

*Una mirada honesta a lo que hacemos en los congresos de oftalmología y a lo que esos congresos hacen con nosotros*

# ***El congreso y el espejo***

---

*Sobre la mecánica del congreso, las redes sociales, el ego, y las preguntas que pocos hacemos en voz alta antes de subir al podio.*

POR JUAN JOSÉ MURA · OFTALMÓLOGO

*Para conversar · no para concluir*

# Antes de *empezar*

*Este texto no busca destruir nada ni acusar a nadie. Busca nombrar con más precisión lo que muchos hemos pensado en silencio.*

---

## CÓMO LEER ESTO

*Lo que sigue no es una crítica al gremio. Es una conversación que vengo teniendo conmigo mismo, y que probablemente otros también tienen sin decirla en voz alta.*

*La primera parte mira hacia afuera, a la mecánica del congreso. La segunda mira hacia adentro, a las preguntas que me hago antes de subir al podio. No son dos textos: son el mismo pensamiento visto desde dos lados.*

*Si algo de esto resuena, sirvió. Si nada resuena, también está bien.*

— JUAN JOSÉ MURA, PENSANDO EN VOZ ALTA

# Lo que *realmente* pasa en los congresos

*Observaciones que casi todos hemos pensado alguna vez y rara vez decimos en voz alta. No para destruir el congreso, sino para nombrarlo con más precisión.*

---

## 01 / EDUCACIÓN

*Educación científica de punta*

### Confirmación con otro nombre

**H**oy la información dura ya está disponible antes del congreso: papers, webinars, videos quirúrgicos, podcasts, grupos privados. La mayoría de las charlas *no entregan conocimiento nuevo*; confirman lo que ya hacemos, tranquilizan nuestras decisiones y nos dan vocabulario para defenderlas. Muchas veces la novedad real cabe en una tarde; el resto es relleno con buena producción. Hay congresos, sin embargo, que se esfuerzan de verdad por armar un programa parejo: buscan equilibrio entre gente nueva con buenas ideas y expositores consagrados, y **evitan invitar por nombre, cargo académico o gremial, o por la simple expectativa de que el otro nos devuelva la mano**. Esa diferencia, entre el congreso que se piensa científicamente y el que se sostiene políticamente, es la que separa los programas valiosos de los que solo se repiten a sí mismos.

---

## 02 / PASILLO

*Aprendizaje informal*

### Lo que más vale la pena

Hay charlas buenas, entretenidas, bien armadas: revisiones históricas, evaluaciones generales, comparaciones entre técnicas. No siempre traen información nueva, pero ordenan, ponen perspectiva, dejan algo. *Esas charlas tienen lugar y no hay que despreciarlas*. Pero el aprendizaje quirúrgico fino, el que cambia una decisión intraoperatoria el lunes siguiente, casi nunca está en el podio. **El conferencista cuida su imagen**; el colega en el pasillo cuenta la complicación que casi le costó el ojo de un paciente. Está en la cena, en el café, en la pregunta tímida después de la sesión, en el residente que se anima a preguntar cuando ya nadie escucha. **Una frase casual de un cirujano experimentado puede valer más que veinte diapositivas impecables**, y eso es lo que conviene saber buscar.

---

## 03 / VALIDACIÓN

*Networking profesional*

### Economía de favores con copa de vino

Los congresos son espacios donde se define quién está "dentro de la conversación" y quién no. Quién presenta, quién modera, quién recibe invitaciones, quién reúne gente en un coffee break. Eso construye reputación mucho más que el CV formal, y se llama networking, pero en el fondo es *una economía de favores y reconocimiento* que conviene llamar por su nombre.

---

## Quien paga el escenario no debería elegir la obra

La oftalmología moderna depende de tecnología: lentes intraoculares, equipos, plataformas diagnósticas, dispositivos quirúrgicos. **La industria es necesaria y los congresos sin financiamiento no existirían.** El problema no es que la industria esté; el problema aparece cuando deja de ser proveedora y empieza a ser directora de contenido. Los congresos son vitrinas donde se moldean preferencias *mucho antes de que existan comparaciones definitivas basadas en evidencia*, y muchas adopciones tecnológicas ocurren más por percepción colectiva, prestigio del speaker y momentum comercial que por superioridad científica demostrada. Eso no significa que toda innovación sea humo; significa que la innovación médica real siempre convive con marketing sofisticado, y aprender a distinguirlos es parte del oficio que pocos nos enseñaron explícitamente.

---

## El club que se aplaude a sí mismo

En algunos congresos aparece una especie de economía del ego: speakers repetidos, auditorios medio vacíos con panelistas famosos, branding personal, selfies, influencers médicos y cierta ilusión de centralidad intelectual. A veces el congreso se parece más a una feria de reputación que a una actividad académica. *Todos lo sabemos y nadie lo dice*, porque romper el hechizo le cuesta a todos.

---

## El premio por cumplir, no por aportar

Hay una capa del teatro que merece nombre propio, porque es la que más erosiona el sistema desde adentro: el elogio vacío y el premio por cumplir. Aplausos que llegan aunque uno no haya dado lo mejor, "excelente charla" dicho al pasar a quien dijo poco, distinciones que se reparten para sostener relaciones más que para reconocer aportes reales. El problema no es el elogio en sí, es *la asimetría brutal entre esfuerzo y recibimiento*. Quien dedicó semanas a preparar una charla con honestidad, que repasó la literatura, eligió bien sus casos, se animó a mostrar complicaciones, ensayó delante del espejo, llega al podio y recibe el mismo aplauso protocolar que el conferencista repetido que abrió el mismo PowerPoint del año pasado. **A veces, peor: el que se esforzó recibe menos invitaciones que el que improvisó, porque su contenido fue más exigente y menos digerible, y eso "incomoda" al programa.** Ese es el mensaje silencioso que el sistema le devuelve a quien intenta hacer las cosas bien: el esfuerzo no se distingue, y a veces se castiga. *Repetido lo suficiente, eso modela lo que cada uno está dispuesto a dar*, y termina nivelando hacia abajo la calidad de lo que el gremio entero produce.

---

## Le hacemos creer al paciente que todo se puede

La narrativa de "visión perfecta" y "cirugía premium" la construimos nosotros, en congresos, redes y publicidad cruzada. **Después nos quejamos del paciente exigente que nosotros mismos generamos.** Es una de las consecuencias menos discutidas del fenómeno, y probablemente la más importante.

---

*Inversión profesional*

## Lo que cuesta y lo que rinde

Pagamos inscripción, viaje, hotel, días de práctica cerrada, fines de semana lejos de la casa, cumpleaños que no se repiten, conversaciones con los hijos que no van a ocurrir esa noche. El retorno es mayormente intangible, y muchas veces lo justificamos después contándonos que sirvió. *Si lo midiéramos con honestidad, iríamos a la mitad de los que vamos.*

---

*El silencio tampoco es virtud*

## Tenemos un deber de enseñar

Hay un lado legítimo en la exposición pública que vale la pena nombrar antes de criticar lo demás. Un cirujano que publica casos, propone técnicas, discute en un panel o se anima a disentir de la corriente está haciendo algo necesario: tomar riesgo, poner el cuerpo, exponerse a equivocarse delante de todos. **El silencio absoluto no es virtud, es otra forma de evasión.** Muchas innovaciones reales se difundieron porque alguien tuvo la voluntad —y probablemente también el ego— de mostrarlas antes que otros. Y hay algo más, que pesa: *los que aprendimos algo tenemos el deber de transmitirlo.* No es opcional. Quien recibió formación, mentoría, generosidad de otros, debe devolverla al sistema, aunque exponerse cueste. El problema no es exponerse; el problema aparece cuando la exposición empieza a deformar el contenido: cuando se muestra solo lo exitoso, se simplifica lo complejo, se exagera lo nuevo. Ahí la docencia se vuelve performance, y el deber se vuelve estrategia.

---

*La diferencia está en los detalles*

## Lo auténtico se nota, no se declara

La autenticidad de un docente no se anuncia, se nota. Está en quien muestra una complicación junto al éxito, en quien reconoce que cambió de opinión cuando la evidencia cambió, en quien dice "no sé" cuando no sabe, en quien habla para transmitir algo útil y no para proyectar una imagen de infalibilidad. *Eso, paradójicamente, genera más respeto profundo a largo plazo que cualquier estética de perfección permanente.* La diferencia entre el docente y el speaker no está en la calidad de las diapositivas, está en si habla desde la incertidumbre real del oficio o desde la certeza fabricada para la sala. **Y eso se siente desde la tercera fila,** aunque casi nadie lo ponga en palabras al salir del auditorio.

---

## Una liturgia con sus sacerdotes

El congreso es un ritual con sus sacerdotes, sus catecúmenos, sus fieles y sus apóstatas. Cumple funciones sociales que poco tienen que ver con la ciencia: pertenencia, identidad, jerarquía, ambición, amistad. **Eso no está mal en sí mismo**, siempre que uno sepa qué función está cumpliendo, y qué función está cumpliendo el congreso para uno. Lo peligroso del ritual no es su existencia, sino la parte religiosa que viene con él: *el respeto casi sagrado hacia los "gurús"*, los nombres consagrados que pasan a ser citados como si fueran fuente de verdad y no colegas que también se equivocan, también dudan, también tienen sus puntos ciegos. Son tan humanos y tan falibles como cualquiera de nosotros, pero el ritual los protege de ese recordatorio. Y cuando uno deja de poder discutirles, dejó de aprender de ellos. **Un ritual está sano cuando recuerda lo que importa; está enfermo cuando lo reemplaza.**

## Romper sin necesariamente parar

Hay algo que pocas veces se nombra y que vale la pena reconocer: el congreso rompe la rutina sin ser vacaciones. Para muchos médicos, sobre todo los que cargan con consulta, quirófano, guardias y administración, esa ruptura es funcional. Salir, ver caras nuevas, escuchar algo distinto, dormir en otra cama, comer a otra hora. **Es una forma de descanso que no se reconoce como descanso**, y por eso se acepta. Hay colegas que no se permiten parar simplemente porque sí, pero sí se permiten viajar a un congreso, y vuelven más enteros. Eso es real y tiene valor. *El riesgo aparece cuando empezamos a usar los congresos como sustituto del descanso real*, en lugar de complemento. Porque al volver, la consulta del lunes no espera, y la deuda con uno mismo, con los hijos, con el sueño postergado, sigue ahí. Romper la rutina sirve solo si uno se anima, en algún momento, a no hacer nada también.

## Necesitamos modelos, no oráculos

El ser humano necesita modelos a seguir. Eso no es debilidad, es cómo se transmite el oficio. Mirar a alguien que hace bien algo que uno quiere hacer bien, escucharlo, copiar lo que sirve, descartar lo que no, son pasos honestos del aprendizaje. **Y subir al podio para convertirse en uno de esos referentes para otros es extremadamente noble**, cuando se hace sin perderse en el camino. Este ensayo entero podría leerse como sospecha de la exposición pública, pero la verdad más completa es esta: alguien tiene que ser el referente de la próxima generación, y ese alguien sale de los que se animaron a exponerse. *La diferencia, otra vez, está en si uno acepta ser modelo recordando que es falible, o si empieza a creerse el modelo que los demás necesitan ver*. El primero enseña; el segundo se vuelve gurú. Y el gurú, como ya dijimos, deja de aprender el día en que deja de poder ser discutido.

EL PUENTE

*Nombrar lo que pasa en el congreso es solo la mitad del trabajo. Casi todos podríamos hacer la lista, en privado, con un café de por medio.*

*La otra mitad es preguntar qué pasa conmigo cuando vuelvo del congreso. No qué creo, no qué pienso: **qué hago, qué dejo, qué traigo. Esa es la pregunta que cambia algo.***

*Lo que sigue es ese segundo trabajo, en dos movimientos. Primero, una pregunta que casi nunca se dice en voz alta. Después, las que uno se hace mirándose al espejo, sin tener las respuestas.*

. . .

# El cálculo que *no tiene fórmula*

*La pregunta que aparece en el avión de vuelta, cuando ya no hay público, ni cena de gala, ni colegas que aplaudan. La pregunta de adulto, no de filósofo.*

---

Hay un momento, casi siempre en un avión de vuelta o en un hotel cualquiera a las once de la noche, en que uno se queda solo con la pregunta. Acabo de dejar a mis hijos un fin de semana más. Acabo de cerrar la práctica tres días, con la pérdida económica que eso significa. Acabo de gastar energía, atención, voz, presencia, en una sala donde no estoy seguro de cuánto de lo que dije quedó, ni cuánto de lo que escuché me va a servir el lunes.

## *¿Vale la pena?*

Creo que sí. Casi siempre creo que sí. Vuelvo con dos o tres ideas concretas, con una conversación que me hizo pensar distinto, con un colega que va a llamar cuando tenga un caso difícil, con la sensación de pertenecer a algo más grande que mi consulta. *Eso tiene un valor que no aparece en ninguna planilla, pero existe.*

Y sin embargo, no estoy seguro del punto de equilibrio. No sé exactamente cuántos congresos al año son demasiados. No sé si la próxima invitación que acepte es la que va a inclinar la balanza. No sé si los recuerdos que les estoy dejando a mis hijos compensan los fines de semana en que no estuve. No sé si la plata que dejé de hacer este año, sumada a lo largo de una carrera, equivale o no a lo que aprendí en esos viajes.

Estoy adentro del show y al mismo tiempo lo miro desde afuera, como participante y como espectador. Esa doble posición es lo que más cansa. **Veo a colegas que se rompieron preparando una charla volverse a sentar con el mismo aplauso protocolar que recibió el que improvisó con diapositivas de hace cinco años,** y veo cómo, con el tiempo, el que se esforzó deja de esforzarse, porque aprendió que el sistema no distingue. La asimetría no está solo en el reconocimiento: está en las invitaciones que vienen después, en quién se queda en el panel y quién es reemplazado, en qué nombre aparece en el siguiente programa. *Y entonces aparece la duda íntima, la peor de todas: ¿estoy entregando lo mejor que tengo, o solo lo que la sala iba a aplaudir igual?* Esa pregunta, repetida muchas veces, es más erosiva que cualquier crítica externa, porque no la responde nadie más que uno mismo.

Al final, todos queremos estar en el cumpleaños del hijo, o por último estar tranquilos en casa un fin de semana sin hacer nada. Esa es la línea de base contra la que se mide cualquier viaje. Y a veces el viaje gana, y a veces no, y la honestidad consiste en saber cuál de las dos cosas pasó esta vez.

---

*No tengo una fórmula. Tengo una intuición, y la sostengo con la duda al lado. **Por ahora vale la pena. Mañana, no estoy seguro. Y creo que esa incertidumbre, lejos de ser un defecto del cálculo, es lo único honesto que puedo decir.***

# Las preguntas que *me hago* antes de subir al podio

*No las escribo como crítica a nadie. Las escribo porque son las que me hago a mí mismo cada vez que acepto una conferencia, preparo una presentación, subo un caso a redes o miro mi propio nombre en un programa. No tengo respuestas limpias. Tengo sospechas, dudas y la incomodidad de no saber, en cada caso, qué proporción de mí está hablando.*

---

*i.*

*Si nadie supiera que esto lo presento yo, ¿igual valdría la pena mostrarlo?*

Es la pregunta que mejor separa la docencia genuina de la exposición vacía, y la hago antes de aceptar una invitación. Si la respuesta es sí, sigo adelante con tranquilidad. Si la respuesta es "tal vez", me obligo a mirar de nuevo el contenido y preguntarme qué estoy buscando realmente al subirlo al escenario. **A veces la respuesta honesta es incómoda**, y aceptar esa incomodidad es la única forma de no terminar haciendo charlas que en el fondo no me convencen a mí mismo.

---

*ii.*

*¿Cuánto de lo que voy a decir es porque lo creo, y cuánto es porque queda bien decirlo?*

No siempre coinciden. Hay frases que sé que van a ser aplaudidas, frases que repiten lo que la sala quiere escuchar, frases que cierran un párrafo con elegancia. Y hay frases que sé que son verdad, aunque sean menos vistosas o más incómodas. La tentación de elegir las primeras es enorme, sobre todo cuando uno está cansado, cuando el tiempo de preparación fue corto, cuando el público es importante. **No siempre elijo las segundas**, y eso me parece más honesto admitirlo que esconderlo bajo una capa de modestia falsa.

iii.

### *¿Sigo disfrutando enseñar cuando no hay aplauso, ni cámara, ni publicación?*

El residente que pregunta algo básico en el pasillo, el colega que llama un domingo con una duda, el caso que explico con calma sin que nadie tome nota, la conversación de pizarrón con un alumno que no me va a citar nunca. Si todavía disfruto esos momentos, si siguen pareciéndome el corazón del oficio y no un trámite menor frente a las charlas "importantes", la motivación sigue relativamente sana. **Si la respuesta empieza a ser no, hay algo que revisar.** No es una pregunta moral, es una pregunta de diagnóstico personal: cuando uno deja de disfrutar lo invisible, suele ser porque lo visible empezó a ocupar demasiado espacio.

---

iv.

### *¿Estoy mostrando solo lo que funcionó?*

Las complicaciones, los casos que no salieron como esperaba, las decisiones que cambié con el tiempo, los aprendizajes que vinieron de equivocarme. Eso enseña más que cualquier serie de éxitos seguidos, y todos lo sabemos. Pero hablar de lo que no funcionó tiene un costo de imagen, y ese costo pesa más de lo que uno reconoce en el momento de armar las diapositivas. **El cirujano que solo muestra resultados perfectos no está enseñando, está construyendo una marca.** A veces yo soy uno y a veces soy el otro, y la pregunta es cuántas veces me animo a ser el primero cuando la sala está llena.

---

v.

### *¿Estoy eligiendo este caso por su valor educativo o por su impacto visual?*

Las redes sociales mezclaron las dos cosas y ya cuesta separarlas. Hay un caso que enseña una decisión clínica importante pero se ve sobrio, y hay un caso menos didáctico pero visualmente impactante que va a tener diez veces más alcance. **El caso espectacular no siempre es el caso que más enseña,** y a veces uno se descubre eligiendo el segundo sin haber decidido conscientemente hacerlo. La diferencia entre un docente y un influencer no está en el formato, está en qué criterio gana cuando hay que elegir.

---

vi.

### *¿Las redes sociales me están ayudando a enseñar, o me están enseñando a actuar?*

Likes, invitaciones, seguidores, reconocimiento: producen una retroalimentación muy potente, casi imposible de ignorar. Sin darme cuenta puedo empezar a seleccionar casos por valor visual o reputacional, a simplificar lo complejo para que entre en un reel, a evitar matices porque no se prestan al formato corto. **No es maldad, es física del sistema.** Las plataformas premian un tipo de contenido y castigan otro, y uno aprende rápido cuál es cuál. La pregunta es si soy yo el que las uso a ellas, o ellas las que me están moldeando a mí sin que lo note. Sospecho que las dos cosas pasan al mismo tiempo, y que la lucidez consiste en saber cuándo está pasando cada una.

vii.

### *¿Cuándo dejé de aprender en estos espacios y empecé solo a actuar en ellos?*

Es una pregunta que da vértigo, porque uno puede pasar años sin hacérsela. La línea entre seguir creciendo y empezar a repetirse no la marca nadie desde afuera: los aplausos suelen llegar igual, las invitaciones también, e incluso pueden aumentar cuando uno ya está en piloto automático, porque la previsibilidad tranquiliza al organizador. **Hay que mirar esa línea uno mismo, y casi nadie quiere mirarla.** Me obligo a hacerlo cada cierto tiempo, no como autoflagelación, sino como mantención. Si dejé de aprender, dejé de tener algo que enseñar, aunque siga subiendo al podio.

---

viii.

### *¿Puedo vivir con el ego sin que me coma?*

Esta es la pregunta de fondo, y la que más me cuesta responder con limpieza. Cierta ego es necesario: para operar, para sostener una opinión propia, para enseñar, para pararme frente a una sala y decir algo. **El que dice no tener ego es exactamente el que más tiene,** solo que mejor disfrazado. El problema no es tenerlo, es no verlo. Lo que intento, sin lograrlo del todo, es tratarlo como un compañero de trabajo difícil: lo necesito, lo aprovecho para empujarme cuando hace falta, pero no le entrego las decisiones importantes. Cuando empiezo a elegir charlas por dónde van a verme en lugar de qué voy a decir, cuando me molesta más un colega que no me cita que un paciente que no mejora, cuando reviso quién comentó mi último post antes de revisar mi agenda de cirugías del día siguiente, sé que el ego dejó de ser combustible y empezó a manejar el auto. **No me reto, lo reordeno y sigo.** Pero sé que esa pelea no se gana de una vez, se gana cada vez.

# Lo que *sostengo*, por ahora

*Tres ideas que se sostienen al final del recorrido, sin pretensión de verdad permanente.*

## CONCLUSIÓN, EN VOZ BAJA

El problema no es el ego, ni el congreso, ni las redes sociales. Cierta ego es necesario para operar, para enseñar, para sostener una opinión propia. El congreso es un espacio humano que cumple funciones humanas. Las redes son una herramienta que amplifica todo, lo bueno y lo distorsionado. *El problema aparece cuando cualquiera de los tres deja de ser combustible y empieza a manejar el auto.* Lo que cambia, en todos estos frentes, es la conciencia con que uno entra, participa y sale.

Tampoco se trata de callarse. Quien aprendió algo tiene el deber de transmitirlo, aunque exponerse cueste, aunque a veces se confunda con el ego. **El silencio prudente puede ser, también, una forma de no devolver lo que se recibió.** Lo que pide el oficio es exponerse sin deformar; mostrar sin actuar; enseñar sin necesitar ser aplaudido. Y por encima de todo eso, mantener lo que importa de verdad en su lugar: los pacientes, la técnica, los colegas que vienen detrás, y los hijos que esperan en casa.

La medida final no está en lo que aplaudieron, ni en lo que se publicó, ni en la cantidad de viajes acumulados. **Está en sí, un año después, uno hace algo distinto. Si la respuesta es no, fue turismo profesional. Si la respuesta es sí, fue oficio.**

*Esta pelea no se gana de una vez. Se gana cada vez.*



*Esto se escribió en un avión de vuelta de un  
congreso.*

*Como casi todo lo importante.*

*Si algo resonó, sirvió. Si nada resonó, también está bien. Lo importante no  
es estar de acuerdo: es haberse hecho la pregunta.*

NOTAS EN VOZ BAJA · VOL. I · FIN