



El botiquín de *prompts* para tu óptica

Cinco instrucciones listas para copiar y pegar. Sin instalar nada, sin saber de informática y sin cambiar cómo trabajas.

Elige una, Pruébala esta tarde. Con que una sola te ahorre media hora a la semana, ya ha valido la pena.

Julio Moreno y Rubén Constan · formacion.optometria.ai



LO QUE HAY DENTRO

- 01 El informe de derivación al oftalmólogo
- 02 El mismo hallazgo, explicado a los padres
- 03 Una semana de contenido para tus redes
- 04 La respuesta a la reseña incómoda
- 05 El estudio de 30 páginas, bajado a tu consulta



Tres reglas y ya *puedes*

Copia el prompt, pégalo en tu asistente de IA (ChatGPT, Claude o Gemini — cualquiera sirve) y sustituye lo que está **[entre corchetes]** por tus datos. Eso es todo.

1 · Nunca metas datos *identificables*

Ni nombres, ni DNI, ni fechas de nacimiento, ni historiales completos. Escribe **"paciente de 9 años"**, no "Marcos Pérez". Los datos de salud son categoría especial del RGPD: la IA te ayuda igual de bien sin saber quién es.

2 · Tú firmas, luego tú *revisas*

La IA redacta rápido, pero a veces se inventa cosas con mucho aplomo. **Lo clínico lo decides tú.** Léelo antes de enviarlo, siempre. La IA multiplica tu trabajo; no lo sustituye.

3 · La primera respuesta casi nunca es *la buena*

No aceptes lo primero que salga. Dile **"más corto"**, **"más técnico"**, **"quítale el tono comercial"**. Conversar con ella dos o tres veces es lo que separa un texto correcto de uno que parece tuyo.

LA PREGUNTA CORRECTA

Nunca fue **"¿la IA hace esto bien?"**, sino **"¿cómo se lo pido para que lo haga bien, y cómo lo compruebo?"**. Estos cinco prompts son la respuesta a la primera mitad. La segunda sigue siendo tuya.



01 El informe de *derivación*

Cuándo lo usas: cuando derivas al oftalmólogo y no quieres dedicarle veinte minutos al final de la jornada.

COPIA DESDE AQUÍ

Actúa como optometrista clínico con experiencia redactando informes de derivación a oftalmología.

Redacta un informe de derivación profesional a partir de estos datos:

- Paciente: [edad] años, [sexo]
- Motivo de consulta: [motivo]
- Antecedentes relevantes: [antecedentes]
- Agudeza visual: [AV lejos y cerca, cada ojo]
- Refracción: [refracción]
- Hallazgos en las pruebas: [pruebas realizadas y resultados]
- Motivo de la derivación: [qué te preocupa y por qué derivas]

Requisitos:

- Tono formal entre profesionales sanitarios, directo y sin florituras.
- Estructura: motivo de consulta, exploración realizada, hallazgos, impresión optométrica y motivo concreto de la derivación.
- Describe hallazgos objetivos. No emitas un diagnóstico médico cerrado: usa fórmulas como "hallazgos compatibles con" o "signos que sugieren".
- Máximo una página.
- No inventes ningún dato que no te haya dado: si falta algo relevante, señálalo al final en una lista de "datos pendientes".

EL TRUCO

Ese último punto — **"no inventes datos"** — es el que más disgustos evita. Sin él, la IA rellena huecos con datos verosímiles. Con él, te dice qué le falta.



02 El mismo hallazgo, para *los padres*

Cuándo lo usas: justo después del anterior. Mismo caso, otro destinatario — y ahí es donde te juegas que la familia entienda y siga el tratamiento.

COPIA DESDE AQUÍ

Eres optometrista y tienes que explicar unos hallazgos a los padres de un paciente de [edad] años. No son sanitarios y están preocupados.

Estos son los hallazgos: [pega aquí el informe técnico o los datos]

Escribe una explicación para ellos que:

- Use lenguaje cotidiano. Cero tecnicismos sin traducir: si aparece uno, explícalo entre paréntesis con una comparación sencilla.
- Empiece por lo que SÍ está bien, antes de lo que hay que trabajar.
- Explique qué implica esto en el día a día del niño (en el colegio, leyendo, con las pantallas).
- Describa qué vamos a hacer y qué se puede esperar de forma realista, sin prometer resultados ni plazos garantizados.
- Termine con dos o tres cosas concretas que ellos pueden hacer en casa.

Tono: cercano, tranquilo y honesto. Ni alarmista ni condescendiente.
No uses la palabra "curar". Extensión: media página.

EL TRUCO

Pídelo **en la misma conversación** donde generaste el informe técnico: la IA ya tiene el caso en la cabeza y solo cambia el destinatario. Un caso, dos documentos, tres minutos.



03 Una semana entera de *contenido*

Cuándo lo usas: el lunes por la mañana, una vez a la semana. Sales con todo lo que vas a publicar de aquí al domingo.

COPIA DESDE AQUÍ

Eres el responsable de contenidos de mi óptica. Antes de escribir nada, esta es mi voz de marca:

- A quién hablo: [tus pacientes tipo – p. ej. familias con niños en edad escolar]
- Cómo les hablo: [de tú / de usted], tono [cercano y directo / técnico / divulgativo]
- En qué me diferencio: [tu especialidad o tu forma de trabajar]
- Palabras que NO uso jamás: [p. ej. revolucionario, el mejor, garantizado]

Prepárame el contenido de la semana que viene sobre [tema]:

- 3 ideas de Reel: gancho de los 3 primeros segundos + guion breve.
- 1 carrusel de 8 láminas: texto de cada lámina, máximo 20 palabras.
- 2 publicaciones de foto con su pie de foto.
- Dime qué día publicar cada pieza y por qué.

Reglas innegociables (soy profesional sanitario):

- Nunca afirmes que algo "cura" ni prometas resultados.
- Nunca des un diagnóstico cerrado: habla de "indicios de" o "conviene revisar".
- Nunca uses el miedo como argumento.

EL TRUCO

Guarda ese bloque de "voz de marca" en una nota del móvil. Pégalo cada vez y **todo lo que salga sonará a ti**, no a la genérica. Es la diferencia entre un perfil con marca y uno del montón.



04 La reseña *incómoda*

Cuándo lo usas: cuando algo te ha sentado mal y sabes que no deberías contestar en caliente. Este prompt es tu filtro.

COPIA DESDE AQUÍ

Soy óptico-optometrista y he recibido esta reseña pública (o este correo) sobre mi centro:

"[pega aquí el texto tal cual]"

Redáctame tres versiones de respuesta pública: una breve, una media y una más extensa.

En todas ellas:

- Agradece que se haya tomado la molestia de escribir.
- Reconoce lo que sea razonable sin asumir culpas que no me corresponden.
- NO confirmes ni niegues que esa persona sea paciente nuestra, ni menciones absolutamente ningún dato clínico: hacerlo vulneraría su confidencialidad aunque haya sido ella quien lo ha hecho público.
- Lleva la conversación fuera del hilo público, ofreciendo un teléfono o un correo para hablarlo con calma.
- Tono profesional y sereno. Sin ironía, sin ponerme a la defensiva y sin entrar al trapo.

Después, dime en dos líneas cuál de las tres elegirías tú y por qué.

EL TRUCO

Lo de **no confirmar que es paciente** no es delicadeza: es protección de datos. Muchos centros lo incumplen sin saberlo al responder "cuando vino a la revisión del martes...".



05 El estudio, bajado a *tu consulta*

Cuándo lo usas: con ese PDF de 30 páginas en inglés que llevas tres meses queriendo leer. Quince minutos y sabes si te sirve.

COPIA DESDE AQUÍ

Te adjunto un estudio científico. Actúa como un compañero optometrista con espíritu crítico que ya se lo ha leído entero y me lo resume para decidir si me cambia algo en consulta.

Dame, en este orden:

1. En una sola frase: qué han hecho y qué han encontrado.
2. Metodología: cuántos sujetos, qué perfil, cuánto duró y cómo midieron. Sé concreto con los números.
3. Los tres resultados principales, con sus cifras.
4. Limitaciones del estudio. Sé honesto: ¿muestra pequeña, sin grupo control, financiado por un fabricante, seguimiento corto?
5. Aplicación clínica: ¿qué haría yo distinto el lunes por la mañana a raíz de esto? Si la respuesta honesta es "nada todavía", dímelo claramente.
6. Tres preguntas que este estudio deja abiertas.

No adornes las conclusiones ni exageres el hallazgo. Si el estudio es flojo, quiero saberlo.

EL TRUCO

El punto 4 y el "**si es flojo, quiero saberlo**" son lo que convierte esto en criterio clínico y no en un resumen entusiasta. La IA tiende a vender lo que lee; hay que pedirle expresamente que dude.



Esto son *tiritas*. Lo interesante es el sistema.

Con estos cinco prompts vas a resolver tareas sueltas, y vas a notarlo desde el primer día. Pero seguirás escribiéndolos uno a uno, cada vez, a mano.

El salto de verdad llega cuando dejas de dar instrucciones y empiezas a construir sistemas que trabajan por ti: un asistente que ya conoce tus protocolos, automatizaciones que se ejecutan solas, tus propias apps de consulta.

SEGUNDA OPORTUNIDAD

Acceso *vitalicio* a la formación de Optometría.AI

Entras una vez y te quedas dentro. **La formación se actualiza contigo:** cuando salga una herramienta nueva o cambie lo que ya sabes usar, el material se actualiza y tú lo tienes — sin volver a pagar.

Porque este campo se mueve rápido, y de nada sirve un curso que envejece en seis meses.

QUEDAN POCAS PLAZAS

La primera edición la completaron **25 centros de toda España**. Abrimos una segunda entrada con **plazas muy contadas** y grupo reducido: es la última oportunidad de entrar en estas condiciones.

formacion.optometria.ai