUSCANDO DISTRIBUIDORES EN  
CHIAPAS QUINTANA ROO**

**Email: [dynastyoptical@live.com](mailto:dynastyoptical@live.com)**

# Pilares para un laboratorio oftálmico en el 2026



Por Patricia E. García A.  
O.D.MsAs.  
Editora Revista 20/20

En el 2026, los laboratorios oftálmicos latinoamericanos se enfrentan a desafíos complejos que exigen nuevas respuestas. Más allá de la incertidumbre logística y la dependencia de insumos externos, surge la necesidad de transformar el sector apostando por la formación continua del recurso humano, la automatización de procesos, la sostenibilidad ambiental y la mejora integral en la precisión y calidad de los lentes producidos. Este contexto abre una oportunidad única para redefinir el liderazgo regional mediante la innovación y la responsabilidad.

## Formación del recurso humano: clave para la excelencia técnica

La capacitación continua y el desarrollo de habilidades especializadas son esenciales para sostener la competitividad de los laboratorios oftálmicos. La retención de talento, especialmente de técnicos experimentados, permite transferir conocimientos críticos y garantizar la operación eficiente de cada laboratorio. La inversión en programas formativos no solo minimiza la rotación de personal, sino que también promueve una cultura de mejora constante, donde cada colaborador contribuye activamente a elevar los estándares de calidad.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos en capacitación y retención de talento mencionados, la formación de nuevos técnicos sigue siendo un proceso lento y costoso, mientras que la rotación de personal, es decir, el flujo constante de empleados que salen y entran de la organización,

genera inestabilidad, pone en riesgo la continuidad operativa y dificulta la transferencia efectiva de conocimientos entre generaciones de técnicos, lo que puede crear vacíos difíciles de suplir en las áreas críticas del laboratorio. Además, la excesiva dependencia del trabajo manual incrementa el riesgo de errores, afectando la calidad y la reputación del laboratorio.

## Automatización: eficiencia, precisión y reducción de errores

Adoptar sistemas automatizados resulta fundamental para transformar la operación de los laboratorios oftálmicos, superando el enfoque tradicional de taller artesanal y avanzando hacia una línea de producción industrial. La automatización no solo reduce la dependencia del trabajo manual y minimiza los errores humanos, sino que también optimiza los procesos clave, agiliza la producción y facilita la adhesión a estándares internacionales de precisión. De esta manera, al incorporar tecnología avanzada y una visión industrial, los laboratorios logran una eficiencia operativa superior, mayor capacidad de respuesta ante variaciones en la demanda o en la logística, y se posicionan competitivamente en el sector óptico regional.

## Sostenibilidad: equipos ecológicos y ahorro de agua

La adopción de equipos más ecológicos y la implementación de prácticas responsables, como el ahorro de agua en los procesos de pulido y lim-




---

“La inversión en programas formativos no solo minimiza la rotación de personal, sino que también promueve una cultura de mejora constante”.

---

pieza, son acciones indispensables para avanzar hacia la sostenibilidad. Los laboratorios que priorizan la eficiencia energética y la reducción de residuos no solo contribuyen al cuidado ambiental, sino que también optimizan costos y fortalecen su reputación frente a clientes y reguladores. La sostenibilidad se convierte así en un valor diferenciador y parte fundamental del modelo de negocio.

## Precisión y calidad: el impacto de la innovación

La sinergia entre formación técnica, automatización y sostenibilidad genera una mejora tangible en la precisión y calidad de los lentes oftálmicos. Técnicos capacitados, respaldados por sistemas automatizados y procesos responsables, pueden garantizar productos que cumplen con los más altos estándares y responden a las necesidades de un mercado cada vez más exigente. Sin embargo, para consolidar estos avances es indispensable que los laboratorios adopten buenas prácticas en todas las etapas de producción y aseguren el estricto cumplimiento de estándares internacionales de calidad y seguridad. La integración de protocolos reconocidos y auditorías periódicas no solo fortalece la confianza de los clientes y reguladores, sino que también impulsa la excelencia, la trazabilidad y la mejora continua en el sector oftálmico.

## Conclusión: oportunidades de crecimiento y liderazgo regional

Operar un laboratorio oftálmico en Latinoamérica enfrentando problemas como la dependencia excesiva de procesos manuales, la falta de tecnología actualizada, la dificultad para transfe-

rir conocimientos entre generaciones, la alta rotación de personal y los elevados costos de formación es comparable a intentar ganar una carrera de Fórmula 1 en un coche antiguo, pesado y con piezas difíciles de conseguir: si el equipo técnico es limitado, los recursos son obsoletos y no se cuenta con sistemas modernos de monitoreo y gestión de datos, resulta imposible alcanzar la competitividad necesaria. Así como un equipo de Fórmula 1 requiere tecnología de punta, colaboración efectiva y acceso ágil a repuestos para mantenerse en la vanguardia, los laboratorios oftálmicos deben invertir en automatización, sostenibilidad y desarrollo del talento humano para dejar atrás el modelo artesanal y avanzar hacia operaciones eficientes, precisas y sostenibles. Solo así, la industria podrá superar los obstáculos estructurales y posicionarse como líder en el sector óptico regional.

El porvenir de los laboratorios oftálmicos en Latinoamérica está estrechamente vinculado a su habilidad para innovar, adaptarse y encabezar la transición hacia modelos más sostenibles y con un alto componente tecnológico. A pesar de las restricciones económicas presentes en la región, es fundamental reconocer el valor y la dedicación del recurso humano, que día tras día demuestra su capacidad para superarse, aprender y aportar soluciones ingeniosas frente a los retos. Sin duda, este capital humano constituye la fuerza impulsora que sostiene la excelencia y la transformación permanente de la industria oftálmica latinoamericana. **20/20**

# Vender armazones también es estrategia



Por Augen

▶ En el consultorio y la óptica, la decisión de ampliar el portafolio de armazones casi siempre viene acompañada de una duda incómoda: ¿cuánto stock es suficiente... y cuánto es demasiado? Durante años, muchos oftalmólogos y optometristas han tenido que elegir entre ofrecer variedad o cuidar su capital. Comprar en volumen, apostar por modelos que quizá no roten y destinar espacio a inventario inmovilizado ha sido parte del día a día del gremio. Este modelo empieza a replantearse.

## Repensar el inventario como aliado, no como carga

Hoy, la conversación ya no gira solo alrededor de marcas o diseños, sino de cómo administrar mejor el inventario sin frenar las ventas. En ese contexto nace Displays de Armazones Infinitos Augen, un modelo pensado desde la práctica real del consultorio y la óptica.

La idea es simple, pero poderosa: ofrecer variedad sin obligar a comprar en exceso. A través de un display curado con distintas marcas y modelos, el profesional puede contar con un stock inicial re-



ducido. Cada armazón que se vende se repone, con el mismo modelo o uno distinto, respetando calidad y tipo de armazón, logrando mantener siempre la exhibición activa, actualizada y funcional, lo que se traduce en inventario suficiente y mayores ganancias en tu negocio.

## Un modelo que acompaña al profesional

Más que un esquema comercial, este proyecto parte de una lógica de acompañamiento. El objetivo no es llenar vitrinas, sino ayudar a que el espacio de venta funcione mejor, sin presionar al profesional con compras grandes ni compromisos difíciles de sostener. La reposición flexible y a precios accesibles permite que el inventario se adapte al ritmo real del negocio, no al revés. Así, el profesional puede enfocarse en: atender, recomendar y vender con confianza.

## Variedad que sí se mueve

Para el paciente, la experiencia también cambia. Tener opciones visibles, actuales y diversas, mejora la decisión de compra y eleva la percepción del servicio, sin que eso represente un riesgo financiero para el consultorio u óptica. El display se mantiene vivo. La oferta se renueva. El inventario deja de quedarse quieto.

## Colaborar para vender mejor

Displays de Armazones Infinitos Augen surge con una intención clara: impulsar las ventas de los colegas y fortalecer sus negocios, entendiendo las condiciones reales del mercado en México.

## Pensar en red, no en volumen

En una industria donde el crecimiento muchas veces se ha medido por cantidad, este proyecto propone medirlo por rotación, eficiencia y sostenibilidad. Porque vender más no siempre significa comprar más, a veces significa comprar mejor. Y en ese equilibrio entre variedad, control y acompañamiento, se construyen relaciones comerciales más sanas y negocios que pueden crecer sin cargar peso innecesario.

**¿Quieres conocer cómo funciona el modelo en tu consultorio?**

Escríbenos por WhatsApp al 33 1694 0024 o visita [augenlabs.com](http://augenlabs.com) y recibe asesoría personalizada. **2020**



# ¡Qué tu nombre lo diga todo! El mayor propósito y estrategia para el 2026



Por: José Joaquín Díaz.  
Optómetra/Mercadólogo

Inicio con una reflexión. Piensa en una persona que haya dejado huella en tu vida, al recordar su nombre, ¿recuerdas todo aquello que te marcó o ha marcado respecto a tu convivencia con él o con ella? Esto es porque su nombre está asociado a todo lo bueno o quizás lo malo que haya hecho esa persona contigo y el hecho de que tu cerebro lo haya guardado es porque, para bien o para mal, ha trascendido en tu vida.

Es un hecho comprobado que aquello que trasciende en nuestras vidas es almacenado en nuestra memoria, ya sea felicidad, gusto e incluso odio o ira, porque nos marca, porque nos recuerda en unos casos el placer y así continuar con lo que nos benefició y en otros, el rechazo y evitar lo que nos perjudicó.

Como seres humanos, cuando hacemos algo positivo por alguien, siempre nos recuerdan por esas pequeñas o grandes cosas que hayamos hecho. Al escuchar o decir nuestro nombre, lo asocian precisamente a lo que por ellos fuimos capaces de hacer, y eso deja huella.

Dejar huella en la mente de las personas en el mundo del marketing se conoce como Posicionamiento de Marca, es decir, que cuando piensan en un producto específico, en lo que piensan es en la marca, la cuál no es un simple nombre, sino una serie de atributos, experiencias y sentimientos que se asocian a la misma y que hacen que los clientes prefieran esa marca entre todas las opciones disponibles.

Y hablando de muchas opciones disponibles, algo que ya es de tu conocimiento es el hecho de que cada año se gradúan nuevos optometristas, esto hace que los potenciales pacientes que están allá afuera tengan -repito, cada año- al menos 50 nuevas opciones para elegir e irse a realizar una evaluación visual. Por lo tanto, en el mundo de la optometría cada año tu competencia se incrementa y si no haces nada por diferenciarte entre el montón de profesionales que hacen lo mismo que tú, cada vez te será más difícil competir y poder garantizar una tajada aceptable de este gran pastel.

Si te estás preguntando ¿cómo diferenciarse y poder luchar en un mercado tan competitivo como es el de la salud visual? La respuesta es: dejando huella, y no solo en la mente, sino en el corazón de tus pacientes. Esta huella que dejas es tu Marca Personal.

La Marca Personal es esa huella que dejas en los demás, de manera que cuando alguien dice o piensa en tu nombre, lo asocia a todo lo bueno que puedes hacer por él como optometrista. Por este motivo, las estrategias de posicionamiento personal que se van implementando en este proceso de desarrollo de tu marca, te llevan por un camino que te permitirá convertirte, no en una opción para tus pacientes, sino en la única opción.

Una Marca Personal no es algo que se inventa o se crea, ésta se va desarrollando con base al pleno descubrimiento de tu identidad, tus habilidades, tus conocimientos y cómo estos atributos



los pones al servicio de los demás, pero aunado a esto, es necesario ese toque de creatividad que hace que tu trabajo se diferencie del resto de profesionales.

En las asesorías y capacitaciones que he tenido la oportunidad de impartir a otros colegas, siempre les expongo que la Marca Personal es un camino a la excelencia, porque si queremos dejar huella en nuestros pacientes brindándoles lo mejor, debemos ser excepcionales en lo que hacemos.

La mejor estrategia de marketing que como profesional de la salud visual puedes ejecutar es el desarrollo de tu Marca Personal la cual te permitirá diferenciarte del resto de competidores, pero, no es arte de magia, es una decisión que implica tra-

bajo, mejora continua y al mismo tiempo la comprensión de los principios del marketing que debes aplicar debido a que no sólo es desarrollar tu marca, es darla a conocer a ese nicho de mercado que está dispuesto a pagar por lo que ofreces. Comienza a trabajar en tu Marca Personal, si no sabes como iniciar te invito a visitar el portal YoOptometra.net en donde podrás conocer más de este mundo del marketing para optometristas.

El momento de actuar es hoy, por eso tu propósito para el año nuevo que está por iniciar debe ser:

*¡Que tu Nombre Lo Diga Todo!* **20/20**

---

*“En el mundo de la optometría cada año tu competencia se incrementa y si no haces nada por diferenciarte entre el montón (...) te será más difícil competir”.*

---

# Sistemas que conectan: cómo el CRM de Vertex transforma la relación entre laboratorio y ópticas



**Entrevista con Raúl  
García Lastra**

*Director  
de Operaciones  
de Vertex Impulsora de  
Ópticas S.A. de C.V.*

En un mercado óptico donde la precisión y el tiempo son clave, la tecnología se vuelve el puente entre el laboratorio y las ópticas. En esta edición, conversamos con Raúl García Lastra sobre el sistema de gestión (CRM) que ha revolucionado el servicio al cliente desde Vertex.

## ► ¿Por qué es tan importante contar con un sistema de gestión especializado en el entorno de un laboratorio óptico?

Un laboratorio procesa cientos de recetas al día, cada una con datos precisos, condiciones únicas y tiempos comprometidos. Sin un sistema que centralice y automatice esta información, el margen de error crece y la eficiencia disminuye. En Vertex entendimos hace más de una década que necesitábamos algo más que un software de control: necesitábamos una herramienta que nos conectará con nuestras ópticas aliadas en tiempo real.

## ► ¿Cómo funciona este sistema en la práctica?

Hoy nuestro CRM en línea permite a cada óptica:

- Capturar recetas directamente en el sistema con validaciones automáticas de datos.
- Consultar el estado de producción de cada pedido en tiempo real.
- Emitir facturas, consultar estados de cuenta y controlar garantías.
- Explorar la historia de recetas por paciente, facilitando la trazabilidad clínica.
- Acceder a módulos estadísticos: composición de compras, tickets promedio, tiempos de entrega, porcentajes de devoluciones o errores, etc.

Todo esto se aloja en servidores seguros de Microsoft Azure, lo que garantiza alta disponibilidad, respaldo automático y escalabilidad. Las ópticas pueden ingresar desde cualquier dispositivo conectado a internet, sin instalar nada localmente.

## ► ¿Cuáles son los beneficios concretos para las ópticas que trabajan con Vertex?

Primero, control y transparencia: saben en todo momento dónde está cada receta, qué material fue procesado, cuándo se entregará. Luego, productividad: menos llamadas, menos papeleo, menos errores. Y tercero, inteligencia comercial: con los reportes que ofrecemos, cada cliente puede analizar sus propios datos, planificar compras, detectar patrones de devolución o estacionalidad.

► ¿El sistema es útil tanto para cadenas como para ópticas independientes?

Absolutamente. Lo diseñamos para ser modular y flexible. Una cadena puede monitorear el rendimiento de cada sucursal. Una óptica independiente puede usarlo como panel de control de su relación con el laboratorio. Hemos visto cómo muchos clientes crecen gracias a esta herramienta.

► ¿En qué se diferencia este sistema frente a otras plataformas del mercado?

Es un sistema hecho por y para ópticas, con retroalimentación constante. Llevamos más de 10 años mejorándolo, adaptándolo a nuevos productos, nuevas formas de trabajo, incluso a retos como la pandemia. Nuestra ventaja es que el desarrollo está en casa: no dependemos de terceros para implementar mejoras o resolver incidencias.

► ¿Hacia dónde va Vertex con esta plataforma?

Queremos integrar nuevas funcionalidades con inteligencia artificial, como predicción de tiempos de entrega o alertas automáticas por desviaciones. También vamos a ampliar los reportes personalizables para que cada óptica pueda configurar su propio tablero de control.

► ¿Cuál es el mensaje para las ópticas que aún trabajan sin una conexión digital al laboratorio?

Que están perdiendo eficiencia, información valiosa y tiempo. Un buen lente comienza desde una buena captura de receta, y esa captura comienza con una buena herramienta. Nuestro sistema no es un lujo, es una extensión del servicio profesional que las ópticas merecen ofrecer a sus pacientes.

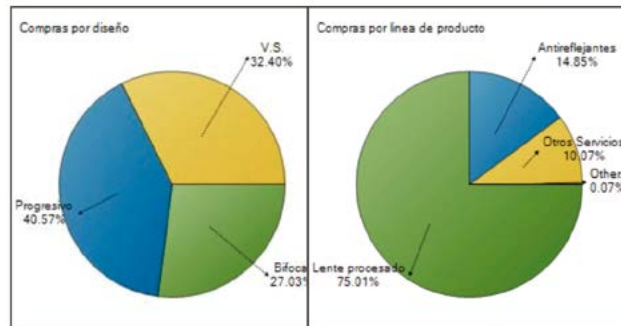
Vertex Impulsora de Ópticas S.A. de C.V.

Líder en tecnología y servicio para profesionales de la visión.

www.vertexlab.com.mx 20/20



1.59 Poly Photo Gris II VIP V.S. Esf/Cil	3.61 %
Antirreflejante Zarx Basic	3.51 %
Poly Progresivo Zartex TVA Digital	2.97 %
AR Hidro	2.95 %
CR 39 Phot Zartex II Gris Progresivo Zartex TVA Di	2.75 %
1.56 Zarx Photo Gris VIP V.S. Esf/Cil	2.40 %
Productos que contribuyen con menos del 2%	30.84 %



# El conocimiento que nos conecta: Summit VisionyOptica™ y el futuro de la salud visual en la región



En un mundo donde la ciencia avanza a un ritmo vertiginoso y los desafíos en salud visual se transforman constantemente, la actualización académica se convierte en un acto de compromiso con los pacientes, con la profesión y con la comunidad. En este escenario nace y se fortalece el **Summit VisionyOptica™**, un espacio que ha logrado algo poco común: convertir el conocimiento en un punto de encuentro, y la formación continua en una experiencia compartida que une a los profesionales de la salud visual de México y Latinoamérica.

La edición 2025, celebrada del 25 al 27 de septiembre en la Ciudad de México, representó un momento clave para esta comunidad. Más de 1,300 profesionales se reunieron durante tres días para actualizarse, intercambiar ideas y reflexionar sobre el presente y el futuro de la práctica visual. Optómetras, oftalmólogos, contactólogos, investigadores, docentes y líderes de la industria

coincidieron en un mismo espacio con un objetivo común: seguir creciendo profesionalmente para ofrecer una mejor atención visual en una región que enfrenta retos clínicos, sociales y tecnológicos cada vez más complejos.

Lo que distingue al Summit VisionyOptica™ no es únicamente la solidez de su programa académico, sino la forma en que el conocimiento se vive y se comparte. Las conferencias, simposios y talleres se convirtieron en espacios de diálogo real, donde la ciencia dejó de ser abstracta para transformarse en herramientas aplicables al consultorio, la óptica y el día a día del profesional. Temas como presbicia, superficie ocular, control de la miopía, contactología especializada, neurorehabilitación y salud visual pediátrica fueron abordados con una mirada clínica, actual y profundamente conectada con la realidad latinoamericana.

A lo largo del evento, la experiencia académica se extendió más allá de los salones académicos. El intercambio entre colegas, las conversaciones espontáneas, el análisis de casos y el contacto directo con expertos generaron un ambiente de aprendizaje continuo, donde cada asistente pudo contrastar su práctica, cuestionar lo establecido y abrirse a nuevas formas de ver y ejercer la salud visual. En este sentido, el Summit se convirtió en un espacio de crecimiento colectivo, donde aprender también significó sentirse parte de una comunidad que avanza unida.

La presencia activa de la industria reforzó esta visión integradora. La participación de aliados y patrocinadores permitió conocer de primera mano tecnologías, equipos diagnósticos, lentes oftálmicas, soluciones de contactología y servicios que están transformando la atención visual. Más allá de una muestra comercial, este encuentro evidenció cómo la innovación científica y tecnológica cobra verdadero sentido cuando se integra de forma ética y estratégica a la práctica profesional, siempre con el paciente en el centro.

Uno de los aspectos más valiosos del Summit VisionyOptica™ es su enfoque experiencial. La formación no se limita a escuchar, sino que invita a vivir el conocimiento, a interactuar con nuevas herramientas y a comprender el recorrido completo del cuidado visual. Esta manera de aprender fortalece la toma de decisiones clínicas, impulsa la adopción consciente de nuevas tecnologías y deja una huella duradera en quienes participan.

Este impacto adquiere aún mayor relevancia en el contexto latinoamericano, donde la educación continua juega un papel clave para reducir brechas, mejorar la calidad de la atención y responder a las necesidades visuales de poblaciones diversas. Summit VisionyOptica™ ha sabido construir una propuesta académica con visión regional, rigurosa en lo científico y sensible a las realidades locales, consolidándose como un referente para quienes entienden que la actualización profesional es una responsabilidad permanente.



Mirando hacia el futuro, el Summit se prepara para escribir un nuevo capítulo. La próxima edición se llevará a cabo del **20 al 22 de agosto** en **Expo Reforma, en la Ciudad de México**, un escenario que volverá a reunir a la comunidad de la salud visual para seguir explorando, aprendiendo y creciendo juntos. Con una propuesta académica que profundiza en todo el ciclo del cuidado visual, desde la prevención hasta la rehabilitación, el Summit VisionyOptica™ 2026 reafirma su compromiso con la formación de profesionales preparados para enfrentar los retos del presente y anticipar los del mañana.

Más que un evento, Summit VisionyOptica™ es un reflejo de lo que sucede cuando el conocimiento se comparte con propósito y la experiencia se construye en comunidad. Es el lugar donde la ciencia conecta personas, donde la actualización académica impulsa la transformación y donde la salud visual de Latinoamérica encuentra un espacio para avanzar con visión, compromiso y futuro. **20/20**






# VISIÓN SIN LÍMITES



**INFONDI**<sup>®</sup>  
MICA PREMIUM

Familia de micas de alta calidad con índices de refracción 1.56, 1.59 (policarbonato) y 1.67. Disponibles en diseños monofocal, flat top y progresivo, ofrecen máxima resistencia y confort visual. Tratamientos premium: antirreflejante, filtro azul, fotocromático, capa hidrofóbica y capa endurecida, para una protección avanzada y una visión más nítida.

 Granlente<sup>®</sup> Calle de Motolinia 38-B, Centro, Cuauhtémoc, 06000 CDMX

# MIDO 2026: la revolución de los detalles y el legado del diseño óptico

Por Cecimar Kerch  
Revista 20/20 México



La 54ª edición de MIDO concluyó en Fieramilano Rho (Milán) consolidándose como el motor indiscutible de la industria. Con 1,200 expositores y más de 40,000 visitantes, el evento trascendió lo comercial para convertirse en “Eyewearland”: un espacio donde la belleza del Made in Italy se fusionó con la vanguardia tecnológica. La ceremonia inaugural contó con Adolfo Urso, Ministro de Comercio de Italia, quien destacó que los armazones son hoy protagonistas de la revolución digital, integrando IA y microelectrónica en accesorios de alta precisión.

En este escenario de relevancia global, la **Revista 20/20 marcó una presencia fundamental a través de Laura Mercado.** Como figura clave de nuestra publicación y reconocida analista de la industria, Mercado representó a la empresa en los foros más exclusivos del evento. Su participación

no fue solo presencial; su amplia trayectoria como alta conocedora de tendencias, la posicionó como una observadora crítica de las propuestas presentadas por las casas de lujo. Desde el Fashion Square del Pabellón 1 hasta las áreas de diseño independiente, documentó la evolución del sector, identificando los hilos conductores que definirán el consumo en 2026: la sostenibilidad material y la integración de microelectrónica en siluetas de lujo.

## El análisis exhaustivo en los pasillos de Milán

Más allá de las cifras y los galardones, la esencia de lo vivido en Milán fue capturada por la mirada analítica de los presentes y de la representación de la Revista 20/20, donde se hizo un recorrido por los pasillos de Fieramilano Rho para descifrar

el lenguaje estético que dominará las vitrinas este año. Para los expertos, MIDO 2026 se sintetizó en tres pilares creativos fundamentales:

En primer lugar, destacó una audacia refinada a través de propuestas como la de Emporio Armani OI25, personificada por Nicholas Galitzine, donde la industria ha logrado un hito técnico: armazones con construcciones bi y tricapa de gran impacto visual que, sorprendentemente, se sienten ligeros como una pluma al llevarlos. Es el triunfo de la ingeniería sobre el peso.

A este concepto se sumó un legado atemporal que se resiste a desaparecer. Casas icónicas como Tiffany & Co. y RALPH han sabido reinterpretar sus motivos históricos, adaptándose a siluetas contemporáneas que celebran una feminidad vibrante y decidida. Aquí, el lujo no es estático; se mueve con los tiempos sin perder su ADN. Y, finalmente, hubo presencia de la innovación consciente como el nuevo estándar de oro. La sostenibilidad ha dejado de ser una mención en el catálogo para convertirse en el alma de las colecciones de lujo. Impulsada por una confianza feroz en el diseño responsable, la incorporación de materiales renovables es ahora una declaración de principios innegociable.

## Lo mejor de los MIDO Awards 2026

La presidenta de MIDO y ANFAO (Asociación Nacional de Fabricantes de Artículos Ópticos), Lorraine Berton, encabezó la entrega de galardones que definieron la excelencia de este año. En la ceremonia de premiación, subrayó el compromiso del sector con el diseño y el planeta, y así se dieron estos galardones:

- **Dominio portugués:** Lisboa se llevó los máximos honores en retail; AndréÓpticas Chiado fue premiada por su diseño, mientras que Optocentro destacó en la categoría de Innovación.
- **Vanguardia en Sostenibilidad (CSE):** en los premios a la sostenibilidad destacaron Marchon Italia (Armazón Calvin Klein: Ck25548), Silhouette International por el modelo Mavillette 4089 y Llexan Italia por liderar la transición hacia la economía circular con su Estuche O2G, diseñado según esos principios.



- **El Triunfo de Safilo:** la compañía italiana se adjudicó el primer Premio Corporativo CSE, un reconocimiento histórico a su gobernanza y cumplimiento de los estándares climáticos SBTi, marcando un hito en la responsabilidad empresarial del sector.

Según Berton en declaraciones a los medios, MIDO actuó como el arquitecto de la industria óptica durante tres días intensos. En este ecosistema, bautizado como 'Eyewearland', la presentación de innovaciones y el networking estratégico se entrelazaron con la moda. Fue el punto exacto donde la sinergia entre creatividad y avances técnicos se transformó en el motor que mueve al mercado mundial. El ministro Adolfo Urso subrayó en la apertura que la industria óptica es actualmente un pilar estratégico de la transformación digital. Para el funcionario, los lentes representan la integración perfecta entre la microelectrónica y el diseño de autor. Además, afirmó que el sector no solo preserva el patrimonio del Made in Italy, sino que lidera la innovación al convertir un objeto cotidiano en un protagonista clave de la alta tecnología y la sostenibilidad.

La clausura de MIDO 2026, respaldada por la experiencia de profesionales, dejó un mensaje contundente: la industria óptica ha iniciado una revolución definitiva donde la estética sublime y la ética productiva son, al fin, inseparables. Ahora, nos reencontraremos para la siguiente edición del 6 al 8 de febrero de 2027. [2020](#)

# 20/20

México



AUGEN	67
AMFECCO	10, 11
BAUSCH + LOMB	PORTADA 1, 7
BUYES OPTICAL	53
COBURN TECH	59
ESSILORLUXOTTICA	27, PORTADA 3
FOCUS	23
GRANLENTE	85
H2O MICAS	73
LABORATORIOS SOPHIA	47, 53
LENS BEST	9, PORTADA 4
LUCY'S OPTICAL	31
SETO	GATEFOLD, 1, 19
TRANSITIONS	5
VERTEX	49
VISION EXPO	65
VISION PLUS	61
YIWU	3
YOUNGER OPTIC	39

#### AUGEN MEX

Tel: 3316940024  
 ventasmexico@augenlabs.com  
 www.augenlabs.com

#### BAUSCH + LOMB MEX

Tel: 52 55 50624800  
 (55) 50-62-40-00  
 (55) 50-62-48-00  
 01-800-800-83-03  
 www.bauschmexico.com

#### BOSTON MATERIALS USA

Phone: (800) 999-2678  
 Web: <https://www.bostonlensmaterials.com/>  
 Email: CustSer@bausch.com

#### BUYES OPTICAL MX

Tel: 52 55 1560 0066  
 Corporativo@buyes-optical.com

#### COBURN TECHNOLOGIES

USA  
 Tel.: 305 592 4705  
 Fax: 305 594 9058

#### COOPERVISION LATIN AMERICA



CooperVision  
MEX

Tel.: 525554887470  
 contactolatam@coopervision.com  
 coopervisionlatam.com

#### ESSILOR



#### MEX

Essilor México S.A. de C.V.  
 Tel.: (55) 5130 7310

#### FOCUS ON LENS



#### MEX

Tel: 55-9134-8426  
 info@focusonlens.com.mx  
<https://focusonlens.com.mx/>

#### GRANLENTE

#### MEX

Tel.: 55 5161 6900  
 Cel.: 55 8177 7777  
 Dirección: Calle de Motolinía 38-B,  
 Centro, Cuauhtémoc, 06000 CDMX  
<https://www.granlente.com>

#### H2O MICAS

#### MEX

dynastyoptical@live.com  
 micas-h2o@hotmail.com

#### LABORATORIOS SOPHIA MX

www.sophia.com.mx  
 Email: [contacto@sophia.com.mx](mailto:contacto@sophia.com.mx)  
 SOPHILINEA: 01800121203

#### LENS BEST S.A DE C.V.



daniel@lens-best.com  
 www.premiumlensbest.com

#### SETO

#### MEX

Tel: 52 (55) 5521 7800  
 Cel: 5563532986  
 setomexico@hotmail.com

#### TRANSITIONS



#### MEX

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

#### VERTEX IMPULSORA DE OPTICAS

#### S.A. DE C.V.

#### MEX

Dirección: Dr. Atl # 231, Colonia Sta.  
 María la Ribera, Delegación  
 Miguel Hidalgo C.P. 06400, CDMX  
 Tel: (52) 5555411285  
 www.vertexlab.com.mx

#### VISION PLUS



Tel.: 55 5510 3834  
 ventas@visionplus.com.mx  
 www.visionplus.com.mx

#### LUCY'S OPTICAL S.A. DE C.V. MEX



KAREN MILLEN GLORIA VANDERBELT



Lucy's Optical, S.A. de C.V.

Tel.: (55) 5363 5947  
 Fax: (55) 5373 6242

#### YIWU IMPORTACIONES, S.A. DE C.V.

Dirección: Tomás Alva Edison No.64 Col.  
 Tabacalera C.P 06030, Alcaldía Cuauhtémoc  
 CDMX  
 Tel: 55 5529 4477  
 Celular/Whatsapp: 56 2208 8888  
 contacto@yiwuimportaciones.com

#### YOUNGER OPTICS

#### USA

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



Lentes  
KODAK



**ONESIGHT**  
EssilorLuxottica Foundation

# EL REGALO DE UNA GRAN VISIÓN 5ª Edición

## Hola, Donador de la Visión

**Sólo lo ves una vez. Míralo con claridad.**

Cuando eliges Lentes KODAK, haces más que cuidar tu propia visión. Por cada par participante que compres, se dona un par de lentes a través de la **OneSight EssilorLuxottica Foundation**, ayudando a que personas en todo el mundo vean más claramente en su vida diaria.

**Porque una visión clara moldea cómo crecemos, vivimos y experimentamos los momentos que importan.**



## WIDE VIEW 360

Poly Progresivo Fotocromático

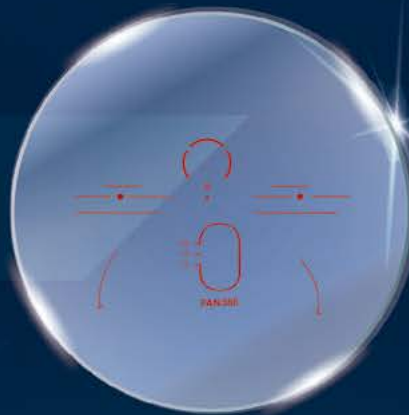


- Rápida adaptación y confort en la visión del usuario.
- Transición suave en los campos de visión lejana, media y cercana.
- Con tratamiento Blue Block.
- Materiales disponibles: Policarbonato 1.60

## PANORAMIC 360

NUNCA TE LIMITES

- Evita la fatiga visual en actividades cotidianas.
- Tecnología All Distance View y Distortion free.
- Con tratamiento Blue Block.
- Materiales disponibles: 1.56



Disponibles con:  
**FOTOCROMÁTICO**

