A CREATIVE LATIN MEDIA PUBLICATION
CUARTA EDICIÓN / AGOSTO-SEPTIEMBRE 2026

20/20
EN ESPAÑOL

VOL 184

Síganos en:
/visionyoptica
@visionyoptica
www.visionyoptica.com



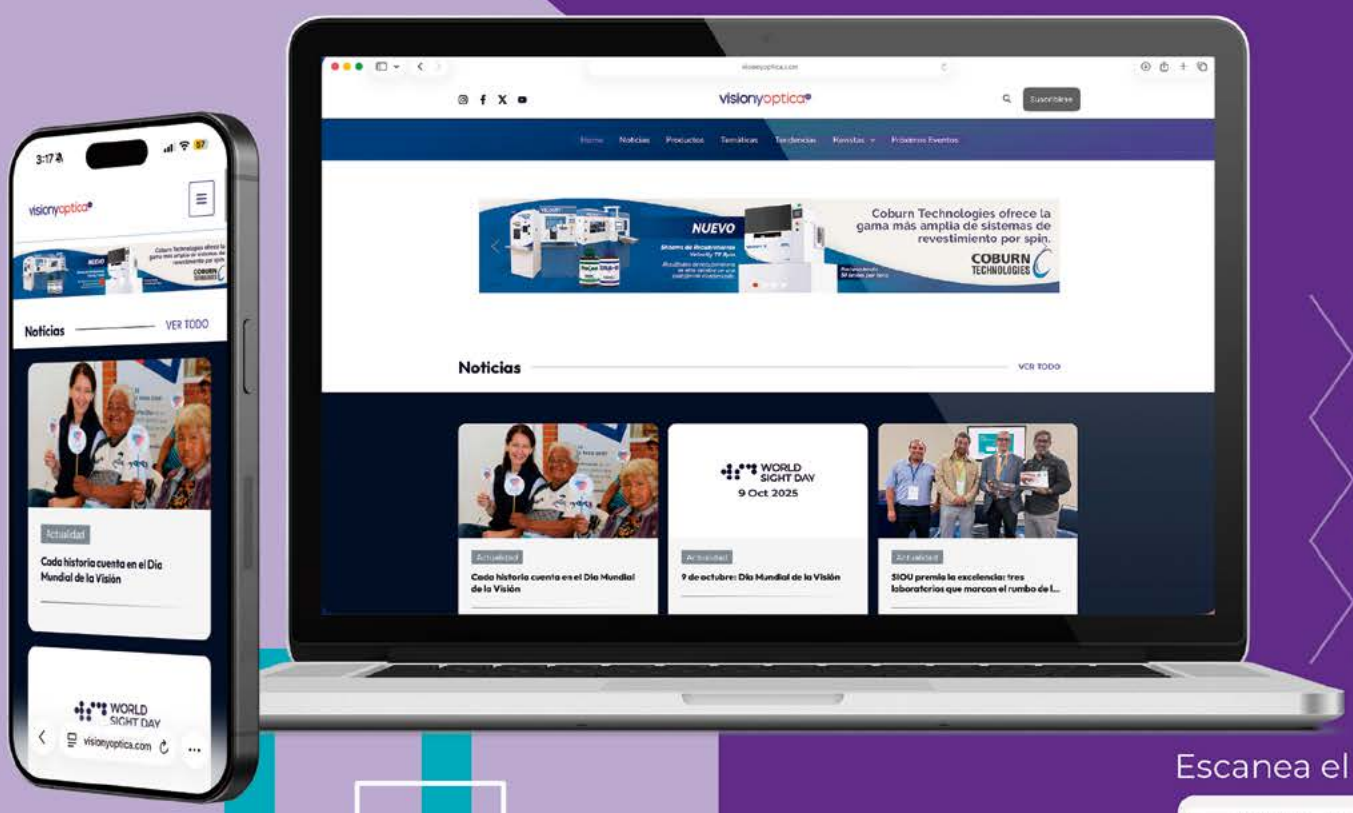
latimedia

¡visionyoptica.com

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.



Escanea el QR

Visítanos en www.visionyoptica.com

20/20 EN ESPAÑOL



Summit VisionyOptica™ 2026

¡Bienvenidos al Summit VisionyOptica™ 2026!

10 El corazón del Summit VisionyOptica™ 2026: un programa diseñado para liderar la industria

12 NFOLAB: el motor de la integración vertical y la fábrica inteligente

17 El emprendimiento óptico: innovación con propósito y sentido humano

18 Oftalmología y Optometría: el vínculo interdisciplinario



Publireportajes

La UAL fortalece la formación profesional de comunicadores en el Summit VisionyOptica™ 2026

50 Augen



Noticias

Benjamín Colombara, anunciado como nuevo presidente De Rigo Rem

25 Coburn Technologies presenta OptiHUB en América Latina

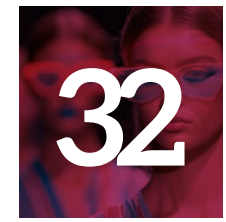
26 El gran encuentro de la optometría llega a Quito: SIILC 2026 y el XII Congreso Nacional de Optometría

27 Nueva y mejorada calculadora de miopía BHVI



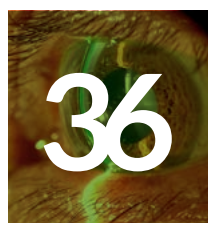
Desde la portada

Opticalia, la independencia también crece en red



Tendencias

¿Quién está definiendo hoy las tendencias del eyewear en Latinoamérica?



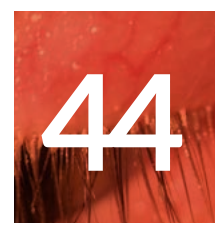
En Contacto

Dinámica osmótica, bioquímica corneal y homeostasis hidroelectrolítica en lentes esclerales



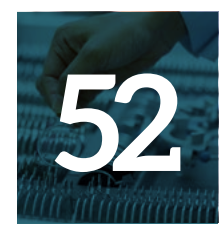
Miopía

¿Cómo integrar las gafas para miopía en una consulta de optometría ya existente?



Desde la consulta

Simplificación del diagnóstico de la enfermedad del ojo seco



Infolab

De proveedor a socio estratégico: el nuevo papel del laboratorio óptico



Eventos

La Salle, 60 años transformando la optometría

Editorial



Estimados lectores:

La industria de la óptica y optometría vive un momento de transformación que ya no puede entenderse desde un solo ángulo. Lo clínico, lo comercial y lo académico se han entrelazado de tal manera que los grandes encuentros del sector dejaron de ser simples vitrinas de producto para convertirse en espacios donde se piensa, se discute y se construye el futuro de la profesión. Eso es, precisamente, lo que estamos viendo en la antesala del Summit VisionyOptica™ 2026.

Una de las señales más claras de este cambio es la forma en que la industria está replanteando su manera de conectar con el profesional y con el usuario final. Algunas empresas ya han optado por formatos de experiencia inmersiva, donde el producto deja de presentarse de forma estática y pasa a vivirse: el visitante recorre, prueba, interactúa y se lleva una impresión que ningún catálogo podría darle. Es un cambio de paradigma que cada vez más marcas observan con atención, porque marca el camino de cómo se comunicará la innovación óptica de aquí en adelante.

En ese mismo espíritu de evolución nace Infolab Forum, el escenario pensado para los laboratorios ópticos y sus tomadores de decisiones, donde se reúnen para hablar abiertamente de los temas que definirán el rumbo de esta parte tan estratégica del sector: tecnología de precisión, freeform, inteligencia artificial aplicada al laboratorio, sostenibilidad y rentabilidad del negocio. No es un espacio académico tradicional, sino un foro ejecutivo dirigido a propietarios, gerentes y directores de laboratorio que deben decidir hacia dónde invertir y cómo competir en un mercado cada vez más exigente. Pero ningún sector avanza si no cuida la formación de quienes lo sostendrán en el futuro.

Por eso es tan relevante el trabajo de VOSH, cuyo propósito es acercarse a las directivas universitarias para apoyar a los programas académicos en el desarrollo de la profesión dentro de las universidades. Esa misma vocación formativa se respira en el Foro de Universidades, que este año reunirá a instituciones como La Salle, el IPN, la UNAM y la Universidad Autónoma de Aguascalientes, en un diálogo que reafirma el compromiso compartido con la calidad educativa del optometrista. Todo esto no sería posible sin un aval que respalde el rigor académico del encuentro, y ese es el papel que asume la Universidad Autónoma de la Laguna (UAL), garantizando que cada conferencia, taller y simposio responda a los más altos estándares de la profesión. A esta convergencia se suma el encuentro de profesionales de IACLE, que aporta una mirada internacional sobre la enseñanza de la contactología y reafirma que los retos de la optometría no se resuelven en aislamiento, sino en el intercambio constante de conocimiento entre países y generaciones.

Lo que distingue a este momento de la industria es justamente esa unión: la industria, la academia y los profesionales coincidiendo en un mismo entorno, compartiendo tendencias y lanzamientos que marcarán el siguiente capítulo del sector. Y en Visión y Óptica, seguiremos siendo el medio que documenta, acompaña y da voz a cada una de estas historias.

Gracias por seguir construyendo, con cada lectura, el futuro de nuestra profesión

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

La optometría tiene una cita en el Eje Cafetero con

"UNA MIRADA DISRUPTIVA"

Nuestra profesión exige una evolución constante, el **20° Congreso Internacional de Optometría Fedopto 2026** se consolida como el escenario académico interprofesional de mayor impacto en América Latina.

3, 4 y 5 de septiembre

Un espacio diseñado para integrar la inteligencia artificial, la innovación diagnóstica y el análisis de datos en la consulta, conectando la ciencia con el humanismo y el trabajo multidisciplinario.

¡El futuro de nuestra profesión se construye hoy! Conecta con conferencistas internacionales y nacionales de alto nivel, expande tus redes colaborativas en la salud visual y sé parte de la transformación.

Centro de Convenciones
ExpoFuturo – Pereira, Risaralda.



CONGRESO INTERNACIONAL FEDOPTO 2026 Colombia Pereira

EJE CAFETERO

Fedopto
COLEGIO FEDERACIÓN COLOMBIANA DE OPTÓMETRAS

Asegura tu lugar con
tarifa preferencial hasta el 31 de julio
Inscríbete aquí: www.fedopto.org/congreso

Síguenos en: @colegioprofesionalfedopto

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 En Español

20/20 en Español (ISSN: 2981-3840)
"ISSN: 2981-3859 (En línea)", es una revista producida, editada, diseñada y distribuida por Creative Latin Media,LLC. en Bogotá Colombia, bajo la licencia de Jobson Publishing, LLC. Su distribución es para todos los profesionales de la Salud Visual que cumplan con los requisitos para recibir la revista en América Latina.
Tarifas de suscripción anual: Colombia US$53; América Latina (países habla hispana) US$90; México US$53; Brasil US$180; USA y Canadá US$200; Europa por correo aéreo US$240; por correo aéreo a todos los demás países US$260. Para suscripciones comuníquese a suscripciones@clatinmedia.com.

Preprensa Creative Latin Media LLC. Otros productos de Creative Latin Media LLC son:

20/20 México.
Visionyoptica.com.
WebApp 20/20 en Español y México.
Review of Ophthalmology en Español.
Review Of Ophthalmology México.
Oftalmologoaldia.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 EN ESPAÑOL

Editora Clínica	Patricia E. García A. O.D.
Editores 20/20 en Español	Juliana Velásquez Franco Miguel González Aguilar
Editoras 20/20 México	Elizabeth Olguín Cecimar Kerch Anaís Barrera
Editora clínica colaboradora	Katherine González O.D.
Editora Europa	Laura Mercado
Producción y Preprensa	Alejandro Bernal
Diseño Gráfico	Nathalia López
Profesional Logística	Ximena Ortega Bernal
Diseñador Gráfico de Medios Digitales	Cristian Puentes

Oficinas y Ventas

Director General (CEO)	Sergio Plotnicoff
Presidente Honorario	Juan Carlos Plotnicoff
Directora de Comunicaciones	Laura Malkin-Stuart
Directora Administrativa y Financiera	Luisa Fernanda Vargas A.
Dirección de Distribución	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**

latinmedia

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 armazón seleccionado puede no encontrarse disponible para la venta.

20/20 AMÉRICA LATINA visionyoptica

SUMMIT CDMX 2026 visionyoptica

Con el aval académico UAL
Esfuerzo que Trasciende

Summit VisionyOptica™ 2026: el único evento en México con el máximo aval académico e internacional

No asistas a una feria comercial más; sé parte del **Summit VisionyOptica™ 2026.** El encuentro internacional de la industria de la salud visual que cuenta con el respaldo y la participación de las instituciones líderes de Latinoamérica:



Salón Ciencias de la Visión: actualiza tu práctica con estándares globales, casos reales y herramientas basadas en la evidencia.



Salón Óptica y Gestión: estrategias de negocio, rentabilidad y el foro exclusivo INFOLAB.



Talleres Prácticos: demostraciones en vivo para perfeccionar tus habilidades técnicas.



Feria Comercial: el escaparate internacional con las marcas y laboratorios líderes de la industria.



Sede: Expo Reforma, CDMX.

Fecha: 20 al 22 de agosto.

O regístrate directamente en:
https://summitvisionyoptica.com/

¡No te quedes fuera!

Escanea el código QR para descargar el programa completo y asegurar tu lugar.

iNFOLAB 2026

Integración vertical: la oportunidad sin precedentes para el sector óptico en Latinoamérica



En el marco del **Summit VisionyOptica™ 2026,** presentamos **INFOLAB:** una sección exclusiva y un foro de alto nivel estratégico diseñado para propietarios, gerentes y tomadores de decisiones que buscan transformar su modelo de negocio.

Este no es solo un espacio de exposición; es el epicentro donde la tecnología se traduce en números, retorno de inversión (ROI) y ventaja competitiva. Descubre la hoja de ruta definitiva hacia la autonomía tecnológica y la rentabilidad estratégica de tu empresa haciendo conexiones de alto valor.

¡No te lo pierdas!

- Viernes **21 de agosto** de 2026.
- **10:00** am a **2:00** pm.
- Expo Reforma, **CDMX.**
- Cupo estrictamente limitado a **60** líderes del sector.

¡Asegura tu lugar en el círculo de decisiones!
Escanea este código QR para consultar las temáticas de las ponencias y postular tu perfil empresarial.

También puedes hacer clic directamente aquí para registrarte y conocer el programa:

https://summitvisionyoptica.com/infolab/

¡Bienvenidos al Summit VisionyOptica™ 2026!



El futuro de la salud visual en México: una visión de vanguardia e integración

La evolución de la optometría y la salud visual en Latinoamérica ha dejado de ser una proyección del mañana para convertirse en una exigencia del presente. Bienvenidos al suplemento oficial del **Summit VisionyOptica™ 2026**, el encuentro internacional de la industria de la salud visual que, **del 20 al 22 de agosto en Expo Reforma (CDMX)**, se consolida como el epicentro de la transformación clínica y tecnológica de nuestra región. Con aval académico de la Universidad Autónoma de la Laguna (UAL) y la participación y colaboración de los programas líderes de la Optometría en Latinoamérica: UNAM Fez-Iztacala, CICS Sto. Tomás - IPN, Universidad Autónoma de Aguascalientes y Universidad de la Salle, este espacio trasciende la refracción convencional para proponer un modelo de atención integral, interdisciplinario y basado estrictamente en la evidencia científica.

A lo largo de estas páginas, se despliega la hoja de ruta de un sector en plena disrupción. Desde el **Salón Ciencias de la Visión**, donde referentes globales analizan el ciclo completo del cuidado del paciente —desde el diagnóstico temprano con biomarcadores hasta la rehabilitación neuroadaptativa y el control avanzado de la miopía—, hasta el **Salón Óptica y Gestión**, enfocado en la rentabilidad, los talleres prácticos y las alianzas comerciales de última generación. En esta edición, cobra especial relevancia la presentación de **INFOLAB**, un foro de alta dirección que marca el camino hacia la integración vertical y la automatización mediante la Inteligencia Artificial, abriendo las puertas de la *Smart Factory* para los laboratorios y ópticas de mediana escala.

Este suplemento es más que una agenda; es una invitación a los licenciados en optometría, oftalmólogos, directores científicos, estudiantes y empresarios a liderar el cambio en sus respectivas trincheras. Los invitamos a explorar este compendio de innovación, a conectar con el conocimiento de vanguardia internacional y a formar parte de una comunidad unida por un propósito claro: redefinir los estándares de la salud visual en México y asegurar que cada diagnóstico, tratamiento y entrega se traduzca en una transformación real en la calidad de vida de nuestros pacientes.

Foro Inaugural

Forjando el futuro: el foro académico inaugural y la evolución de la optometría

El **Summit VisionyOptica™ 2026** iniciará en la Ciudad de México con un debate histórico: el Foro Académico Inaugural titulado **"El ciclo formativo del optometrista en la era de la salud visual integral"**. Este encuentro reunirá a los delegados oficiales de las máximas instituciones formadoras de la región: la UNAM FES-Iztacala, el IPN - CICS Santo Tomás, la Universidad Autónoma de Aguascalientes (UAA) y la Universidad La Salle Colombia, bajo la moderación del Lic. Salvador González (Director de la Licenciatura de Optometría – UAL).

El objetivo central es trazar la hoja de ruta para las próximas generaciones de profesionales, asumiendo que la optometría vive una evolución histórica donde la formación ya no puede limitarse a la refracción, sino a un modelo integral que abarque prevención, diagnóstico, intervención y rehabilitación.





Resultados y filosofía

El foro concluirá con una síntesis del moderador enfocada en **3 consensos, 3 retos y 3 oportunidades**, materializándose en un documento de memoria académica para toda Latinoamérica. La narrativa es contundente: la interdisciplinariedad es un imperativo y el optometrista del futuro debe ser clínico, científico, humanista y tecnológicamente competente. La formación no termina con un título; comienza con él.

Estructura y ejes del debate

El foro avanzará con precisión ejecutiva a través de los siguientes bloques:

- **Apertura Institucional:** con la bienvenida de Sergio Plotnicoff (Creative Latin Media), la Dra. Patricia E. García A. (Directora Académica del Summit) y el Lic. Salvador González.
- **Postura Universitaria:** cada institución responderá cómo concibe el ciclo formativo actual desde su enfoque curricular e innovación educativa.
- **Panel de Discusión:** un debate de 55 minutos centrado en la interdisciplinariedad (vínculos con la neurociencia, tecnología y rehabilitación), la consolidación de la identidad profesional, las competencias clínicas indispensables y la urgencia de reformas curriculares de cara al año 2030.
- **Educación Continua:** el análisis del posgrado como puente obligatorio para sostener el modelo de salud visual.

El corazón del Summit VisionyOptica™ 2026: un programa diseñado para liderar la industria



El programa académico y comercial del Summit VisionyOptica™ 2026 ha sido estructurado meticulosamente para ofrecer una experiencia de inmersión total en las tendencias que están redefiniendo el sector a nivel global. La agenda de este año rompe los silos tradicionales de la industria para fusionar la más alta evidencia científica con la estrategia de negocio y la práctica tecnológica en vivo.

A través de sus diferentes salones y espacios dinámicos, el asistente podrá diseñar una ruta de aprendizaje y actualización a la medida de sus necesidades profesionales y empresariales:

Salón Ciencias de la Visión: vanguardia y formación clínica



Bajo el lema *"De la prevención a la rehabilitación: soluciones integrales en salud visual"*, este salón se consolida como el epicentro del conocimiento científico para licenciados en optometría, oftalmólogos y estudiantes. **El programa cubre el ciclo completo del cuidado del paciente a través de cuatro ejes fundamentales:**

- **Prevención Activa y Diagnóstico Temprano:** Paneles dedicados a la educación comunitaria y al uso de biomarcadores visuales de última generación para detecciones precisas.
- **Intervención Clínica Basada en Evidencia:** Espacios donde se discutirán protocolos avanzados en el control de la miopía con figuras como la Dra. Glenda Aleman, y el manejo de complicaciones en lentes de contacto con el Dr. Ricardo Flores.
- **Neuro-optometría y Rehabilitación:** Sesiones magistrales enfocadas en la neuroplasticidad visual y el abordaje integral de la baja visión para devolver la funcionalidad al paciente.
- **Interdisciplinariedad:** Mesas de debate sobre la referencia y contrarreferencia oportuna entre la optometría y la oftalmología, contando con la participación de la Dra. Valeria Sánchez del Hospital de la Ceguera.

Escanea este código para acceder al Programa Ciencias de la Visión:

Salón Óptica y Gestión: estrategia y rentabilidad



El Salón de Óptica y Gestión se consolida como un entorno estratégico diseñado para anticipar las tendencias, innovaciones tecnológicas y enfoques comerciales que definirán la evolución de la industria en los próximos años. Dirigido a profesionales de la salud visual, administradores, aseso-

res y empresarios del sector, este espacio fusiona los avances técnicos con una profunda orientación hacia la experiencia del usuario y el paciente. La agenda de este salón abarca ejes temáticos fundamentales para la transformación de los negocios ópticos impulsado por la realidad aumentada y el marketing digital.

Los puntos clave del Salón de Óptica y Gestión:

- **Visión de Futuro:** espacio clave para las tendencias e innovaciones.
- **Comunidad:** dirigido a profesionales, administradores, asesores y empresarios del cuidado visual.
- **Diseño y Tecnología:** enfoque en materiales avanzados, filtros inteligentes y tendencias en armazones.
- **Evolución del Retail:** estrategias de omnicanalidad, marketing digital y realidad aumentada para el usuario.
- **Eficiencia y Laboratorio:** optimización de flujos de trabajo óptica-laboratorio y mantenimiento técnico.
- **Gestión y Sostenibilidad:** herramientas para la toma de decisiones y prácticas de economía circular.
- **Formato Práctico:** aprendizaje ágil mediante simposios, casos de éxito y debates interdisciplinarios.

Con un firme compromiso hacia el futuro, el espacio también abordará la sostenibilidad mediante la economía circular y la biofabricación, consolidando la comunicación integral y los estándares de mantenimiento técnico como pilares del sector.

Escanea este código para acceder al Programa del Salón Óptica y Gestión:



Feria Comercial Internacional



El punto de encuentro definitivo para el networking y las alianzas estratégicas. El programa contempla bloques exclusivos para recorrer la sala de exposiciones, donde las marcas, laboratorios y proveedores líderes del mercado global —como CooperVision, Johnson & Johnson, Laboratorios Sophia y MEI— presentarán de primera mano los últimos lanzamientos en lentes oftálmicas, contactología, equipos de diagnóstico y consumibles de precisión.

¡Tu agenda está en la palma de tu mano!

Recuerda que puedes consultar los horarios, ponentes y el desglose de cada sesión de manera dinámica. **Escanea el código QR oficial del evento o ingresa a nuestra WebApp en summitvisionyoptica.com** para personalizar tu itinerario y asegurar tu lugar en los bloques de cupo limitado.

SUMMIT CDMX 2026 visionyoptica

Infolab

INFOLAB: el motor de la integración vertical y la fábrica inteligente



El panorama de la manufactura y la distribución óptica en Latinoamérica está viviendo una revolución impulsada por la búsqueda de autonomía, competitividad y rentabilidad. En el marco del **Summit VisionyOptica™ 2026**, **INFOLAB** se consolida como el espacio estratégico de vanguardia, un foro de alto nivel diseñado específicamente para los tomadores de decisiones del sector: propietarios de cadenas, gerentes generales, directores financieros y líderes de laboratorios en vías de escalamiento.

Este entorno exclusivo trasciende la exhibición tradicional para convertirse en un hub de negocios y tecnología donde la innovación se traduce en números claros, Retorno de Inversión (ROI) y ventajas competitivas difíciles de replicar.

Innovación estratégica al servicio de la rentabilidad

El corazón de **INFOLAB bajo la premisa de la integración vertical** es para las ópticas con volumen medio-alto, dar el salto del mostrador al laboratorio propio representa una de las decisiones financieras más transformadoras de su historia comercial. A través de un formato ejecutivo de alta intensidad, INFOLAB desmitifica la producción óptica y demuestra cómo la tecnología de ultra-precisión se ha democratizado, volviéndose completamente accesible para estructuras de mediana escala en la región.

El foro proporciona a los líderes las herramientas clave para evaluar inversiones basadas en datos reales, analizando puntos de equilibrio y márgenes operativos frente a los esquemas tradicionales de tercerización.

Los pilares de la fábrica inteligente (Smart Factory)

El recorrido de experiencias y ponencias dentro de **INFOLAB** abarca las tendencias tecnológicas que están de la mano con la industria 4.0:

- **Tecnología Freeform Avanzada:** la personalización radical ya no es un lujo; es el nuevo estándar del mercado. Los asistentes descubrirán cómo diseñar lentes adaptadas con precisión matemática a la morfología facial, postura y distancias de trabajo específicas de cada paciente.
- **El Cerebro Digital (IA y LMS/MES):** el fin del papel en la planta operativa es una realidad. INFOLAB muestra cómo la Inteligencia Artificial y los sistemas de gestión automatizan los flujos desde el pedido hasta la entrega final, permitiendo mantenimiento predictivo y una trazabilidad total en tiempo real.
- **Velocidad y Acabado Industrial:** la entrega rápida es el arma competitiva definitiva. Se analizarán flujos de ciclo completo que eliminan intermediarios, disminuyen tiempos y añaden valor técnico mediante procesos de ranurado digital, perforación avanzada y especialización en monturas complejas o deportivas.
- **Ingeniería Verde y Sostenibilidad:** la responsabilidad ambiental se traduce en una reducción directa de costos operativos. El foro expondrá alternativas de bloqueo sin aleaciones y sistemas de optimización y ahorro de agua en los procesos de pulido y limpieza.
- **Talento Humano, Europa 4.0:** automatizar requiere estructurar el equipo correcto. Se compartirán estrategias para reducir las curvas de aprendizaje y retener el talento técnico bajo los nuevos esquemas de manufactura automatizada.

Agenda y detalles de acceso exclusivo

Para preservar el nivel de la conversación y propiciar alianzas de alto valor, el **INFOLAB Forum** contará con una capacidad estrictamente limitada a **60 líderes de la industria**, consolidando un entorno de alta dirección.

Sede: sección especial INFOLAB, dentro del Summit VisionyOptica™ 2026 (Expo Reforma, CDMX).

Horario: viernes 21 de agosto de 2026, de 10:00 am a 2:00 pm.

Entrada: estrictamente por invitación o registro calificado (sujeto a perfil de negocio y volumen de ventas para asegurar el nivel de interacción entre pares).

Complementando el foro, la zona de experiencias ofrecerá talleres prácticos y demostraciones en vivo, conectando de forma directa a los empresarios con proveedores, integradores y pares del sector que ya operan con éxito estos modelos de negocio. INFOLAB es, en esencia, la hoja de ruta definitiva hacia la soberanía tecnológica y el crecimiento financiero de la industria óptica latinoamericana.

Escanea este código para acceder al Programa de INFOLAB:

Industria

El escaparate comercial e industrial del Summit VisionyOptica™ 2026: sinergia de marcas líderes



El avance de la salud visual en México no solo se construye en las aulas y salones académicos, sino también a través de las herramientas, la tecnología y los insumos que la industria global pone a disposición de los profesionales. La **Feria Comercial** del **Summit VisionyOptica™ 2026** se consolida como el epicentro de networking y proveeduría más importante del año en Expo Reforma, reuniendo un catálogo de marcas de prestigio internacional que respaldan la evolución del sector bajo tres niveles de patrocinio estratégico: **Ópalo, Ámbar y Obsidiana**.

Este ecosistema comercial está diseñado para conectar de manera directa a los licenciados en optometría, oftalmólogos, laboratorios y propietarios de ópticas con las soluciones que están definiendo el estándar del mercado global:

Patrocinio Ópalo: los pilares de la innovación global

En la cúspide de la vanguardia tecnológica y el cuidado clínico se encuentran los aliados del bloque Ópalo, marcas líderes que impulsan el desarrollo científico a gran escala:

Contactología y Cuidado Clínico Avanzado: gigantes de la salud y la contactología como **Johnson & Johnson**, **CooperVision**, **Indigo**, **Funkyfred**, y **Laboratorios Sophia** presentan sus últimas innovaciones en lentes de contacto, armazones y soluciones terapéuticas.

Equipamiento, Insumos y Especialización: la ingeniería y la distribución especializada se hacen presentes con firmas como **General Optics**, **MEI**, **H2O**, **ML Optics** y **Olive Premium**, ofreciendo soluciones integrales para la modernización de los espacios de diagnóstico y laboratorios.



Patrocinio Ámbar: precisión óptica y soluciones integrales

BAUSCH+LOMB
LENSBEST NUNCA TE LIMITES
EssilorLuxottica
YOUNGER OPTICS Los Innovadores De Los Lentes Ópticos
SYMCON VISION
ASSERTO BY SIMON & CO
ZEISS Seeing beyond
VP Visión Plus
OPTI express Distribuidores Ópticos



El segmento Ámbar reúne a corporaciones y distribuidores clave que marcan la pauta en lentes oftálmicas y equipamiento de alta precisión para la práctica diaria:

Óptica de Alta Gama y Distribución: liderado por firmas transnacionales de la talla de **EssilorLuxottica**, **Zeiss**, **Bausch + Lomb**, **Younger Optics** y **LensBest**, este bloque garantiza el acceso a las últimas tendencias en lentes personalizadas y materiales de alta resistencia.

Aliados Estratégicos: se suman empresas dedicadas al equipamiento y soluciones comerciales ópticas como **Asserto**, **Vision Plus (VP)**, **Symcon Vision** y **OptiExpress**.

Patrocinio Obsidiana: tecnología, software e infraestructura industrial



El bloque Obsidiana representa la base operativa de la industria: las herramientas de software, la maquinaria pesada y la especialización técnica que hacen posible la fábrica inteligente y la clínica hiperconectada:

Maquinaria y Laboratorio Automatizado: marcas de referencia industrial y automatización para laboratorios *Freeform* como **Satisloh** y **Schneider** encabezan esta división.

Lentes y Laboratorios Nacionales e Internacionales: presencia de fabricantes y distribuidores de renombre como **Augen**, **Horizons Optical**, **Buves Optical**, **Ecomates Lenses**, **Gildi Eyewear**, **Eagle Eyes** e **Ioves**.

Software de Gestión y Soluciones de Salud: herramientas digitales esenciales para la trazabilidad y la administración moderna como **Softix**, **S4Optik** y **SIOU**, junto a laboratorios farmacéuticos y de soluciones clínicas como **Abbvie**, **Avizor**, **Eto Medic**, **Yoe** e **IPEC**.

Un recorrido de oportunidades y negocios

La zona de exposición comercial en Expo Reforma está estratégicamente vinculada con los contenidos del **Salón Ciencias de la Visión** y el **Salón Óptica y Gestión**. Esto permite que, tras conocer la evidencia científica o los modelos de negocio en las ponencias, los asistentes puedan interactuar directamente con los productos, recibir asesoría de los ingenieros y cerrar negociaciones comerciales de alto nivel en un solo lugar.

Explore el catálogo comercial completo, agende citas de negocios y descubra los lanzamientos exclusivos de estas marcas **escaneando el código QR de nuestra WebApp oficial o visitando summitvisionyoptica.com**.

Emprendimiento

El emprendimiento óptico: innovación con propósito y sentido humano



El **Summit VisionyOptica™ 2026** redefine el rol del emprendedor en el sector del cuidado visual, superando la vieja división entre el comerciante de mostrador y el profesional de gabinete. Bajo la premisa de que ***"la optometría es el punto donde la ciencia se encuentra con el negocio",*** el evento se convierte en la plataforma ideal para aquellos líderes que buscan construir relevancia sostenible sin sacrificar la ética ni la sensibilidad clínica.

Para el emprendedor moderno, el verdadero reto no es elegir entre ser profesional de la salud o empresario, sino dominar un territorio híbrido. El **Summit VisionyOptica™ 2026** impulsa a los dueños de prácticas y nuevos creadores de negocio a armonizar una dualidad esencial: atender al **Paciente** —que exige evidencia científica, precisión y diagnóstico oportuno— y cautivar al **Cliente** —que busca una experiencia valiosa, estética y un alto valor percibido—.

En el contexto de América Latina, este enfoque de emprendimiento es un imperativo. El evento promueve un modelo donde liderar no significa perseguir la rentabilidad a cualquier costo, sino "recomendar mejor" y traducir la ciencia en confianza. A través de espacios como el **Salón Óptica y Gestión** y el foro **INFOLAB**, los emprendedores encontrarán las herramientas estratégicas para que el negocio sea el motor que haga viable el cuidado clínico avanzado, logrando que cada decisión financiera sostenga la práctica en el tiempo y genere un verdadero impacto social en la región.

Escanea el Programa completo aquí:

Oftalmología

Oftalmología y Optometría: el vínculo interdisciplinario



El **Summit VisionyOptica™ 2026** se consolida como un espacio de integración clínica sin precedentes, donde la oftalmología y la optometría juega un rol fundamental en la construcción de una salud visual de vanguardia. Lejos de trabajar de manera aislada, el evento promueve un ecosistema de colaboración absoluta entre médicos oftalmólogos, cirujanos y licenciados en optometría, entendiendo que el ciclo completo del cuidado del paciente requiere de un frente común interdisciplinario.

En el **Salón Ciencias de la Visión**, prestigiosas instituciones como el Hospital de la Ceguera se hacen presentes a través de figuras clave de la oftalmología como la **Dra. Valeria Sánchez**. El foco de su participación radica en perfeccionar los protocolos de **referencia y contrarreferencia**, un pilar estratégico que asegura que el paciente sea diagnosticado de manera oportuna, tratado con la más alta evidencia científica y derivado correctamente entre especialistas según sus necesidades clínicas.

Asimismo, las sesiones dedicadas a la detección de biomarcadores, el control avanzado de la miopía y el diagnóstico diferencial de la superficie ocular —como las fronteras entre el ojo seco y la alergia— son enriquecidas por la perspectiva médica y quirúrgica de los oftalmólogos. Esta participación no solo eleva el rigor científico del evento respaldado por la **UAL**, sino que dota a los asistentes de criterios médicos unificados para combatir la ceguera evitable y ofrecer soluciones integrales que transforman la calidad de vida de la sociedad mexicana.

Los conferencistas


Dra. Glenda Aleman Moheeputh


L.O. Jorge Aranda Tello


Dr. Jorge E. Valdez-García


Dra. Valeria Sánchez Huerta


Carlos Palencia O.D.


Nelson Merchán O.D


Prof. Ricardo Pintor, L.Opt. FIACLE


Katherine González Ramírez O.D.


MRV Rosa María García González


Diego Ramírez


L.O. Sandra Rábago González


Dr. Ricardo Flores Moreno


L.O. Fabio Murillo Obando


Ricardo Mojica O.D.


Leonardo Orjuela O.D.


Ingrid Sulay Tavera O.D.


L.O. Andrés Vivanco


Dra. Vanessa Bosch


Mtra. Carmen Gorostieta


L.O. Elsa María Villalobos Torreblanca


L.O. Nancy Espíndola Romero


L.O. Salvador González Guerrero


L.O. Selma Alin Somilleda-Ventura


Dra. María Marcela Tapia Arandia


Mtra. Adriana Aglade Álvarez López


L.O. María de Lourdes Espejel Vigueras


Mtra. Martha Uribe García


Dra. Nadia Yael Morales Rodríguez


Dr. Irán Robles Gutiérrez


L.O. Luis Ángel Alcántara Ramos


Dra. Myrna Miriam Valera Mota

Voces que guían la evolución: los conferencistas del Summit VisionyOptica™ 2026

El verdadero valor de un encuentro internacional de alta dirección y rigor científico radica en la genialidad, experiencia y autoridad de quienes suben al escenario. El **Summit VisionyOptica™ 2026** ha reunido a un panel de conferencistas de clase mundial en Expo Reforma para liderar la transformación de la salud visual en México y Latinoamérica. Desde pioneros en la medicina basada en la evidencia hasta estrategas de la transformación digital de laboratorios, el programa académico está respaldado por líderes de opinión que marcan la pauta global de la industria.

Eminencias clínicas en el Salón Ciencias de la Visión

El ala científica del evento contará con ponencias magistrales y simposios dinámicos diseñados para romper los paradigmas de la refracción convencional y adentrarse en la salud integral:

- **Dra. Glenda Aleman Moheeputh, O.D.:** reconocida conferencista internacional que dictará la ponencia magistral **"Más allá de la refracción"**. Su intervención dotará a profesionales y estudiantes de estrategias avanzadas y decisiones clínicas de vanguardia para el control de la miopía basado en evidencia estricta.
- **Dra. Valeria Sánchez (Hospital de la Ceguera):** una voz indispensable que abordará la **"Referencia y contrarreferencia",** construyendo el puente colaborativo definitivo entre la optometría y la oftalmología para lograr diagnósticos integrales y remisiones oportunas.
- **Dr. Ricardo Flores y Ricardo Mojica, O.D.:** expertos que liderarán el simposio sobre **"Complicaciones en lentes de contacto"**, aportando claves fundamentales sobre diagnóstico, prevención y manejo clínico apoyado en la ciencia.



- **L.O. Efraín Castellanos Bahena, OD, MS, FCOVD:** referente de la alta academia que profundizará en la **"Neuro-optometría aplicada al ciclo completo del cuidado visual"**, enseñando cómo conectar el diagnóstico temprano con la rehabilitación funcional y neuroadaptativa.
- **Dr. Jorge Valdez y Leonardo Orjuela M., O.D.:** especialistas encargados de desglosar las fronteras de la superficie ocular, enseñando a los asistentes las claves diagnósticas diferenciales entre el Ojo Seco y la Alergia.

El programa clínico también se enriquece con la visión de la **L.O. Nancy Sol Espindola Romero**, la **L.O. Yazmín Gutiérrez Arroyo** y la **L.O. Ana Marcela González** en el abordaje integral de la Baja Visión, así como el **L.O. Andrés Vivanco** en la integración de la visión, la postura y el rendimiento sensorial a través de prismas activos. Además, la **Mtra. Carmen Gorostieta** marcarán la pauta tecnológica en la sesión *OptoAI Revolution*, trayendo la Inteligencia Artificial directamente al consultorio.

Las mentes estratégicas: conferencia estelar con Elly Semillera

El crecimiento del sector óptico exige una visión empresarial respaldada por tecnología de ultra-precisión. Por ello, el foro de alta dirección de **INFOLAB** y el área de gestión contarán con la guía de expertos y líderes de negocio enfocados en la optimización de la rentabilidad:

Elly Semillera es una reconocida TEDx Speaker, entrenadora mental, emocional y espiritual, especializada en desarrollo del potencial humano y liderazgo consciente que estará dando una conferencia estelar en el Salón de Óptica y Gestión. Fundadora de la Academia Ciencia de la Consciencia, ha dedicado su trayectoria a acompañar a personas, líderes y organizaciones en procesos de transformación personal y profesional a través de metodologías orientadas al autoconocimiento, la consciencia aplicada y el crecimiento integral.

Licenciada en Administración, coach ontológico, ejecutivo y espiritual, es creadora de la metodología Conversaciones Conscientes y maestra de Aplicación Mental. Además de su labor como escritora y conferencista, ha impartido cursos y programas de formación para empresas y organizaciones, consolidándose como una referente en liderazgo consciente, desarrollo humano y transformación organizacional.



Una oportunidad única de mentoría y networking

Cada conferencia, panel y taller práctico dentro del **Summit VisionyOptica™ 2026** ha sido estructurado para generar una interacción real. Los asistentes no solo escucharán cátedra; participarán activamente en la discusión de retos clínicos y experiencias de casos reales junto a estas mentes brillantes.

Consulte los horarios de las ponencias de cada especialista y personalice su agenda interactiva **escaneando el código QR oficial de nuestra WebApp o ingresando directamente a summitvisionyoptica.com.** El futuro de su práctica profesional se define con los expertos que ya están construyendo la industria del mañana. 20/20



La UAL fortalece la formación profesional de comunicadores en el Summit VisionyOptica™ 2026



La Universidad Autónoma de La Laguna continúa consolidando su compromiso con la formación integral de sus estudiantes a través de experiencias profesionales de alto impacto. Gracias al convenio de colaboración establecido con Creative Latin Media, alumnos de la Licenciatura en Comunicación y Periodismo tendrán una destacada participación en el Summit VisionyOptica™ 2026, uno de los encuentros académicos y comerciales más importantes del sector visual en México.

Del 20 al 22 de agosto de 2026, la Ciudad de México será sede de este magno evento, que congregará a licenciados en optometría, pasantes, estudiantes y líderes de la industria óptica para compartir conocimientos, tendencias e innovaciones que están transformando la salud visual. En este escenario de proyección nacional, los estudiantes de Comunicación y Periodismo, Silvana Ocón Miramontes, Jorge Emmanuel Téllez Puente, Marcela Valdés Castorena y Bárbara González Salazar, liderados por la Mtra. Lic. Haide Ambriz Padilla, pondrán en práctica las competencias desarrolladas durante su formación universitaria mediante la realización de entrevistas, reportajes especiales, producción audiovisual, cobertura fotográfica y transmisiones en vivo.

UAL
Esfuerzo que Trasciende

La participación de los jóvenes universitarios representa una valiosa oportunidad para fortalecer habilidades relacionadas con el periodismo digital, la comunicación estratégica y la producción multimedia, que ya hacen en las instalaciones de la universidad, sin embargo en este entorno real, el aprendizaje se vuelve significativo por la exigencia profesional. Asimismo, el Summit VisionyOptica™ 2026 ofrecerá un programa académico de alto nivel, conformado por conferencias y charlas especializadas dirigidas a profesionales y estudiantes de optometría. Paralelamente, se desarrollará una importante exposición comercial orientada a laboratorios ópticos, propietarios y representantes del sector, favoreciendo el intercambio de experiencias y la generación de nuevas oportunidades de colaboración. Estas iniciativas de la Universidad Autónoma de La Laguna reafirman su visión educativa integral, basada en la vinculación efectiva de los estudiantes y el campo profesional, así se convierten en protagonistas con su liderazgo, creatividad y compromiso social, desarrollando habilidades blandas que todo profesionista requiere. 20/20

OptiExpert™

LA CALCULADORA DE **LENTES DE CONTACTO** DE ÚLTIMA *GENERACIÓN*

Esta aplicación **INNOVADORA Y MEJORADA** es una **calculadora de adaptación fácil** de usar[1] que agiliza el proceso de adaptación de los lentes CooperVision®



CALCULADORA DE LENTES DE CONTACTO

Una calculadora de **lentes esféricos, tóricos, multifocales y tóricos multifocales** en una sola.

UNA FORMA RÁPIDA E INTELIGENTE DE OPERAR

Minimice el tiempo de adaptación de lentes de contacto tóricos y multifocales.[1,2,3.]

OPCIONES MÁS INTELIGENTES

Busca más opciones y te ofrece recomendaciones más precisas para un mayor número de pacientes.

DISEÑO MÁS INTELIGENTE

La **nueva e intuitiva interfaz de la Calculadora** de lentes de contacto pone una gama de herramientas al alcance de tus manos.

Haz que tus adaptaciones sean más rápidas y eficientes. Descarga OptiExpert™ hoy.

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

Referencias:
1. CVI data on file 2019. Retrospective analysis; N=55 subjects (110 eyes); DV Rx +1.25D to -3.25D, add powers +1.25 to +2.50DS. 2. Luensmann D et al. Toric lens fitting success supported by an online fitting App. Poster to be presented at NCC/BCLA 2020. 3. Based on retrospective analysis of 26 patients (52 eyes) with subjective refractions ranging between +5.00D to -6.00D and < -1.00D cylinder.

SA12319

CooperVision®

Benjamín Colombara, anunciado como nuevo presidente De Rigo Rem



De Rigo Group, empresa líder mundial en diseño, fabricación y distribución de gafas, ha anunciado el nombramiento de Benjamin Colombara, como presidente de su filial norteamericana, De Rigo Rem, cargo que está desempeñando desde el pasado 1° de junio de 2026.

En su nuevo cargo, Colombara supervisará toda la organización en Estados Unidos, con la responsabilidad de impulsar un crecimiento sostenible, fortalecer el posicionamiento en el mercado y desarrollar aún más la estructura comercial y organizativa de la empresa en uno de los mercados más estratégicos del grupo, según declaró la compañía. Aporta más de 20 años de experiencia en liderazgo comercial internacional en los sectores de gafas de lujo, automoción, industria y manufactura.

Al hacer el anuncio, la compañía también destacó su experiencia en modelos de negocio B2B, B2C y basados en distribuidores, donde ha creado y liderado con éxito equipos de alto rendimiento en América, impulsando lanzamientos operativos, fortaleciendo las redes de distribución y generando un crecimiento rentable y sostenido.

«Norteamérica representa una oportunidad de crecimiento estratégico para De Rigo Group», señaló la compañía. “La experiencia internacional de Benjamin Colombara, su amplio conocimiento de la industria de las gafas y su liderazgo demostrado en la creación de organizaciones escalables lo convierten en la persona idónea para liderar a De Rigo Rem en su próxima fase de desarrollo.” presidente de De Rigo Rem.

Recientemente, Colombara se desempeñó como director para Latinoamérica en Thélios USA Inc., donde, según el comunicado, creó con éxito la organización regional desde cero. Anteriormente, ocupó puestos de alta dirección en Safilo Group, Eyewear Designs Ltd. y Charmant USA, gestionando territorios internacionales complejos, fortaleciendo las relaciones con los distribuidores y superando sistemáticamente los objetivos de ventas y participación de mercado en Latinoamérica, Centroamérica y otros mercados emergentes.

«Me honra asumir el cargo de presidente de De Rigo Rem», declaró Colombara. «De Rigo es una empresa con una sólida trayectoria, una destacada cartera de marcas y un claro compromiso con la calidad y la innovación. Espero trabajar estrechamente con el equipo para seguir apoyando a nuestros socios y clientes, impulsando al mismo tiempo un crecimiento sostenible y un valor a largo plazo en el mercado norteamericano».

De Rigo Group opera en los principales mercados del mundo a través de una diversa cartera de marcas y licencias, así como una red mayorista y minorista que abarca Europa, América y Asia. 20/20

Coburn Technologies presenta OptiHUB en América Latina

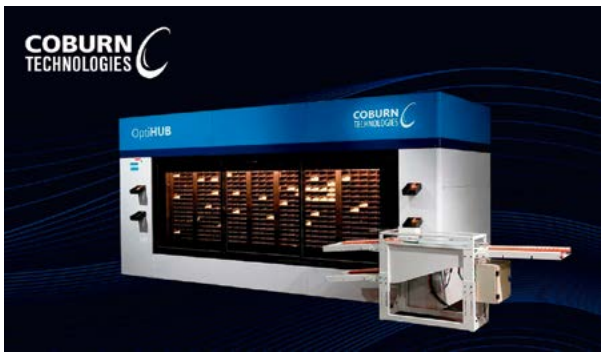
En un mercado cada vez más exigente, donde la velocidad, la precisión y la eficiencia son determinantes para el éxito, Coburn Technologies presenta OptiHUB en América Latina: una solución de automatización avanzada que transforma la manera en que los laboratorios ópticos almacenan, gestionan y utilizan su inventario de lentes.

Mucho más que un sistema de almacenamiento, OptiHUB convierte uno de los activos más valiosos del laboratorio —su inventario— en una poderosa herramienta estratégica. Diseñado para integrarse con cualquier sistema de gestión de laboratorio (LMS), automatiza la localización, selección y entrega de lentes con una precisión absoluta, eliminando errores operativos y optimizando cada etapa del flujo de producción.

La innovación detrás de OptiHUB responde a una necesidad concreta de la industria: producir más, con mayor control y menos desperdicio. Al eliminar la intervención manual en tareas críticas, el sistema garantiza una selección precisa de cada lente, reduce tiempos improductivos y permite que los equipos concentren sus esfuerzos en actividades de mayor valor para el negocio.

Su capacidad de operación continua, las 24 horas del día y los 365 días del año, aporta una nueva dimensión de productividad al laboratorio moderno. Sin pausas, sin distracciones y sin margen para el error, OptiHUB mantiene un flujo constante de trabajo que contribuye a acelerar los tiempos de entrega y maximizar la capacidad operativa.

Además de optimizar la producción, el sistema ofrece una visión inteligente y en tiempo real del inventario. La información precisa sobre existencias, los alertas de stock crítico y la gestión eficiente de compras permiten tomar decisiones mejor fundamentadas, reducir costos y mejorar la rentabilidad de la operación.



"Uno de los atributos que distingue a OptiHUB es su versatilidad. Gracias a su arquitectura abierta, puede integrarse con cualquier LMS o software de gestión utilizado por el laboratorio, potenciando la infraestructura existente sin necesidad de modificaciones complejas o inversiones adicionales" indica Diego Jiménez, Director de America Latina.

A ello se suma un diseño compacto que aprovecha al máximo el espacio disponible. Miles de lentes pueden almacenarse de manera organizada, segura y accesible, mejorando la logística interna y creando un entorno de trabajo más eficiente y moderno.

"OptiHUB representa una nueva forma de entender la gestión del inventario óptico. No se trata únicamente de automatizar un proceso; se trata de brindar a los laboratorios una herramienta capaz de aumentar la productividad, optimizar recursos y generar una ventaja competitiva sostenible", señala Alex Incera, Presidente de Coburn Technologies.

Con la llegada de OptiHUB a América Latina, los laboratorios ópticos tienen acceso a una tecnología diseñada para responder a los desafíos actuales y prepararse para las oportunidades del futuro. 20/20

El gran encuentro de la optometría llega a Quito: SIILC 2026 y el XII Congreso Nacional de Optometría



La ciudad de Quito, Ecuador, será sede del XII Congreso Nacional y XI Congreso Internacional de Optometría, junto al Simposio Internacional en Innovación de Lentes de Contacto y Nuevas Tecnologías Oftálmicas (SIILC 2026), los días 20, 21 y 22 de agosto en el Centro de Convenciones Metropolitano de Quito.

Este gran encuentro reunirá a profesionales, investigadores y líderes del sector visual de **Ecuador, España, México, Colombia, Perú y Argentina**, en tres días de **actualización académica, innovación, contactología, nuevas tecnologías oftálmicas y networking profesional**.

Un espacio para la ciencia y la innovación

El programa académico del SIILC 2026 incluye **conferencias magistrales, simposios especializados y una muestra comercial** con las últimas tendencias en lentes de contacto, diagnóstico visual y tecnología aplicada a la salud ocular. Los asistentes podrán acceder a **certificación profesional**, participar en espacios de intercambio científico y conocer los avances más recientes en investigación y práctica clínica.

Un evento que impulsa el futuro de la optometría

El congreso busca fortalecer la colaboración internacional y promover la educación continua en optometría, consolidando a Quito como un punto de encuentro para la comunidad visual latinoamericana. La agenda académica, disponible en congresodeoptometriaysiilc.com/agenda-academica, refleja el compromiso del evento con la excelencia científica y el desarrollo profesional.

Detalles del evento

Fechas: 20, 21 y 22 de agosto de 2026

Lugar: Centro de Convenciones Metropolitano de Quito

Modalidades: Conferencias, simposios, muestra comercial y certificación

Inscripciones: congresodeoptometriaysiilc.com

El **SIILC 2026** y el **Congreso Nacional e Internacional de Optometría** prometen ser **el gran encuentro de la optometría latinoamericana**, donde la ciencia, la tecnología y la visión se unen para seguir transformando el futuro de la salud visual. 20/20

Nueva y mejorada calculadora de miopía BHVI

GLOBAL MYOPIA CENTRE

BHVI

La calculadora de miopía de BHVI proporciona a la industria y a las profesionales opciones para el manejo de la miopía, demostrando los beneficios, a lo largo del tiempo, del tratamiento de la progresión de la miopía.

La calculadora de miopía de BHVI está diseñada para ayudar a los profesionales del cuidado de la vista a comunicarse con los padres y los pacientes.

El conjunto de herramientas en línea consta de tres calculadoras. Incluye:

- Calculadora de miopía mejorada para la progresión del error refractivo.
- Calculadora de longitud axial.
- Una ***nueva*** calculadora predictiva de aparición de miopía.

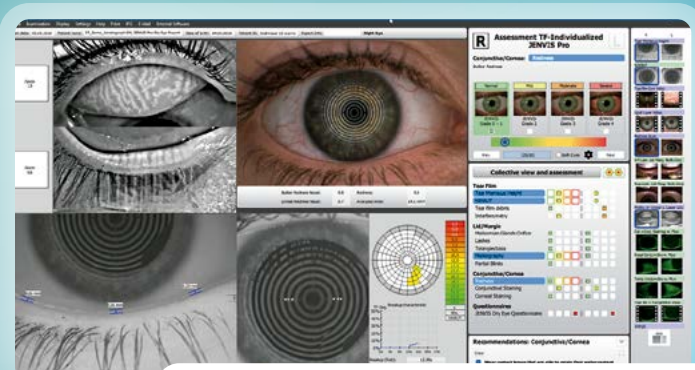
Las tres herramientas de cálculo son de uso gratuito.

Introduce tu correo electrónico a continuación para acceder a la calculadora y estar al día de las últimas novedades de BHVI.

https://bhvi.org/myopia-calculator-resources/ 20/20

KERATOGRAPH® 5M

Optimice los resultados quirúrgicos mediante tratamientos preoperatorios del ojo seco



Rápido
Screening en pocos minutos, realizado por su personal

Sencillo
Resultados fáciles de entender con código de colores

Seguro
Permite tomar una decisión quirúrgica fiable



Evite sorpresas refractivas por ojo seco con un análisis preoperatorio de la película lagrimal.

TFOS DEWS III

oculus.de/es

OCULUS®

La disponibilidad de los productos y sus características puede variar en función del país en el que se comercialice. OCULUS se reserva el derecho a modificar las especificaciones y el diseño del producto.

Opticalia, la independencia también crece en red



Una óptica rentable necesita mucho más que conocimiento clínico.

En un mercado cada vez más competitivo, contar con el respaldo de una organización sólida puede marcar la diferencia entre mantenerse y crecer. Opticalia ha desarrollado un modelo que permite a optómetras, oftalmólogos y empresarios fortalecer sus negocios *sin renunciar a su independencia.*

Para conocer cómo funciona esta propuesta y cuál es la visión de la compañía para Colombia, conversamos con Germán Venegas, gerente de Opticalia Colombia. Economista y politólogo, cuenta con más de 20 años de experiencia en dirección estratégica, *expansión de marcas* y desarrollo de negocios en distintos sectores.

1. ¿Cómo describiría hoy a Opticalia Colombia y cuál es el propósito que impulsa a la organización?

Cuando hablamos de Opticalia, no debemos pensar únicamente en una red dedicada a la venta de productos ópticos. Nuestro propósito va mucho más allá: *buscamos desarrollar empresarios* y brindarles a optómetras y oftalmólogos las herramientas y los mecanismos necesarios para crecer como profesionales independientes.

Queremos que nuestros asociados puedan concentrarse en lo que mejor saben hacer: cuidar la salud visual de sus pacientes. Al mismo tiempo, los apoyamos para que *fortalezcan su faceta empresarial y desarrollen negocios más sólidos y rentables.* No podemos separar estos dos componentes: el conocimiento clínico y la gestión empresarial forman el equilibrio perfecto para ofrecer una excelente atención y alcanzar mejores resultados.

2. Si hoy un optómetra, un oftalmólogo o un empresario del sector estuviera considerando unirse a una red, ¿por qué debería elegir Opticalia?

Porque crecer solo es más difícil. Opticalia cree en los profesionales independientes y en su capacidad para desarrollar sus propios negocios. *Hacer parte de la red no significa dejar de ser independiente ni perder el control de la empresa.* El asociado continúa siendo el propietario y quien toma las decisiones, mientras nosotros actuamos como aliados estratégicos y consejeros.

Aportamos nuestro know-how, marcas exclusivas de monturas y lentes, campañas de marketing, capacitación, innovación y acompañamiento permanente. Además, contamos con la experiencia adquirida en los diferentes países en los que opera Opticalia, lo que nos permite aplicar conocimientos internacionales a las realidades particulares del mercado colombiano.

Nuestro interés es genuino: si al asociado le va bien, a Opticalia le va bien.



Por eso trabajamos para que c*ada empresario desarrolle un negocio rentable, sostenible y con capacidad de crecimiento.*

3. Existe la percepción de que pertenecer a una red significa perder independencia. ¿Cómo funciona realmente este modelo dentro de Opticalia?

Nuestro modelo parte de entender que cada negocio es diferente. Una óptica en Mocoa tiene una realidad distinta a una ubicada en Chapinero, Cedritos o en un centro comercial, por lo que no buscamos imponer una única forma de operar ni perder la esencia de cada asociado.

Si bien protegemos la identidad, la imagen y la filosofía de Opticalia, somos flexibles para adaptarnos a las necesidades de cada mercado. El conocimiento y la cercanía que cada asociado tiene con sus pacientes siguen siendo la base del negocio; nuestro papel es fortalecer esa experiencia con la marca, las herramientas y el acompañamiento de Opticalia.

4. Si tuviera que mencionar los tres beneficios que más destacan a los asociados, ¿cuáles serían y por qué?

El primero es el respaldo de la marca Opticalia. Estar bajo esta sombrilla genera presencia, solidez y acceso a oportunidades que pueden ser más difíciles de alcanzar de manera independiente: *mejores negociaciones con proveedores, descuentos exclusivos, acceso a centros comerciales y acompañamiento en la búsqueda de locales.*

El segundo es *la diferenciación.* Contamos con marcas exclusivas de monturas, como Pull&Bear, Mango y Arturo Calle, además de Avista, nuestra marca propia de lentes. Son productos desarrollados con altos estándares de calidad y diseño que fortalecen la propuesta de valor de las ópticas y les permiten competir de una manera distinta.

El tercero es el acompañamiento permanente. Invertimos en marketing, capacitación, innovación y gestión comercial. Analizamos constantemente el comportamiento del mercado para anticiparnos a sus cambios y ayudar a los asociados a tomar decisiones más acertadas.

5. A lo largo de estos años ha acompañado el crecimiento de muchas ópticas. ¿Hay alguna historia o transformación que recuerde especialmente y que refleje el impacto que puede tener hacer parte de Opticalia?

Una historia que recuerdo especialmente es la de Opticalia Berar, en Valledupar, de los doctores Héctor Verdugo y Juliana Aragón. Comenzaron con una pequeña óptica ubicada en el exterior de un supermercado. Empezamos a trabajar muy de cerca con ellos, identificamos oportunidades y construimos un plan para abrir una segunda sede en Guatapurí, uno de los centros comerciales más importantes de la ciudad.

Posteriormente, apareció una oportunidad en Soledad, Atlántico. Viajamos, analizamos la zona, desarrollamos el plan de negocio y abrieron un nuevo establecimiento en Gran Plaza del Sol. Así pasaron de tener una pequeña óptica en Valledupar a contar con tres establecimientos, dos de ellos en centros comerciales.

Esta historia resume lo que hacemos: desarrollar empresarios, acompañar a los profesionales y aprender en conjunto. Hoy siguen pensando en nuevas aperturas. Ver cómo un asociado adquiere la confianza y las herramientas para continuar creciendo es una de las mayores satisfacciones de este trabajo.

6. Uno de los mayores desafíos para una óptica es atraer nuevos pacientes y mantenerse vigente frente a la competencia. ¿Cómo apoya Opticalia a sus asociados desde el marketing y la construcción de marca?

El marketing es uno de los activos más importantes de Opticalia. En un entorno en el que el consumidor tiene más información y opciones, es indispensable construir una marca sólida, visible y capaz de generar confianza. El desafío no es solamente atraer a un paciente por primera vez, sino construir una relación que produzca lealtad.

Desarrollamos campañas nacionales, pero también *estrategias específicas para cada punto de venta.* Una acción que funciona en un centro comercial puede no tener el mismo impacto en un municipio o en una zona rural. Incluso herramientas tradicionales, como el perifoneo, pueden ser muy efectivas en determinadas comunidades.

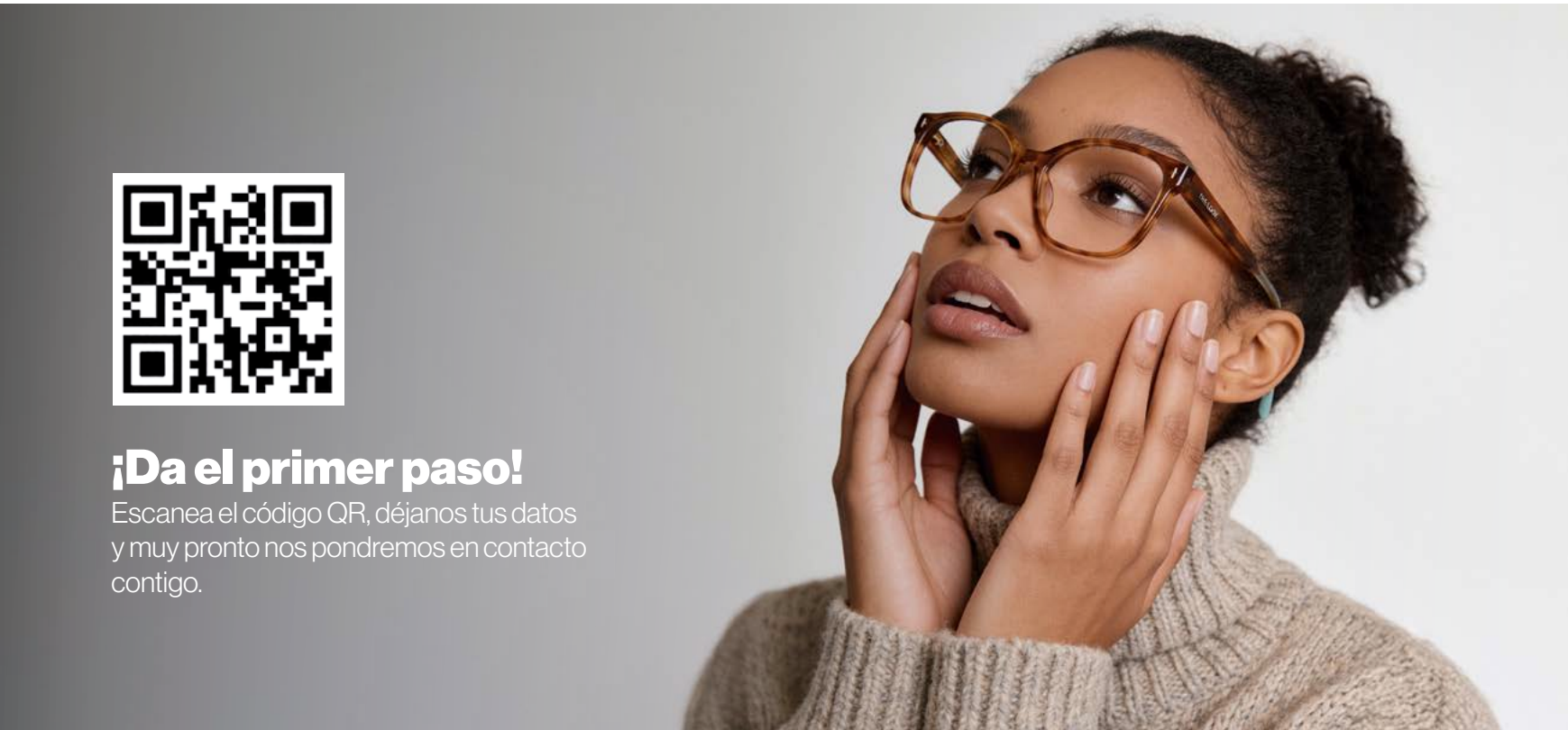
Nuestro trabajo consiste en entender cada entorno y utilizar los canales más adecuados para generar visibilidad, atraer nuevos visitantes y fortalecer la relación de la óptica con su comunidad.

7. Para finalizar, si hoy pudiera hablar directamente con un oftalmólogo, un optómetra o un empresario del sector que aún tiene dudas sobre hacer parte de Opticalia, ¿qué mensaje le daría?

Le diría que levante la mano y nos pregunte. Entendemos que existen dudas y que es posible avanzar de manera independiente, pero Opticalia ofrece herramientas para crecer tanto en el ámbito profesional como en el empresarial.

No buscamos sumar asociados que permanezcan durante unos meses. Queremos personas comprometidas, que deseen pertenecer a esta comunidad y construir relaciones de mediano y largo plazo. En Opticalia desarrollamos negocios en conjunto y trasladamos a los asociados los beneficios que obtenemos como organización.

Al final, más allá de las conversaciones y los planes, lo que realmente importa es la rentabilidad. Una óptica gestionada con el acompañamiento, el conocimiento y las herramientas de Opticalia debería ser una óptica rentable. Nuestro propósito es que los asociados crezcan, permanezcan y encuentren nuevas oportunidades para desarrollar sus empresas.



¡Da el primer paso!

Escanea el código QR, déjanos tus datos y muy pronto nos pondremos en contacto contigo.

Mirar las Tendencias

es descubrir lo que viene.

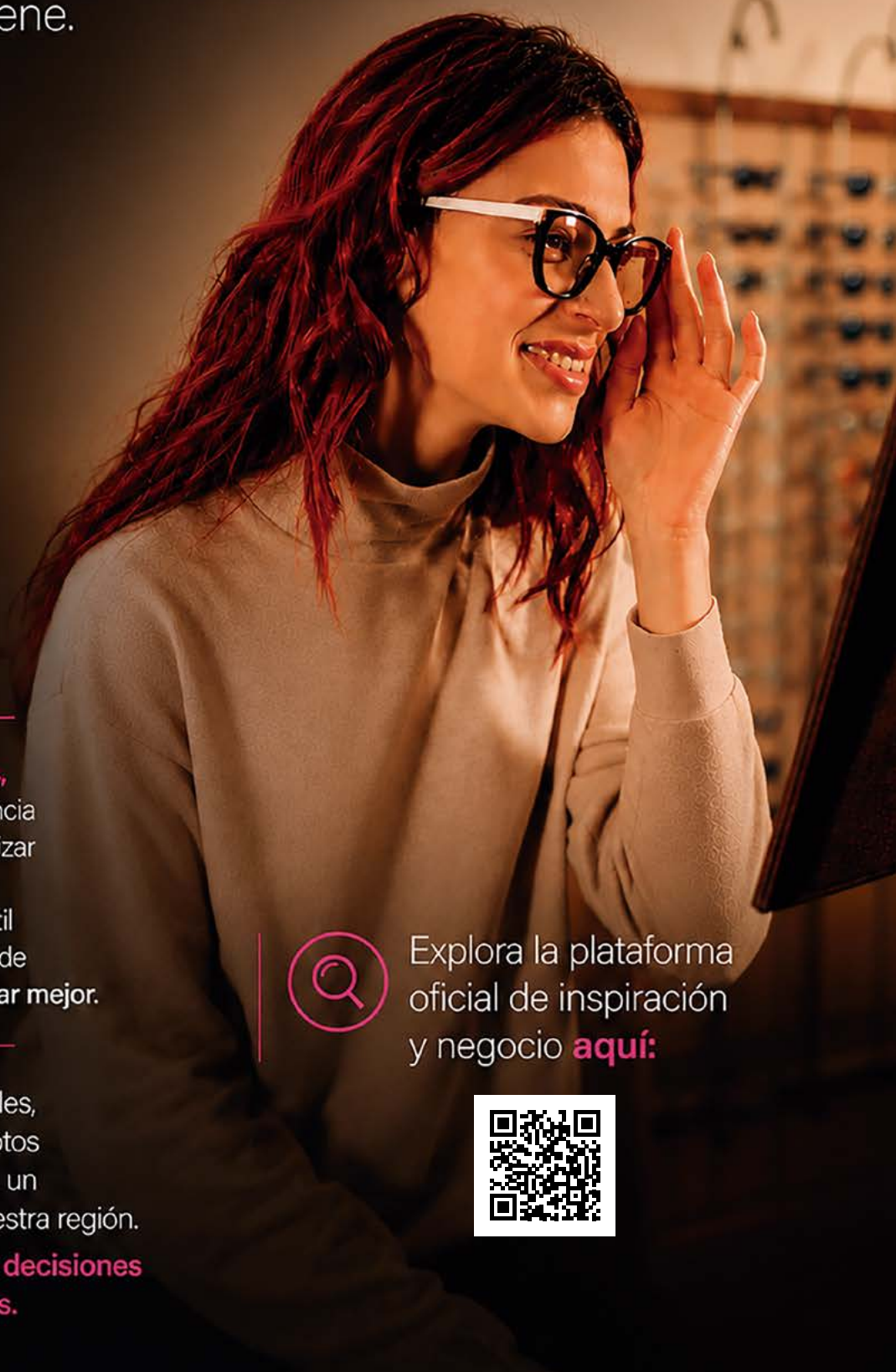
Entenderlas es transformar tu negocio

En un mercado globalizado, el verdadero desafío ya no es acceder a la información, sino **comprender** qué movimientos marcarán el rumbo de la industria óptica y cómo interpretarlos para el **mercado latinoamericano.**

Con esa visión nace **Tendencias,** la plataforma editorial de referencia creada para analizar, contextualizar y convertir el flujo constante de información en conocimiento útil para tu empresa. Ya no se trata de "vender más", sino de **seleccionar mejor.**

Descubre los colores, materiales, siluetas emergentes y conceptos de sostenibilidad que tendrán un impacto comercial real en nuestra región.

Menos moda pasajera, más decisiones estratégicas fundamentadas.



Explora la plataforma oficial de inspiración y negocio **aquí:**



¿Quién está definiendo hoy las tendencias del eyewear en Latinoamérica?



Por Laura Mercado
Editora Revista 20/20 Europa

En un mercado cada vez más globalizado, el verdadero desafío ya no es acceder a la información sobre las últimas tendencias, sino comprender cuáles realmente marcarán el rumbo de la industria y cómo interpretarlas para el mercado latinoamericano.

La industria óptica atraviesa uno de los momentos más dinámicos de su historia. Nunca antes habíamos tenido acceso a tanta información, tantas colecciones y tantas fuentes de inspiración. Las novedades se presentan de manera simultánea en las principales ferias internacionales, las campañas de las grandes marcas recorren el mundo en cuestión de segundos y las redes sociales han eliminado cualquier barrera geográfica.

Hoy, un óptico en Bogotá, Ciudad de México, Lima o Santiago puede descubrir una nueva colección al mismo tiempo que un comprador en Milán. Sin embargo, en medio de ese flujo constante de información, **¿quién está interpretando todas esas tendencias para América Latina?**

Con esa inquietud nace **Tendencias**, una plataforma editorial creada para analizar, contextualizar e interpretar los movimientos que están transformando el negocio óptico. Porque el verdadero reto ya no consiste en acceder a la información, sino en convertirla en conocimiento útil para quienes toman decisiones en el sector.

Más información no siempre significa mejores decisiones

Vivimos en una época en la que todo está al alcance de un clic. Ferias como MIDO o SILMO, campañas internacionales, lanzamientos de producto y contenido en redes

sociales generan un flujo inagotable de información. Pero esa abundancia también plantea un desafío, distinguir qué representa una tendencia con verdadero potencial y qué es simplemente una moda pasajera.

¿Qué colores marcarán la próxima temporada?, ¿Qué materiales responderán a las nuevas expectativas del consumidor? y ¿Qué siluetas tendrán un impacto comercial real en nuestra región? Estas son preguntas que no se responden únicamente observando redes sociales o asistiendo a una feria. Requieren análisis, contexto y una mirada capaz de conectar diseño, consumo y mercado.

El consumidor cambió, y la óptica también

Hoy las personas no eligen una montura únicamente por su función. Buscan productos que reflejen su personalidad, su estilo de vida y sus valores. La inspiración deportiva, los materiales responsables, las colaboraciones entre moda y tecnología, el color y el diseño se han convertido en factores decisivos dentro del proceso de compra.

En este escenario, el profesional óptico también evoluciona. Ya no solo recomienda una montura o una lente; interpreta tendencias, selecciona colecciones y construye una oferta que responda a un consumidor cada vez más informado y exigente.

Conocer materiales, entender las nuevas paletas de color, identificar las siluetas emergentes y comprender cómo influyen la moda, el deporte o la sostenibilidad en el desarrollo de producto son hoy competencias que generan valor y fortalecen el negocio.

Una mirada para América Latina

Aunque las tendencias son globales, su interpretación debe ser local. Latinoamérica posee consumidores, mercados y dinámicas comerciales propias que requieren una lectura diferente. Lo que funciona en Europa no necesariamente tendrá el mismo impacto en nuestra región, y ahí radica una de las mayores oportunidades para la industria.

Necesitamos espacios que no solo informen sobre lo que sucede en el mundo, sino que ayuden a comprender cómo esas tendencias pueden traducirse en oportunidades para fabricantes, distribuidores, cadenas ópticas y profesionales independientes.

Bienvenidos a Tendencias

Con esa visión nace **Tendencias**, una plataforma editorial creada para convertirse en el punto de referencia de los profesionales de la industria óptica latinoamericana que buscan mantenerse actualizados sobre las tendencias, innovaciones y transformaciones que están definiendo el futuro del eyewear.

Tendencias nace con la convicción de que comprender hacia dónde evoluciona el mercado es tan importante como conocer el producto. Porque las tendencias no solo inspiran nuevas colecciones; también ayudan a tomar mejores decisiones, identificar oportunidades de negocio y anticiparse a las necesidades de un consumidor en constante transformación. Hoy los invitamos a ser parte de este proyecto, porque mirar las tendencias es descubrir lo que viene; entenderlas es transformar la manera de hacer negocio. 20/20



Optometría: liderar donde la ciencia se encuentra con el negocio



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

En los últimos años, la optometría ha vivido una transformación profunda. Ya no basta con ser clínicos que examinan ojos, ni comerciantes que administran una óptica. Hoy estamos llamados a liderar en un territorio híbrido: el punto donde la salud visual se cruza con la sostenibilidad empresarial. Esa intersección no es una amenaza, sino el escenario natural del liderazgo optométrico moderno. Esta realidad exige una mirada integradora. Cada día tomamos decisiones clínicas con impacto humano y decisiones comerciales con impacto financiero. Por eso, el verdadero reto no es elegir entre ser profesional de la salud o empresario, sino ejercer ambos roles con ética, coherencia y visión.

Vale la pena preguntarnos qué significa liderar en una profesión donde el paciente es, al mismo tiempo, persona que requiere cuidado y cliente que espera una experiencia valiosa. La respuesta comienza por reconocer que la optometría es única: combina ciencia, servicio, educación, comunicación, gestión y emprendimiento. El liderazgo optométrico no puede copiar modelos tradicionales. Debe ser una síntesis que combine visión para anticipar cambios; empatía para comprender al paciente y al equipo de colaboradores; responsabilidad para decidir con criterio; y comunicación para traducir ciencia en confianza.

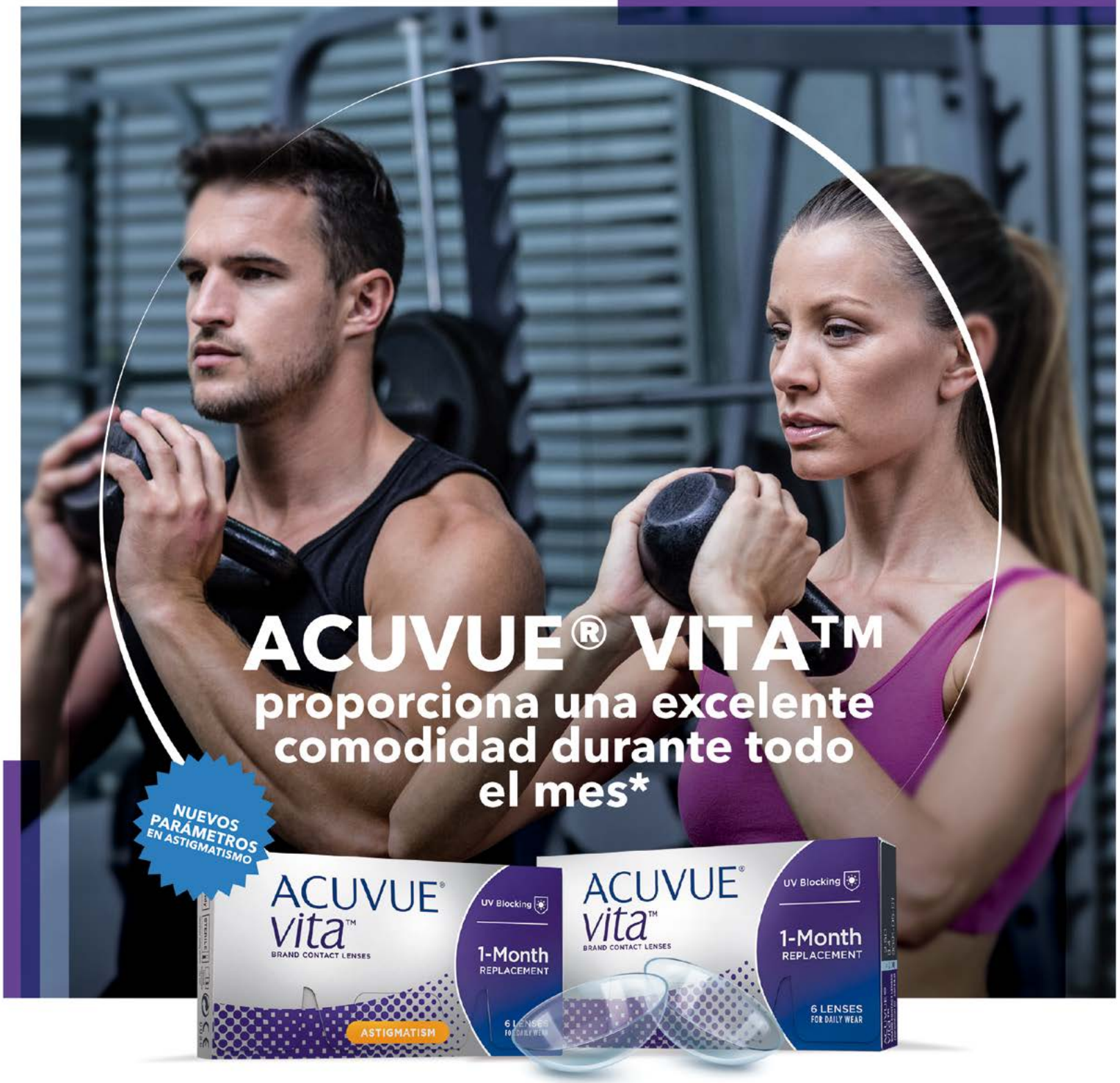
En esa tarea aparece una dualidad esencial: el Paciente, que necesita evidencia, precisión y cuidado; y el Cliente, que valora experiencia, estética, conveniencia y valor percibido. Ignorar cualquiera de estas dimensiones debilita la práctica. Liderar no es “vender más”, sino recomendar mejor; no es “convencer”, sino educar; no es perseguir rentabilidad a cualquier costo, sino construir relevancia sostenible.

Todos hemos enfrentado momentos en los que la necesidad clínica y la realidad económica parecen entrar en tensión: un lente ideal que supera el presupuesto, una montura que debería cambiarse o un tratamiento que la familia aún no comprende. Sin embargo, esa tensión no debe obligarnos a escoger entre ética y sostenibilidad. La clave está en armonizar. La clínica define lo necesario, el negocio ayuda a hacerlo posible y el liderazgo encuentra la forma de unir ambos mundos sin sacrificar la confianza del paciente ni la viabilidad de la práctica.

Uno de los aprendizajes más valiosos es entender que liderar no consiste en repartir el peso entre clínica y negocio en partes iguales, sino en crear armonía. Habrá días en los que la prioridad sea un caso clínico complejo y otros en los que lo urgente sea una decisión financiera, una negociación o una estrategia de crecimiento. Lo importante es que cada decisión conserve el mismo propósito: servir mejor al paciente y sostener la práctica en el tiempo.

En América Latina, este liderazgo híbrido es indispensable. Nuestra región enfrenta desafíos de acceso, educación, informalidad, competencia y regulación. Por eso necesitamos profesionales que dominen la clínica, comprendan la estrategia, protejan la ética, impulsen la innovación y construyan negocios capaces de generar impacto social. Hoy, más que nunca, la optometría necesita líderes que abracen la complejidad de su rol. Líderes que hablen de rentabilidad sin perder sensibilidad clínica, y de evidencia científica sin olvidar la experiencia del paciente. Porque la salud visual no se sostiene sin un modelo viable, y ningún negocio prospera si se aleja del cuidado genuino.

Ese es el liderazgo que define el futuro de nuestra profesión, el que la Revista 20/20 y el Ecosistema Digital de Visión y Óptica quiere inspirar y ayudar a cada uno de nosotros para elevar el estándar de cuidado de la salud visual de la población. 20/20



Un mes completo de hidratación*

ACUVUE®

*JJV Data on File 2016. 30-day dispensing evaluation, monthly replacement DW study. n = 533 soft silicone hydrogel CL wearers in the U.S.

MATERIAL PARA USO EXCLUSIVO DEL PROFESIONAL DE LA VISIÓN

Los lentes de contacto ACUVUE® son indicados para la corrección de la visión. Como ocurre con todos los lentes de contacto, pueden desarrollar problemas oculares, inclusive úlceras de córnea. Algunos usuarios sienten irritación, prurito o incomodidad leves. Los lentes no deben ser prescritos si los pacientes tienen infección ocular o sienten incomodidad, tienen lagrimeo excesivo, alteraciones de visión, enrojecimiento u otros problemas oculares. **ARGENTINA.** Producto de uso bajo prescripción del profesional de la salud. Hecho en U.S.A. o Irlanda. Para más información sobre uso, cuidado de mantenimiento y seguridad consulte a un profesional de la visión, llame al centro de atención al cliente 0800-444-2604, visite www.acuvue.com/es-ar, escríbanos a contactenos.ar@acuvue.com o consulte la Guía de Instrucciones para el usuario. Johnson & Johnson Medical S.A. CUIT 30-59849850-0. Mendoza 1259, Belgrano, Ciudad Autónoma de Buenos Aires (C1428DJG). **CHILE.** Producto de venta bajo receta. Hecho en U.S.A. o Irlanda. Johnson & Johnson de Chile S.A. 2026. Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción sin previa autorización. Consultas: Llame al centro de atención al cliente 56 23-284-0501 o escríbanos a contactenos.cl@acuvue.com. Para más información sobre uso, cuidado de mantenimiento y seguridad consulte a su profesional de la visión. **PARAGUAY.** Producto de venta bajo receta. Hecho en U.S.A. o Irlanda. Para más información sobre uso, cuidados de mantenimiento y seguridad, consulte a su profesional de la visión, llame al centro de atención al cliente 009-800-441-0148, visite www.acuvue.com/es-py o escríbanos a contactenos.py@acuvue.com. **URUGUAY.** Producto de venta bajo receta. Hecho en U.S.A. o Irlanda. Importado y Distribuido por JIKI S.A. Juan Paullier N° 2373, Montevideo, Uruguay. Para más información sobre uso, cuidados de mantenimiento y seguridad, consulte a su profesional de la visión, llame al centro de atención al cliente 000-413-598-4659, visite www.acuvue.com/es-uy o escríbanos a contactenos.uy@acuvue.com. **PERU.** Producto de venta bajo receta. Hecho en U.S.A. o Irlanda. Para más información sobre uso, cuidado de mantenimiento y seguridad consulte a un profesional de la visión, llame al centro de atención al cliente 0800-55722, visite www.acuvue.com/es-pe, escríbanos a contactenos pe@acuvue.com o lea minuciosamente las instrucciones de uso. Importado y distribuido por LABORATORIOS OFTALMICOS S.A.C. Horacio Cachay N°195, La Victoria, Lima, Perú. DM23615E ACUVUE VITA Brand Contact Lenses. DM23615E ACUVUE VITA Brand Contact Lenses for ASTIGMATISM.

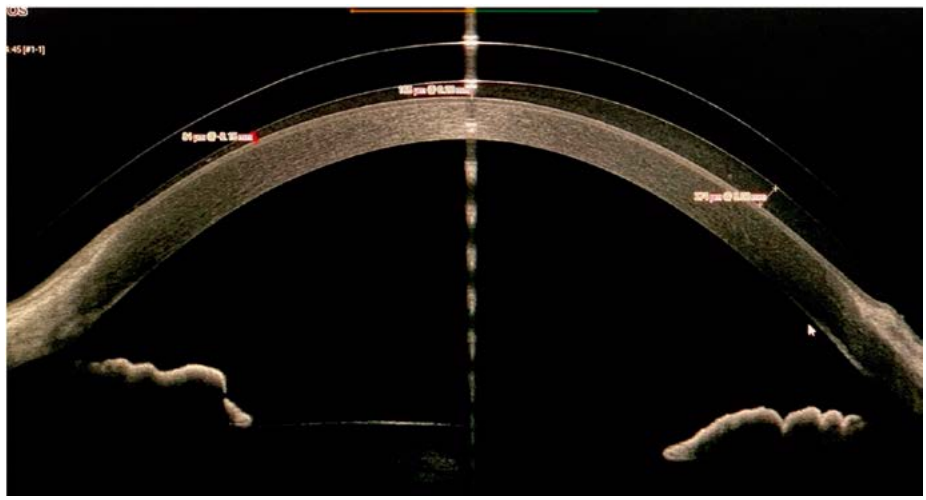
ADVERTENCIA: LOS LENTES DE CONTACTO CON ABSORCIÓN DE RAYOS UV no sustituyen los anteojos protectores con absorción de rayos UV tales como las gafas de protección o anteojos para el sol con absorción UV, debido a que no cubren completamente el ojo y el área de alrededor. Debe continuar usando lentes con absorción de rayos UV, según lo indicado. **NOTA:** La exposición a largo plazo a la radiación UV es uno de los factores de riesgo asociados a las cataratas. La exposición se basa en una serie de factores tales como las condiciones ambientales (altitud, geografía, nubosidad) y los factores personales (alcance y naturaleza de las actividades al aire libre). Los lentes de contacto con bloqueador UV ayudan a proporcionar protección contra la radiación UV perjudicial. Sin embargo, no se han realizado estudios clínicos para demostrar que el uso de lentes de contacto con bloqueador UV reduce el riesgo de desarrollar cataratas u otros trastornos de la visión. Consulte a su profesional de la visión para obtener más información. VEEVA 2026PP11886

Dinámica osmótica, bioquímica corneal y homeostasis hidroelectrolítica en lentes esclerales

Fisiopatología molecular del edema osmótico inducido por reservorio lagrimal y su impacto en córneas irregulares y enfermedad de superficie ocular.



Edward Carmona, OD, Master, MSc, FSLS
Máster en Oftalmología Clínica
Magíster en Ciencias de la Visión
Fellow of the Scleral Lens Education Society
Correo: edwardcarmona@acculens.com



Resumen

Los lentes esclerales representan actualmente una de las plataformas más avanzadas para rehabilitación visual y tratamiento terapéutico de córneas irregulares y enfermedad de superficie ocular (ESO). No obstante, la creación de un reservorio lagrimal post-lente modifica profundamente el microambiente bioquímico corneal, alterando mecanismos críticos relacionados con difusión de oxígeno, metabolismo energético, regulación osmótica, transporte iónico y homeostasis hidroelectrolítica.

La reducción de la presión parcial de oxígeno (PO_2) inducida por el sistema lente-reservorio promueve transición metabólica desde fosforilación oxidativa hacia glucólisis anaerobia, con acumulación progresiva de lactato estromal. Este fenómeno genera incremento de la osmolaridad intracorneal, alteración del gradiente osmótico transcorneal y desplaza-

miento hidrodinámico de agua hacia el estroma, produciendo edema osmóticamente mediado.

Simultáneamente, la hipoxia altera la función Na+/K+ ATPasa endotelial, reduce el transporte bicarbonato-dependiente, modifica el equilibrio ácido-base y favorece estrés oxidativo, inflamación y activación de vías moleculares asociadas a daño epitelial y disfunción endotelial. Los fenómenos resultantes incluyen edema corneal subclínico y clínico, alteración interfibrilar del colágeno, incremento de dispersión lumínica, estrés oxidativo celular, activación inflamatoria, alteración biomecánica corneal e inestabilidad de superficie ocular.

La magnitud de estas alteraciones depende críticamente de:

- Espesor Del Reservorio Lagrimal
- Transmisibilidad Global De Oxígeno (Dk/T)
- Intercambio Lagrimal
- Geometría Escleral
- Perfilometría Corneo-Escleral
- Estado Inflamatorio Basal
- Función Endotelial
- Osmolaridad Lagrimal Preexistente

El presente artículo revisa los mecanismos fisicoquímicos y bioquímicos implicados en el edema osmótico inducido por lentes esclerales, integrando evidencia contemporánea y proponiendo protocolos fisiológicos avanzados basados en OCT de segmento anterior, perfilometría escleral y optimización metabólica del sistema lente-reservorio-córnea.

Palabras clave

Lentes esclerales; edema osmótico; hipoxia corneal; lactato estromal; homeostasis corneal; perfilometría escleral; estrés osmótico; córnea irregular; enfermedad de superficie ocular.

Introducción

La córnea humana constituye uno de los tejidos avasculares metabólicamente más activos del organismo. Su transparencia depende críticamente del mantenimiento de un estado de deshidratación relativa controlada, regulado mediante mecanismos osmóticos, metabólicos, electroquímicos y endoteliales altamente especializados.

Fisiológicamente, el estroma corneal mantiene aproximadamente un 78% de contenido hídrico. Variaciones mínimas en este porcentaje alteran significativamente:

- El Ordenamiento Interfibrilar Del Colágeno
- La Dispersión Lumínica
- La Transmisión Óptica
- La Calidad Visual

La transparencia corneal depende del equilibrio dinámico entre:

- Presión Osmótica Estromal
- Evaporación Lagrimal
- Función Epitelial
- Metabolismo Aeróbico
- Actividad De La Bomba Endotelial
- Transporte Electrolítico Transmembrana

La adaptación de lentes esclerales modifica profundamente este microambiente fisiológico al generar una cámara líquida pre-corneal semicerrada con limitada renovación lagrimal y difusión restringida de oxígeno. Aunque el reservorio lagrimal constituye la principal ventaja óptica y terapéutica del lente escleral, también representa la principal barrera fisiológica para el intercambio gaseoso y la eliminación de metabolitos. Actualmente, la interacción entre hipoxia relativa, acumulación lactato-dependiente y estrés osmótico representa el principal modelo fisiopatológico del edema corneal inducido por lentes esclerales.

El reservorio escleral como sistema biofísico y bioquímico

Desde una perspectiva fisicoquímica, el reservorio lagrimal no constituye simplemente “lágrima atrapada”. **Representa un microambiente hidrodinámico semicerrado caracterizado por:**

- Baja Renovación Lagrimal
- Difusión Restringida
- Gradientes Osmóticos Variables
- Acumulación Metabólica

- Alteración Electrolítica Progresiva
- Disminución De Tensión De Oxígeno

El sistema lente-reservorio-córnea funciona como una barrera multicapa donde cada interfaz incrementa la resistencia difusional del oxígeno.

Difusión de oxígeno y transición metabólica

Oxigenación corneal fisiológica

En condiciones normales, la córnea obtiene aproximadamente:

- 80–90% del oxígeno desde la atmósfera
- 10–20% desde humor acuoso

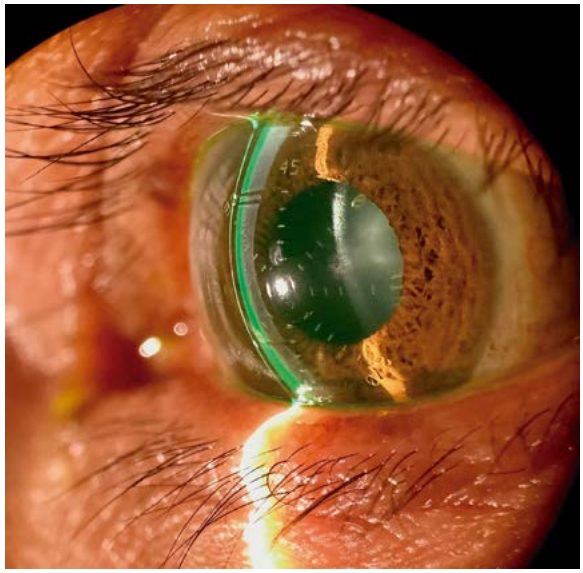
La presión parcial de oxígeno (PO_2) corneal abierta al aire es cercana a ~155 mmHg.

Bajo lente escleral

El oxígeno debe atravesar:

1. Material Del Lente
2. Reservorio Lagrimal
3. Epitelio Corneal
4. Estroma

Cada una de estas estructuras incrementa la resistencia difusional.



Ley de fick y difusión de oxígeno

La difusión de oxígeno es:

- Directamente Proporcional Al Dk Del Material
- Inversamente Proporcional Al Espesor Del Sistema

Por ello, el reservorio lagrimal constituye la principal barrera fisiológica del sistema escleral.

Transición hacia glucólisis anaerobia

Cuando disminuye la PO_2 intracorneal:

- Disminuye Fosforilación Oxidativa
- Disminuye Metabolismo Mitocondrial Aeróbico
- Aumenta Glucólisis Anaerobia

Consecuencia bioquímica

Glucosa
↓
Piruvato
↓
Lactato

Acumulación de lactato y estrés osmótico

El lactato constituye el principal osmólito metabólicamente activo implicado en el edema osmótico corneal.

Valores fisiológicos

Lactato corneal fisiológico

~5–7 mM

Bajo hipoxia significativa

Puede superar 10–15 mM.

Mecanismo Osmótico

Hipoxia relativa
↓
↑ glucólisis anaerobia
↓
↑ lactato estromal
↓
↑ osmolaridad intracorneal
↓
Gradiente osmótico positivo
↓
Entrada hidrodinámica de agua
↓
Edema corneal osmótico

Alteraciones fisicoquímicas del estroma

El incremento de lactato modifica:

- Presión Osmótica Estromal
- Ph Intracorneal
- Hidratación Interfibrilar
- Organización Colágena

Efecto Donnan

Los proteoglicanos estromales cargados negativamente favorecen:

- Atracción De Cationes
- Incremento Osmolaridad
- Retención Hídrica

Resultado microestructural

- Separación Interfibrilar
- Incremento Grosor Corneal
- Alteración Transparencia
- Aumento Dispersión Lumínica
- Reducción Calidad Óptica 20/20

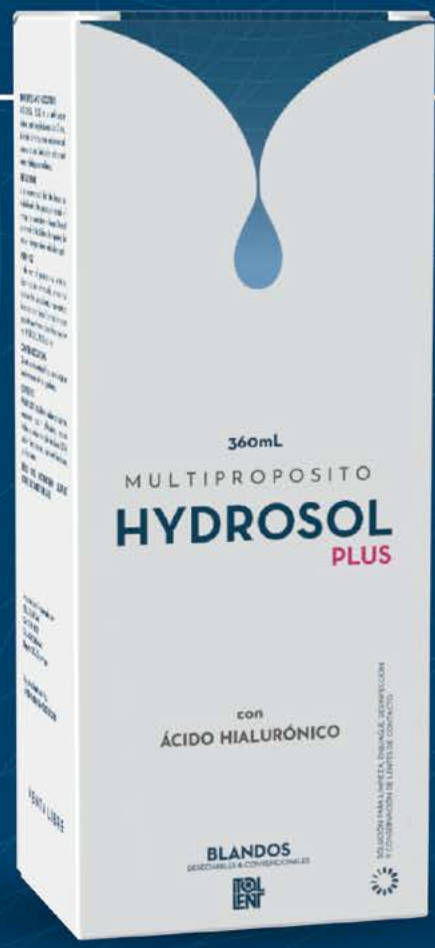


Escanea el código QR y accede al contenido completo, con todos los detalles, imágenes y enlaces adicionales disponibles en nuestra plataforma

Referencias

1. Jarboui A, et al. ***Interplay between corneal oxygenation and swelling for scleral lenses***. Contact Lens Anterior Eye. 2025.
2. Fisher D, et al. ***Fluid reservoir thickness and corneal edema during scleral lens wear***. Optom Vis Sci. 2020.
3. Michaud L, et al. ***Predicting estimates of oxygen transmissibility for scleral lenses***. Contact Lens Anterior Eye. 2012.
4. Jaynes JM, et al. ***Predicting scleral GP lens entrapped tear layer oxygen tension***. Contact Lens Anterior Eye. 2015.
5. Kim Y, et al. ***Corneal edema and oxygen dynamics in scleral lenses***. Eye Contact Lens. 2023.
6. Bron AJ, et al. ***TFOS DEWS II Pathophysiology Report***. Ocul Surf. 2017.

HYDROSOL
PLUS



CON ÁCIDO HIALURÓNICO

MANTIENE EL PH NATURAL DEL OJO

ITAL LENT

WWW.ITAL-LENT.COM

SOLUCIÓN MULTIPROPÓSITO CON HIALURONATO, UN LUBRICANTE DE ORIGEN NATURAL.

PARA LENTES BLANDOS.

Escanee el código para saber más sobre Hydrosol Plus



CONTROL DE MIOPÍA MIENTRAS DUERMEN.

ALEXA® AR UTILIZA ORTOQUERATOLOGÍA PARA REALIZAR EL TRATAMIENTO DE CONTROL DE MIOPÍA DURANTE LA NOCHE. MIENTRAS EL NIÑO DUERME, LA CÓRNEA SE MOLDEA DE FORMA TEMPORAL PARA QUE DURANTE EL DÍA PUEDA VER SIN LENTES Y CONTINUAR SU TRATAMIENTO SIN DEPENDER DE GAFAS O LENTES DE CONTACTO.

TORICIDAD REAL, NO EQUIVALENTE ESFÉRICO.

- DISEÑO PERSONALIZADO PARA CADA CÓRNEA.
- LIBERTAD VISUAL DURANTE EL DÍA.

Escanee el código para saber más sobre ALEXA AR

ITAL LENT | Alexa® AR | Alexa® AR PLUS | Alexa® AR Toric

¿Cómo integrar las gafas para miopía en una consulta de optometría ya existente?



Por Glenda Aleman, Moheeputh, 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 medida que los profesionales de EE. UU. tienen acceso a las lentes para gafas de control de la miopía, muchos de nosotros estamos aprendiendo a incorporar con éxito este nuevo tratamiento en nuestras consultas. Cada vez que surge un nuevo tratamiento, creo que el mejor enfoque es volver a lo fundamental: la formación, la comunicación, el flujo de trabajo y la atención centrada en el paciente.

Todo empieza por la formación. Queremos estar lo más informados posible antes de empezar a recetar nada a los pacientes, y por eso es tan importante para nosotros prepararnos bien antes de incorporar un nuevo tratamiento a nuestro arsenal terapéutico. Una vez que te sientes seguro e informado, el siguiente paso es contar con un plan de acción claro para facilitar estas conversaciones con los pacientes.

Formación e investigación

La formación es fundamental para los profesionales de la visión. Como profesionales, no podemos recomendar un tratamiento con seguridad si nosotros mismos no lo conocemos a fondo. La confianza en el médico genera confianza en el paciente y en los padres. Animo a los profesionales de la visión a que consulten los estudios disponibles sobre las lentes de gafas para el control de la miopía. Así estarán preparados a la hora de hablar con sus pacientes sobre el nuevo tratamiento.

Te recomiendo que te familiarices con los estudios disponibles. Empieza leyendo: https://reviewofmm.com/. Busca fuentes fiables que te ayuden a comprender la base científica y los estudios que respaldan estas lentes. Busca seminarios web sobre lentes para gafas. Asiste a eventos formativos locales sobre el control de la miopía. Además, ponte en contacto con tus representantes de ventas de EssilorLuxottica, ya que disponen de los mejores recursos e información que puedes compartir con los pacientes y sus familias.

Elabora un plan de acción claro

Una vez que te sientas cómodo prescribiendo lentes para el control de la miopía, el siguiente paso es empezar a hablar con los pacientes sobre ello. Esto también puede dar lugar a una serie de preguntas: ¿Vas a programar una consulta sobre el control de la miopía? ¿Vas a iniciar estas conversaciones en la primera visita? Si antes no ofrecías el control de la miopía, ¿será esta una nueva iniciativa para toda la consulta o simplemente ofrecerás lentes para gafas?

También es importante señalar que no hay una forma correcta o incorrecta de abordar esto. Algunos profesionales prefieren plantear la posibilidad del control de la miopía en la revisión ocular inicial y, a continuación, programar una consulta en profundidad sobre el control de la miopía para entrar en los detalles concretos. Otros profesionales se saltan la consulta y ofrecen la información necesaria durante la revisión habitual.

Cuando los pacientes se comprometen con el control de la miopía —tanto en lo que respecta al tiempo como al coste que conlleva el tratamiento—, queremos asegurarnos de estar disponibles para proporcionarles la información adecuada.

Establecer tarifas y remuneración

Otro aspecto fundamental a la hora de prescribir lentes para el control de la miopía es la estructura de tarifas. Hay varios aspectos que hay que tener en cuenta en relación con las tarifas para el control de la miopía: ¿Vas a cobrar una tarifa por el control de la miopía por adelantado?, ¿Vas a desglosarla en una tarifa inicial para la primera consulta y luego pedir al paciente que vuelva para un seguimiento?, ¿Se incluirán las lentes en tu tarifa global para el control de la miopía? y ¿Vas a cobrar las monturas y las lentes por separado?

En mi consulta, he creado un precio global para las lentes de gafas destinadas al control de la miopía, ya que creo que la sencillez ayuda a las familias a tomar decisiones con confianza y, en general, ha tenido una buena acogida entre los padres.

Formación del personal

Tanto si eres un profesional con amplia experiencia en el control de la miopía como si esta es tu primera experiencia con estos tratamientos, las lentes de gafas son una novedad para todos, incluido el personal de apoyo de tu consulta. Es posible que se hayan acostumbrado a las preguntas sobre lentes de contacto u ortoqueratología, pero las lentes de gafas abren un nuevo abanico de consultas y necesidades de formación.



Nuestro equipo es una extensión de nuestra labor de educación de los pacientes, por lo que su comprensión y confianza son tan importantes como las nuestras. Los que desempeñan un papel fundamental en este sentido. No solo dedican mucho tiempo a los pacientes y a sus padres, sino que el proceso de adaptación de las lentes para el control de la miopía es diferente al de unas gafas normales. Los ópticos deben conocer las medidas específicas necesarias, como la distancia pupilar monocular y la altura del centro óptico, además de tener en cuenta el descentramiento, por lo que la selección de la montura es igualmente importante.

En el ámbito de la optometría corporativa, los profesionales de la visión (ECP) a veces no tienen control sobre la formación del personal. Nuestras empresas asociadas exigirán que el personal de apoyo participe en programas de formación aprobados por la empresa, lo que significa que cada empresa tendrá sus propios requisitos de formación. Por eso es nuestra responsabilidad, como profesionales, asegurarnos de que los miembros de nuestro equipo estén debidamente formados y puedan mantener conversaciones fructíferas y productivas con los pacientes y sus padres. Dado que mi consulta se encuentra dentro de un Walmart, antes de empezar a recetar lentes para el control de la miopía, me aseguré de que mi equipo hubiera completado sus respectivos módulos de formación y se sintiera seguro a la hora de hablar con los pacientes sobre este tema.

Mantener la responsabilidad profesional

En última instancia, el control de la miopía no tiene que ver con las lentes de gafas, las lentes de contacto o la atropina en dosis bajas, sino con proteger la visión futura del niño. Como médicos, nuestra responsabilidad es prescribir el mejor tratamiento para cada niño en particular, no la opción más fácil ni la más accesible. Eso requiere tiempo, formación y crear un vínculo de confianza con toda la familia. Cuando tratamos a un niño con miopía, no solo estamos tratando su miopía, sino que estamos gestionando una afección que le acompañará toda la vida, y esa responsabilidad debe guiar cada decisión que tomemos. 20/20

Simplificación del diagnóstico del síndrome del ojo seco



Por Cory Lappin, OD
Obtuvo su título de Doctor en Optometría en la Facultad de Optometría de la Universidad Estatal de Ohio, donde simultáneamente obtuvo su Maestría en Ciencias de la Visión. Es miembro de la Academia Estadounidense de Optometría y de la Asociación Estadounidense de Optometría, la Asociación de Optometría de Ohio y la Intrepid Eye Society.

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

Pocas áreas de la atención oftalmológica han evolucionado tan rápidamente como la del ojo seco en los últimos años. Sin embargo, a pesar de que nuestra comprensión de la enfermedad se ha vuelto más sofisticada, ha resultado difícil establecer un marco de diagnóstico universalmente aceptado, aunque se han propuesto numerosas guías[1]. Es probable que esta falta de un consenso claro se deba a la complejidad inherente del ojo seco, debido a su naturaleza multifactorial y a su relación entrelazada con otras enfermedades de la superficie ocular. Además, si bien existen numerosas pruebas clínicas destinadas a identificar la enfermedad del ojo seco (DED), la falta de estandarización impide establecer un «estándar de oro» diagnóstico[2].

Los **Talleres sobre el Ojo Seco de la Sociedad de la Película Lagrimal y la Superficie Ocular (TFOS DEWS)** son fuentes líderes de información sobre la DED, que enriquecen nuestra comprensión de la enfermedad y buscan establecer un consenso en torno a su definición, tratamiento y, lo más importante, su diagnóstico. La última versión de estos talleres es el informe DEWS III. Basándose en el trabajo previo establecido en los DEWS I y II, así como en trabajos pioneros anteriores, uno de los principales objetivos del DEWS III es tanto simplificar como estandarizar el diagnóstico de la DED[3,4]. En consecuencia, los criterios de diagnóstico propuestos por el DEWS III se basan en su definición de la DED:

"El ojo seco es una enfermedad multifactorial y sintomática caracterizada por una pérdida de homeostasis de la película lagrimal y/o de la superficie ocular, en la que la inestabilidad y la hiperosmolaridad de la película lagrimal, la inflamación y el daño de la superficie ocular, y las anomalías neurosensoriales son factores etiológicos"[4].

Con base en esta definición, el informe sobre la metodología diagnóstica del DEWS III propone un enfoque de dos pasos para el diagnóstico del DED. El primer paso consiste en identificar los síntomas y signos, mientras que el segundo paso se centra en determinar los factores subyacentes específicos de la enfermedad[4].

Identificar síntomas y signos

El informe del DEWS III hace hincapié en la naturaleza sintomática del DED y, por lo tanto, los criterios de diagnóstico comienzan con una evaluación de los síntomas del paciente. Desde hace tiempo se utilizan cuestionarios validados en la detección y el diagnóstico del DED, ya que permiten convertir los síntomas subjetivos en datos cuantificables. El DEWS III recomienda utilizar el cuestionario OSDI (Índice de Enfermedades de la Superficie Ocular), específicamente el OSDI-6, ya que se ha comprobado que esta versión es más reproducible que el OSDI tradicional, más extenso, o que el Cuestionario del Ojo Seco (DEQ-5), más breve, por lo que constituye un método eficiente y eficaz para evaluar los síntomas[5].

El primer paso para diagnosticar el DED según los criterios del DEWS III consiste en

aplicar el OSDI-6; una puntuación de ≥4 es indicativa de DED(4). Si un paciente presenta síntomas pero obtiene una puntuación por debajo de este umbral, debe ser tratado como un caso sospechoso de ojo seco y se le debe dar un seguimiento cercano, y/o se debe considerar otra etiología, incluidas otras enfermedades de la superficie ocular.

Después de utilizar el OSDI-6 para determinar los síntomas, se evalúan los signos mediante el análisis de la película lagrimal y la superficie ocular. El DEWS III recomienda evaluar la estabilidad de la película lagrimal a través del tiempo de ruptura de la película lagrimal (TBUT), lo cual puede realizarse de dos maneras diferentes. Un TBUT no invasivo de <10 segundos se considera anormal, mientras que un valor tradicional del TBUT con fluoresceína de <cinco segundos se considera diagnóstico (los valores de corte difieren debido a la alteración innata de la película lagrimal que ocurre con la instilación del colorante de fluoresceína)[4].

La estabilidad de la película lagrimal también puede evaluarse midiendo la osmolaridad de la película lagrimal, que mide la concentración de solutos (principalmente sal). A medida que disminuye el componente acuoso de la película lagrimal, ya sea por una producción acuosa reducida o por una evaporación excesiva, aumenta la cantidad relativa de soluto presente en la película lagrimal. En consecuencia, la hiperosmolaridad puede indicar cambios en la composición compatibles con el ojo seco, por lo que se considera anormal un valor ≥308 mOsm/L en cualquiera de los ojos o una diferencia entre ambos ojos >8 mOsm/L[4,6].

Los colorantes vitales se utilizan para detectar signos de daño en la superficie ocular, incluyendo la tinción de la córnea, la conjuntiva y/o el borde palpebral. Según los criterios del DEWS III, la tinción con fluoresceína en la córnea con más de cinco manchas puntiformes se considera anormal, mientras que la tinción con verde de lisamina en la conjuntiva que presente más de nueve manchas puntiformes se considera significativa. Además, la tinción con verde de lisamina que tenga una longitud de ≥2 mm y ocupe ≥25 % del ancho del borde palpebral se considera anormal[4].

Si un paciente presenta uno o más de los hallazgos mencionados anteriormente, además de síntomas, se considera que tiene un diagnóstico de ojo seco según los criterios diagnósticos del DEWS III para el síndrome del ojo seco (DED)[4]. Quizás el cambio más significativo en el informe del DEWS III es el abandono de la clasificación tradicional del DED en las categorías de ojo seco por deficiencia acuosa u ojo seco evaporativo, para pasar a un enfoque basado en factores determinantes.





Un paciente que presenta collaretes en las pestañas y vasos telangiectásicos en el párpado, indicativos de blefaritis por Demodex y rosácea ocular, respectivamente.

Estos factores se clasifican en las siguientes cuatro categorías[4]:

Anomalías palpebrales

- Disfunción del parpadeo
- Problemas de cierre palpebral
- Anomalías del borde palpebral

Anomalías de la superficie ocular

- Desalineación anatómica
- Daño o alteración celular de la superficie ocular
- Inflamación primaria y/o estrés oxidativo
- Disfunción neural

Deficiencias de la película lagrimal

- Deficiencia lipídica
- Deficiencia acuosa
- Deficiencia de mucina/glicocálix

Condiciones sistémicas

- Una evaluación sistemática de la superficie ocular debe incluir el examen de los párpados y las pestañas, las glándulas de Meibomio, las glándulas lacrimales, las células caliciformes, la córnea, los nervios corneales, la conjuntiva y la película lagrimal, a fin de identificar con éxito los factores subyacentes del ojo seco y formular un plan de tratamiento adecuado.

Anomalías de los párpados

Una mecánica adecuada del parpadeo es vital para la producción y distribución de las lágrimas. Evalúe la frecuencia y la completitud del parpadeo, ya que ambas se ven alteradas en el DED, y el parpadeo incompleto está más estrechamente asociado con el DED[7,8]. La calidad del cierre palpebral puede evaluarse observando si existe un espacio entre los bordes palpebrales después de pedirle al paciente que cierre suavemente los ojos. La presencia de dicho espacio indica un lagoftalmos clásico. Además, un cierre palpebral deficiente o inadecuado, en el que los párpados se unen pero no logran un cierre hermético, puede observarse mediante la prueba de la luz de Korb-Blackie, en la que se coloca un transiluminador contra la cara externa del párpado[9]. Si se observa que la luz emana de la región interpalpebral, esto indica un sellado palpebral de mala calidad[9]. Identificar los problemas de cierre palpebral es fundamental, ya que un estudio señaló que más del 60 % de los pacientes con ojo seco refractario presentaban un sellado palpebral comprometido[10].

Existen varios métodos que pueden utilizarse para evaluar la laxitud y la posición de los párpados. Observar la ubicación del borde palpebral es una forma rápida de evaluar la posición de los párpados, ya que el borde superior debe estar de 1 mm a 2 mm por debajo del limbo superior y el borde inferior debe estar a la altura del limbo inferior o ligeramente por encima de este[11]. Una posición más baja del párpado superior puede indicar ptosis, mientras que una posición anómala del borde del párpado inferior —caracterizada por la exposición escleral inferior, en la que se observa la parte blanca de la esclera entre el borde palpebral y el limbo inferior— indica una posible laxi-

tud[12,14]. La prueba de distracción del párpado inferior consiste en tirar suavemente hacia abajo del párpado inferior y medir su distancia del globo ocular; un valor >6 mm indica laxitud[15]. Además, la prueba de retorno rápido evalúa la rapidez con la que el párpado inferior vuelve a su posición natural después de haber sido tirado hacia abajo; un tiempo >1 segundo se considera anormal[15,16].

Las anomalías en el borde palpebral, como cambios anatómicos tales como muescas o cicatrices, pueden indicar inflamación crónica[17,18]. La presencia de «collaretes» en las pestañas es patognomónica de la blefaritis por Demodex, mientras que un hallazgo de saponificación indica blefaritis bacteriana[17, 19-20].

Ocular Surface Disease Index 6: OSDI 6

Dr. Heiko Pult & Prof. Dr. James Wolffsohn

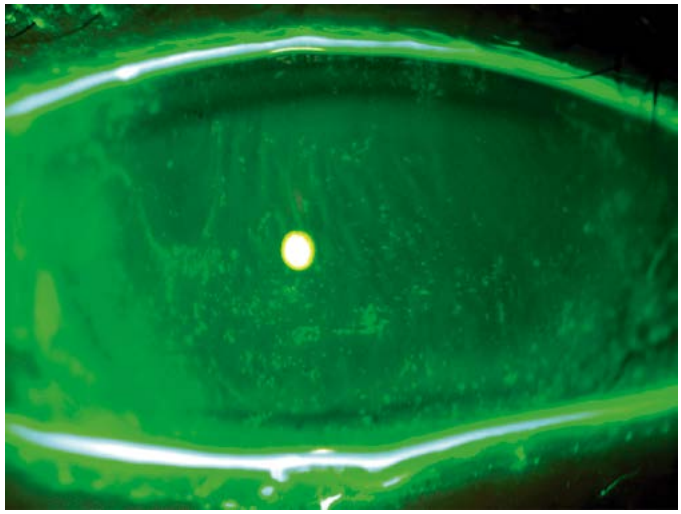
Please answer the following questions by circling the numbers in the boxes

	Constantly	Mostly	Often	Sometimes	Never
Have you experienced any of the following *during a typical day of the last month?*					
1. Eyes that are sensitive to light?	4	3	2	1	0
2. Blurred vision?	4	3	2	1	0
Have problems with your eyes limited you in performing any of the following *during a typical day of the last month?*					
3. Driving or being driven at night?	4	3	2	1	0
4. Watching TV, or a similar task?	4	3	2	1	0
Have your eyes felt uncomfortable in any of the following situations *during a typical day of the last month?*					
5. Windy conditions?	4	3	2	1	0
6. Places or areas with low humidity?	4	3	2	1	0

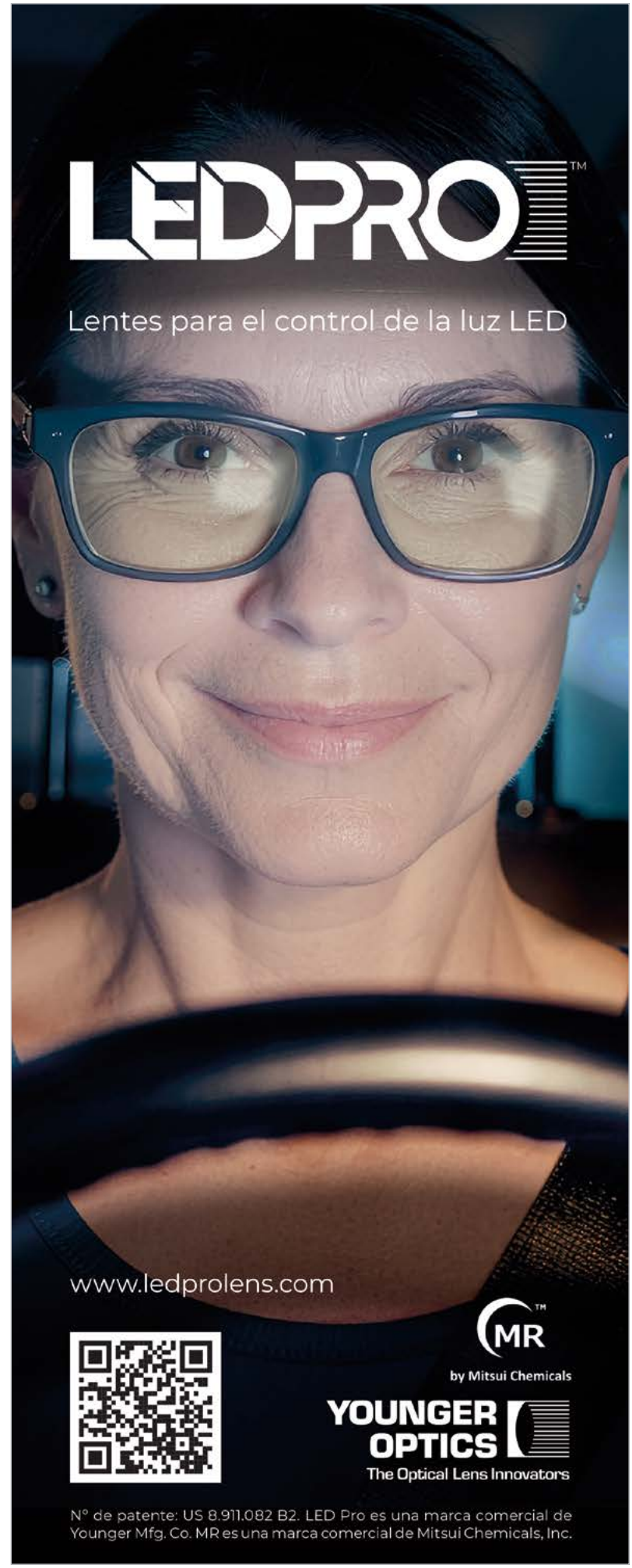
Sum of all questions: _____

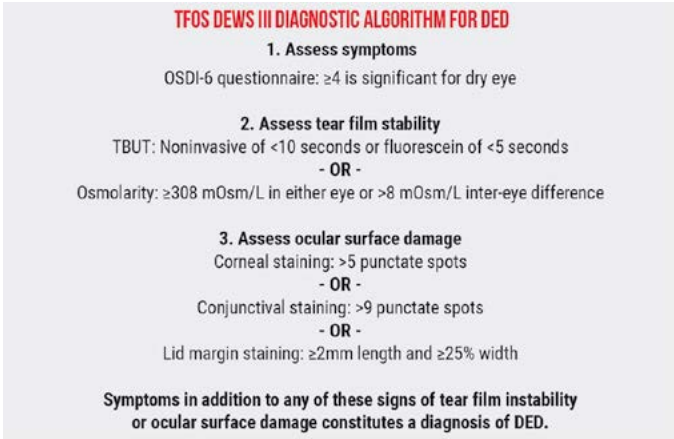
Likely dry eye if total sum ≥ 4

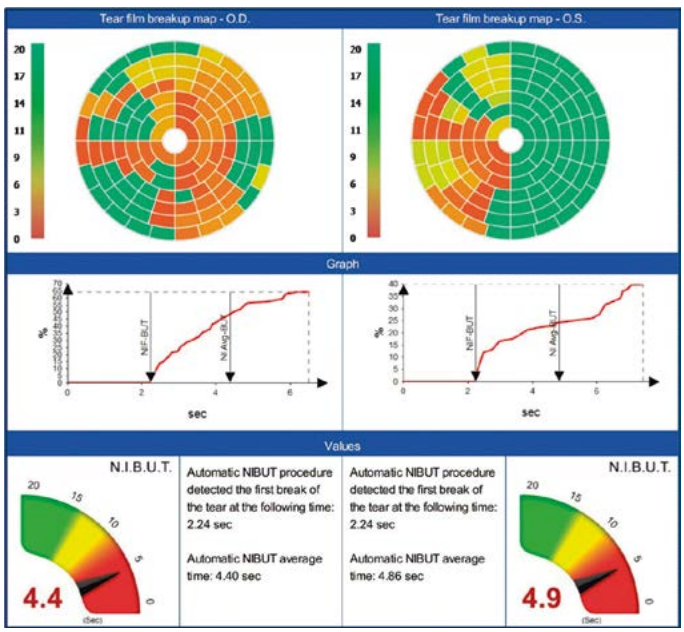
Normal ⟵ 4 ⟶ Dry Eye

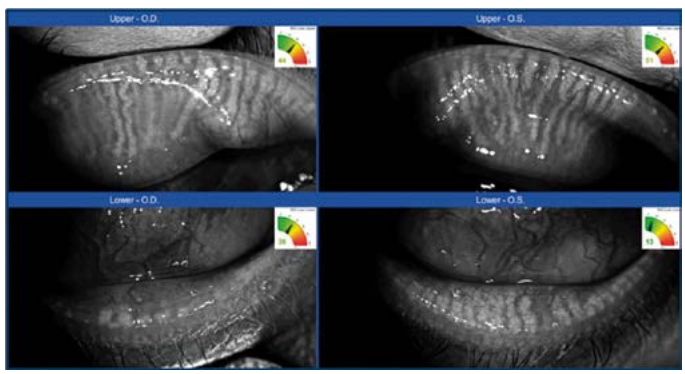


Tinción con fluoresceína de la córnea en un paciente con DED.









Meibografía infrarroja que muestra la pérdida de glándulas en un paciente con MGD.

Los vasos sanguíneos telangiectásicos presentes en el párpado o en el borde palpebral suelen ser característicos de la rosácea ocular[17,23,24].

La evaluación de las glándulas de Meibomio puede incluir tanto elementos estructurales como funcionales. La pérdida de glándulas, observada ya sea mediante transiluminación de las glándulas o meibografía, indica daño estructural, mientras que los cambios funcionales en las glándulas pueden observarse al aplicar una presión suave y sostenida sobre los párpados[26,26].

Se recomienda encarecidamente evaluar las glándulas tanto de los párpados superiores como de los inferiores al utilizar la meibografía, ya que las glándulas superiores suelen presentar cambios estructurales más tempranos[26]. Desde el punto de vista funcional, las glándulas deben producir secreciones con una consistencia similar a la del aceite de oliva cuando se aplica presión. Si el aceite está espeso, turbio, tiene consistencia de pasta de dientes o no se produce secreción, esto es un signo de disfunción de las glándulas de Meibomio (DGM) y de alteración de la función[25].

Anomalías de la superficie ocular

La observación directa de la córnea y la conjuntiva puede revelar anomalías superficiales, como pterigiones, pinguéculas, pliegues conjuntivales paralelos a los párpados o conjuntivocalasia, que pueden contribuir al DED o estar asociados con él[4]. El uso de colorantes vitales proporciona información importante sobre la córnea y la conjuntiva. La tinción con verde de lisamina es excelente para la tinción conjuntival debido a su mayor contraste y permite detectar células muertas y desvitalizadas[27]. La tinción conjuntival puede estar asociada con enfermedades autoinmunes, mientras que la tinción de la región del «limpiaparpados» (epiteliopatía del limpiaparpados) puede indicar un aumento de la fricción entre los párpados y la superficie ocular [28,30,31]. 20/20

Lee el artículo de forma ampliada y completa, aquí:

LabOne

AUGEN

Sistema de Tallado Óptico

Hazlo Simple.

Un sistema lo hace posible.



Sistema de grabado láser
LFL-2020

Bloqueadora computarizada
FF-SB

Pulidora inteligente
FF-COMPACT 24

Generador Forma Libre
SPECTRA

¡Contáctanos!

(+52) 33 1062 0319

(+52) 33 3155 7340

augenopticos.com

contacto@augenopticos.com

AUGEN

El futuro de los laboratorios ópticos no está en tener más máquinas, sino en trabajar mejor



Por Augen

Durante muchos años, la evolución de los laboratorios ópticos estuvo ligada a la incorporación de nueva maquinaria. Cada avance tecnológico representaba una oportunidad para aumentar la capacidad de producción o mejorar la calidad de los lentes. Sin embargo, el mercado ha cambiado y hoy el desafío ya no consiste únicamente en producir más, sino en producir mejor.

Vivimos una época en la que los pacientes esperan entregas más rápidas, diseños cada vez más personalizados y una calidad impecable en cada lente. Al mismo tiempo, los laboratorios enfrentan mayores costos operativos, una creciente competencia y la necesidad de optimizar cada recurso disponible.

Frente a este escenario, muchos laboratorios siguen creciendo de la misma forma que hace diez o quince años: incorporando equipos conforme aparece una nueva necesidad. El resultado suele ser una operación compuesta por máquinas extraordinarias, pero aisladas entre sí, donde los procesos dependen de múltiples intervenciones, software distintos y flujos de trabajo poco integrados.

La pregunta ya no es qué máquina comprar.

La verdadera pregunta es: ¿cómo construir un laboratorio preparado para los próximos diez años?

Estamos convencidos de que el futuro pertenece a los laboratorios que logren convertir la tecnología en procesos inteligentes. Aquellos que entiendan que la eficiencia no



nace de una sola máquina, sino de la capacidad de integrar cada etapa de producción dentro de un mismo ecosistema.

La innovación ya no consiste únicamente en fabricar lentes con mayor precisión. También significa reducir tiempos de entrega, minimizar reprocesos, optimizar recursos y ofrecer una operación más estable y confiable.

Esa visión fue la que dio origen a LabONE

No desarrollamos un catálogo de máquinas; desarrollamos un sistema tecnológico donde cada equipo está pensado para integrarse con el siguiente, simplificando la operación del laboratorio y permitiendo que la tecnología trabaje a favor de las personas, no al revés. Creemos que el verdadero valor de la innovación está en hacer más simple aquello que durante años fue complejo.

Porque el futuro de los laboratorios no se construye acumulando tecnología. Se construye conectando. 2020



De proveedor a socio estratégico: el nuevo papel del laboratorio óptico



Por Harold Segovia
Latin America Business Agent en Crossbows Optical Limited



El laboratorio óptico ya no puede ser solo un proveedor. El mercado está exigiendo algo más, y quienes entiendan este cambio a tiempo tendrán una ventaja decisiva frente a la competencia.

Durante décadas, el modelo fue claro: el profesional prescribe, el paciente elige el armazón y el laboratorio fabrica. Cada uno en su rol. Cada uno en su espacio. El laboratorio recibía una orden, procesaba una fórmula, entregaba un producto y cerraba el ciclo. La relación, en muchos casos, se medía por precio, cumplimiento y tiempo de entrega.

Ese modelo está cambiando, y los laboratorios que no lo vean a tiempo van a sentirlo en sus resultados. Hoy, el profesional de la salud visual enfrenta un entorno mucho más complejo: pacientes más informados, más exigentes y con acceso a más opciones que nunca. Llegan al consultorio después de comparar precios, leer opiniones, ver publicidad en redes sociales y escuchar recomendaciones de otros usuarios. Preguntan por tecnologías, materiales, filtros, diseños, garantías y beneficios reales.

En ese contexto, el profesional necesita aliados, no solo proveedores. Necesita un laboratorio que lo respalde técnicamente, que lo eduque, que lo ayude a

dar respuestas claras cuando el paciente llega con preguntas difíciles. También necesita argumentos sólidos para explicar por qué una solución visual específica es mejor que otra, por qué un lente de mayor calidad puede mejorar la experiencia del usuario y el bienestar visual.

El laboratorio que asume ese rol, el de socio estratégico del profesional, transforma completamente su posición en el mercado. Ya no compite únicamente por precio o por rapidez. Compite por confianza, por conocimiento, por acompañamiento y por la certeza de que, cuando el profesional tiene un caso complejo, sabe a quién llamar. Esa confianza no se construye con una sola entrega correcta, sino con presencia constante, asesoría oportuna y una verdadera comprensión de las necesidades del cliente profesional.

En 13 años recorriendo América Latina con Crossbows Optical Ltd, he visto que los laboratorios que más han crecido no son necesariamente los más grandes ni los que tienen el equipo más costoso. Son los que han construido relaciones profundas con sus clientes profesionales: los que llaman antes de que haya un problema, los que capacitan a sus equipos de ventas en conceptos clínicos, los que ofrecen herramientas para mejorar la comunicación con el paciente y los que entienden que su éxito está directamente ligado al éxito del profesional que confía en ellos.

Esta evolución también implica mirar el negocio con una perspectiva más amplia. Un laboratorio estratégico no solo fabrica lentes; ayuda a fortalecer la propuesta de valor de la óptica o del consultorio. Puede apoyar con formación, materiales educativos, protocolos de recomendación, seguimiento posventa y análisis de casos especiales. Puede convertirse en una fuente de seguridad para el profesional y en un diferenciador frente a un mercado cada vez más competitivo.

El cambio de mentalidad no requiere una inversión millonaria. Requiere una decisión: dejar de verse como fabricante y empezar a verse como aliado clínico. Requiere escuchar más, anticiparse mejor y entender que cada orden de trabajo representa algo más que una venta: representa la confianza de un profesional y la experiencia visual de un paciente.

La pregunta ya no es si el laboratorio debe evolucionar, sino cuánto tiempo puede permitirse seguir funcionando con el modelo anterior.

En conclusión, el futuro del laboratorio óptico estará marcado por su capacidad de crear valor más allá del producto. Quienes logren convertirse en aliados cercanos, confiables y técnicamente sólidos para los profesionales de la salud visual no solo fortalecerán sus relaciones comerciales, sino que también contribuirán a elevar la calidad de la atención al paciente. La verdadera diferenciación estará en acompañar, educar y construir confianza en cada interacción. Por eso, más que adaptarse al cambio, los laboratorios tienen hoy la oportunidad de liderarlo. 20/20



La Salle, 60 años transformando la optometría

La Universidad de La Salle celebró seis décadas de formación, investigación e innovación en ciencias de la visión.



Por Juliana Velásquez

La optometría colombiana celebró un aniversario que marca un capítulo fundamental en la historia de la profesión. En el marco de los 60 años del Programa de Optometría de la Universidad de La Salle, se llevó a cabo el XV Seminario Internacional en Ciencias de la Visión, un encuentro académico que reunió a expertos nacionales e internacionales para analizar los avances, desafíos y nuevas perspectivas del cuidado visual.

La celebración, desarrollada con una etapa virtual del 1 al 4 de julio y una jornada presencial de cierre, destacó el papel que ha desempeñado la institución durante seis décadas en la formación de profesionales, la generación de conocimiento y la evolución de la optometría como disciplina de la salud.

Durante el encuentro se abordaron temas clave para la práctica clínica actual, incluyendo ortóptica, terapia visual, lentes de contacto y diferentes áreas relacionadas con la atención integral de la salud visual. La agenda académica contó con la participación de conferencistas nacionales e internacionales, quienes compartieron experiencias, avances científicos y tendencias que están redefiniendo el ejercicio profesional.



Una celebración con mirada al futuro

Más que una conmemoración histórica, los 60 años del Programa de Optometría de la Universidad de La Salle representaron un espacio para reflexionar sobre el presente y futuro de la profesión. La institución resaltó la importancia de mantenerse a la vanguardia frente a los cambios científicos, tecnológicos y clínicos que enfrenta el sector visual.

"Todo esto se da para el mejoramiento, para mostrar todos los avances tanto científicos, académicos y tecnológicos que la Universidad de La Salle y su Programa de Optometría sigue a la vanguardia. No solo somos historia, somos presente y futuro de nuestra profesión", destacó la organización durante la jornada.

El componente presencial permitió complementar la experiencia académica con talleres especializados, espacios prácticos y la participación de aliados de la industria óptica, quienes se sumaron a esta celebración mostrando soluciones, tecnologías y herramientas que acompañan la evolución del profesional de la salud visual.



Seis décadas construyendo la salud visual

Desde su creación, el Programa de Optometría de la Universidad de La Salle ha sido protagonista en el desarrollo de la optometría en Colombia, acompañando la transformación de una profesión que hoy integra diagnóstico, prevención, rehabilitación visual, tecnología y atención centrada en las necesidades del paciente.





El XV Seminario Internacional en Ciencias de la Visión se consolidó como un escenario para conectar generaciones de profesionales, estudiantes, docentes e investigadores alrededor de un propósito común: fortalecer una optometría preparada para los nuevos retos de la salud visual.

Los 60 años de La Salle no solo representan una trayectoria académica; simbolizan la construcción de una comunidad profesional que continúa aportando al crecimiento de la optometría y proyectando su impacto hacia las próximas generaciones. 2020







20/20 EN ESPAÑOL

AUGEN	49
COBURN TECH	45
COOPERVISION	23
ITAL LENT	40, 41
FEDOPTO	3
JOHNSON	35
OCULUS	27
TRANSITIONS	5
YOUNGER OPTICS	47

COOPERVISION LATIN AMERICA

CooperVision

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

AUGEN
MEX
Tel: 4493864199
comercializacion@augenopticos.com
www.augentec.com

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

OPTICALIA COLOMBIA S.A.S
info@opticalia.co
www.opticalia.com
Tel.: 601 5189800

JOHNSON & JOHNSON
ARG
Tel: 0800-444-2604
Web: www.acuvue.com.ar
contactenos.ar@acuvue.com

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

YOUNGER OPTICS

YOUNGER OPTICS
Los Innovadores De Los Lentes Ópticos

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

OCULUS, INC.
Omni S.R.L.
Argentina
http://www.omnisrl.com.ar
info@omnisrl.com.ar
+54-11-4866 4441

ALT Eye (trial frames only)
Argentina
www.alteye.com.ar
nicolas@mdalt.com
+54 11 4772-3587

Premier Internacional SRL
Bolivia
www.premier-internacional.com
amilicovsky@premier-internacional.com
+591 4 479-7000

Ivens Oftalmología SpA
Chile
http://www.ivensoftalmo.cl
cesar@ivensoftalmo.cl
+56-2-23608000

ANDREC Corporation
Colombia
https://andrec.com.co
sandrap@andrec.com.co
+57-1-212 1911

ACM Venezuela, CA.
Venezuela
https://acm-venezuela.com
info@acm-venezuela.com
+58 (212) 977-3020

Medinet SAC
Peru
https://medinetperu.com
medinet@medinetperu.com
+51 1475 0328

Spectrum Uruguay
Uruguay
http://www.spectrum.com.uy
spectrum@spectrum.com.uy
(+598) 2600 0980

Imperial Opt. Co. (W.I.) Ltd.
Jamaica
www.imperialja.com
impopt@imperialja.com
+1 876 00876754-00515

TRANSITIONS

Transitions

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

20/20 AMÉRICA LATINA

visionyoptica.com

Con el aval académico

UAL

Esfuerzo que Trasciende



SUMMIT

CDMX 2026

visionyoptica.com

Prepárate para el Summit Visionyoptica™ 2026

20, 21 y 22 de agosto Expo Reforma

Ciudad de México

summitvisionyoptica.com

La nueva WebApp 20/20 ya está aquí

Más fresca, más ágil y totalmente renovada.

Vol 182
Segunda edición 2026



Accede a todo el contenido de la segunda edición de 20/20 México y 20/20 en Español en una experiencia moderna y fácil de navegar.

Escanea los QR

Español

México

¡Todo en un solo lugar!