

Sobre el autor:

Pedro Reinaldo García es Nutriólogo Deportivo. Profesor en la Universidad Central de Venezuela y Asesor en Ciencia y Educación del Instituto Gatorade de Ciencias del Deporte para América Latina. Es un adicto a las endorfinas y bloguero en: pedroreinaldogarcia.com

Aclaratoria: Este artículo fue originalmente escrito para el boletín de la Sociedad Mexicana de Nutrición Deportiva. En México a los nutricionistas se también se les denomina “nutriólogos” por eso encontrarán esta palabra repetidamente en el texto.

7 Estrategias ganadoras para ser un nutriólogo deportivo brillante**M.Sc. Pedro Reinaldo García**

Si eres nutriólogo y estás interesado en ayudar a las personas físicamente activas a mejorar su salud, apariencia o rendimiento, bienvenido. Porque te voy a contar varias de las estrategias que me han funcionado a mi para hacer esto y vivir felizmente de ello durante casi 25 años. Ideas que me mantienen emocionado día a día para salir de la cama a realizar mi trabajo.

Nutrición deportiva en perspectiva

Primero quiero compartirte una pequeña reseña sobre como ha evolucionado este medio en casi tres décadas y así ubicarte en el contexto actual donde debes aplicar las estrategias que te voy a recomendar. Fíjate me gradué cuando esta profesión era casi desconocida. En mi Universidad era un trampolín para los que querían estudiar la carrera de Medicina y no podían hacerlo directamente. Así que completaban unos semestres y luego se mudaban. En ese entonces estudiar nutrición era una ocupación casi exclusiva para mujeres, lo cual hacía mas extraña mi incursión allí. Yo formaba parte del equipo universitario de atletismo. Mis amigos decían que moriría de hambre con un título de nutriólogo. Sin embargo, mi intuición me decía que ser deportista y saber de alimentación iba a ser una combinación poderosa.

Hoy, dicto clases de nutrición deportiva en la universidad donde me gradué y la carrera de nutriólogo es una de las mas demandadas. Y creo no hace falta comentar como se han multiplicado los cursos, diplomados, maestrías y toda clase de programas tanto en el mundo online como off line. Ni hablar del impacto en medios sociales de las tendencias por estar fit o saludable.

Igualmente, nuestro ecosistema educativo ha cambiado radicalmente, ya no es un problema obtener información. Cuando era estudiante de pregrado tardé 3 días en conseguir una fórmula para estimar el porcentaje de grasa corporal, hoy puedes tener cientos en tan sólo 0,0003 segundos. Internet lo ha cambiado todo. De manera que época es muy excitante, pues tenemos en la punta de los dedos una cantidad abrumadora de información como nunca antes había dispuesto la humanidad. Esto facilita que

estemos más actualizados, pero a la vez aumenta la competencia profesional, no sólo de otros nutriólogos que quieren trabajar con deportistas, sino también con preparadores físicos u otros entusiastas del fitness que ven en la nutrición una poderosa fuente de ingresos o de vocería.

Aquí es donde tú quieres ser un nutriólogo deportivo, así que debes estar preparado, no debes perder ni un minuto. Te comparto mis siete estrategias.

“Lo imprevisible es el terreno en el que surge la creatividad” Ed Catmull

1. ¡Comienza ya!

Durante mis estudios de pregrado el único contenido de nutrición deportiva que oficialmente cursé no sumó más de 4 horas en 5 años de carrera. Sin embargo, fui un autodidacta del tema desde que comencé a entrenar para ser corredor en 1984.

De manera que oficialmente no tenía ningún título de nutriólogo deportivo, ni de antropometrista ISAK, ni nada, solo mi pasión de trabajar en esto. Sin embargo, mi primer trabajo al graduarme fue evaluar a todas las selecciones deportivas de mi universidad, unos 150 atletas. Un año después fundé un servicio de nutrición deportiva y estaba trabajando con todas las selecciones nacionales de mi país. Creo que no ha habido un momento en toda mi vida donde la curva de aprendizaje fuera tan alta.

Te cuento esto para mostrarte que no debes esperar el momento perfecto. A que termines tu diplomado del C.O.I. o cualquier otra especialización que decidas realizar. Por favor, no me mal interpretes, es excelente que te especialices, es vital que enloquezcas con tu formación, que seas un adicto a estudiar, pero no dependas en exceso de ello. Mira a tu alrededor, en tu gimnasio, en el club cerca de tu casa, en el equipo de fútbol del colegio de tu hijo o de tu novio y comienza a ofrecer tus servicios. El aprendizaje que obtendrás allí, junto a lo que ya has adquirido en tu carrera de nutriólogo, será suficiente para despertar tu curiosidad, enterarte de primera mano de lo que desconoces y aprender como nunca lo que no está en los libros.

Decidir y hacer es uno de los mejores hábitos de productividad, de manera que cuando trabajes en los clubes profesionales la Liga Mx o los con Atletas Olímpicos vas a tener mucha más experiencia de

campo que cualquier teórico que se graduó con honores en cualquier programa. Actúa más, haz más y piensa menos.

“Lo que uno sabe es cada vez menos importante, pero lo que uno puede hacer con lo que sabe es cada vez mas importante” Tony Wagner

2. Muéstrate al mundo: Sal del consultorio

Si eres de los que piensas que sentado en tu consultorio viendo pasar el tiempo llegarán las personas a pedir tus servicios estás equivocado. Para mi la herramienta mas poderosa para llamar la atención de mis futuros pacientes o clientes ha sido y sigue siendo realizar charlas. Agrupar a un equipo y hablarles sobre alimentación o hidratación en su deporte te coloca en la orbita de su entrenamiento, te posiciona como una autoridad. Y ¿sabes qué?, muchos entrenadores y atletas están hambrientos de que los ayuden con esa información. Así que prepara un material y sal a mostrarte. Hoy mismo piensa en dos lugares donde puedas ofrecer una charla la próxima semana.

Mi primera charla de nutrición deportiva fue a un equipo de judo, tenía tres láminas en papel bond, una pizarra acrílica con marcadores, ganas de hacerlo y muchos nervios, sudaba como loco mientras hablaba. Pero ese atrevimiento me sirvió para que todo el equipo de judo universitario, para aquel entonces un deporte desconocido para mi, fuera a mi consulta de nutrición. Resultado: un circulo virtuoso de mas aprendizaje.

Las primeras presentaciones nunca son buenas, pero “es mejor hecha que perfecta” Además, esas charlas iniciales sirven para modelar tu cultura de hacer, aprender y mejorar. Con el tiempo me apunté a varios cursos de oratoria y aun sigo aprendiendo de este arte de comunicar. Algo que no debe faltar en tu portafolio de herramientas profesionales.

Otra estrategia que me ha ayudado mucho a establecer conexiones con los deportistas que participan en mis charlas es tratar de hablar su mismo idioma. No sólo saber detalles sobre su deporte, sino procurar traducir conceptos complicados de bioquímica o fisiología a su nivel de entendimiento. Explicarles como la información que ofrecemos puede ayudarles a rendir mejor. Esto marca una gran diferencia. Aún hoy recopilo todas las preguntas que me hacen y luego hago la tarea de buscar las mejores formas

de responderlas, diseñando respuestas con mensajes claves para las preguntas mas comunes. Nuevamente un circulo de aprendizaje infinito que me ha llevado a dar conferencias en más de 20 países.

Si ya tienes experiencias con las charlas y tienes amigos que comparten tu misma pasión, ¿Por qué no organizar un curso? Invita a otros colegas o profesionales del ejercicio a organizar unas jornadas o seminario. Haz crecer tu radio de influencia mas allá de tus limites naturales. Créeme esto es muy poderoso para tu carrera.

Pero aun hay más, y es que la gente está más dispuesta a darte, a asesorarse contigo o contratarte cuando tu le entregas primero, de manera que si comienzas con una charla gratis ellos estarán mas propensos a visitar tu consultorio. Recuerda llevar tus tarjetas de presentación.

“Da y tendrás en abundancia”. Lao Tse

3. Lleva un poco de sol: Visita la cancha

Otra acción que te recomiendo realizar para salir del consultorio es visitar los sitios de entrenamiento de los atletas que asesoras o con los que quieres trabajar. Mejor aun si tienes excelentes relaciones con su coach. Allí tendrás una visión mucho mas amplia de lo que te contaron. Podrás ver detalles del entrenamiento, entender mejor el deporte si aun no te es familiar y sobre todo tu atleta se sentirá más atendido porque siente que entiendes mejor su ambiente.

Hacer tasas de sudoración, encuestas o jornadas de mediciones antropométricas son excelentes excusas para estar en el campo. Igualmente, podrás apreciar si tus pacientes consumen alimentos o suplementos antes o después del entrenamiento, así como sus hábitos de hidratación. Fíjate, una vez íbamos a realizar una tasa de sudoración a un equipo de futbol profesional muy reconocido y fuimos a la cancha el día antes sin anunciarnos, allí pudimos ver realmente como se hidrataban de mal y eso nos sirvió para hacer recomendaciones mas ajustadas a su realidad.

En resumen, sal a mostrarte y verás como tu consulta, pero sobre todo tu aprendizaje despegas.

“El 80% del éxito consiste en presentarse”. Woody Allen.

4. Suda: Ponte los tenis

Esa frase que dice: “Las palabras convencen el ejemplo arrastra” es muy apropiada para nuestra carrera. Así que haz actividad física o entrena para algún deporte. Esto no sólo te abre muchas oportunidades para ofrecer tus servicios, entender la cultura de los deportes, sino que nuevamente eleva tu imagen como una referencia de salud y bienestar. Además, vas a ser mucho más convincente cuando trates de explicar a tu paciente conceptos como la importancia de estar hidratado o como te sientes cuando consumes carbohidratos durante un ejercicio de larga duración, si tu ya has experimentado esas sensaciones.

Igualmente, procura aprender mucho sobre principios, rutinas y periodización del entrenamiento para los deportes y el fitness, es vital que te puedas comunicar con los entrenadores y atletas en sus mismos términos. Créeme realizar deportes y aprender sobre cómo entrenar, es muy importante para entender mejor al público que pretendes atender y no tengo dudas que ha marcado una diferencia radical en mi profesión. Así que si aun no lo haces comienza mañana a entrenar.

“Con mis maestros he aprendido mucho; con mis colegas, más; con mis alumnos todavía más”.
Proverbio Hindú

5. Especialízate: Sé el mejor en algo

Conozco a decenas de colegas que al terminar su carrera comienzan a trabajar con embarazadas, diabéticos o pacientes oncológicos, y si bien esto te puede aportar una perspectiva amplia de la nutrición, en el ecosistema actual deja de ser una fortaleza. En la actualidad tiene más valor especializarse, pues en lo que te enfocas se expande. En nuestro caso, por supuesto es imperativo comenzar a trabajar con deportistas.

Sin embargo, en este punto no me refiero solamente a tomar más y más cursos de nutrición deportiva. Sino a seleccionar un grupo de deportes para trabajar con ellos en profundidad. Fíjate, en mis primeros años como nutricionista deportivo asesoré a todos los deportistas de selecciones nacionales, pero hoy día con todo lo que ha crecido nuestra carrera tiene mucho más sentido especializarse en un deporte en particular. Por ejemplo, ser nutricionista de deportes acuáticos, de futbolistas, de deportes de resistencia, de fitness o crossfit, etc.

Este nivel de especialización te posicionará mejor en un grupo o “nicho de mercado”, como llaman mis amigos que saben de mercadeo, lo que te permite ofrecer un servicio mucho mas especializado para satisfacer por completo las necesidades de tus clientes. Es como ser un médico traumatólogo especialista en rodilla. Además, hasta puedes cobrar unos honorarios mas elevados. Tiene sentido, ¿no?

“Tener demasiado miedo al riesgo hace que dejemos de innovar, esto es el primer paso hacia la irrelevancia” Ed Catmull

6. Piensa fuera del plicómetro

Si bien la mayoría de los nutriólogos tenemos una formación bastante similar, en general siento que a los profesionales de la salud no nos capacitan para elevar y mostrar nuestro trabajo. Por lo tanto, debes tomar las riendas de tu capacitación y apuntarte en cursos, leer libros, escuchar podcast, realizar webinars o cualquier otra herramienta donde puedas profundizar en temas que estén fuera de tu zona natural de aprendizaje.

Te recomiendo curiosear temas como innovación, eficiencia, manejo del tiempo, mercadeo, creatividad, ventas, relaciones publicas, programación neuro lingüística, liderazgo, coaching entre otros. Contenidos que te permitan sumar ideas para enriquecer tu concepto de servicio de nutrición deportiva, teniendo siempre en mente satisfacer las necesidades de tu paciente/ cliente.

“Vive como si fueras a morir mañana, aprende como si fueras a vivir siempre”. Mahatma Gandhi

7. Crea tu comunidad y atiéndela

Hay una afirmación en ventas que señala: “es mas fácil vender dos veces a la misma persona que conseguir un cliente nuevo”. Por lo tanto, no pierdas de vista a los asistentes de tus charlas o los pacientes que te visitaron, ofrécele nuevos espacios para que sepan sobre ti, en tus medios sociales, en un blog o en cualquier otra plataforma. Ese contacto adicional te mantiene como una autoridad en tu campo y te permite ofrecerles nuevos servicios, nuevo contenido, te genera nuevas referencias para multiplicar tu consulta y seguir ayudándoles con tus conocimientos.

Pide consejos a tus comunidad ¿Te gusto la consulta o la charla?, ¿Me recomendarías con tus amigos?, ¿En qué sientes que te he ayudado mas? Después de mi consulta y algunos talleres envió una encuesta a través de mail y Google Forms, que además de ser gratis es una maravilla. Esto me ayuda a tomar decisiones, pero sobre todo a mejorar. Fíjate, los datos que obtienes así son neutrales, en ellos no hay juicios de valor, sólo hechos.

Para estar en contacto con mi comunidad escribo un blog donde la mayoría de los contenidos están enfocados a responder las preguntas de los atletas sobre los temas fundamentales. Es un espacio que escribo para el publico común que se ejercita, donde procuro traducir el complicado tecnicismo científico a su día a día. En la actualidad esta actividad es una de las que me produce mas satisfacciones. Así que no pierdas de vista a tus contactos, crea una tribu obteniendo sus mails, sumándolos a tus medios sociales y usa estas herramientas como una plataforma para conocer mejor al personaje que quieres ayudar y dejarlo satisfecho.

“En el pasado, eras lo que tenías. Ahora eres lo que compartes” Godfried Bogaard

Finalmente te recomiendo ser atrevido, fortalecer los aspectos que consideres tus debilidades, nunca parar de aprender y sobre todo hacer, hacer y hacer, pues eso es lo que queda, es la única manera en que puedes cumplir tu misión en este mundo.

Espero que estas recomendaciones te hayan aportado algunas ideas para ser un nutriólogo deportivo brillante. Si eso es lo que quieres ser, pues bienvenido a mi trabajo que es un divertimento permanente.