

¿ERES UN NUTRICIONISTA INVISIBLE?

**El método FOCUSS para
profesionales de la nutrición que
desean vivir bien de su consulta**

**ANTONIO BALLESTEROS HENS
RAQUEL RAMÍREZ HORNERO**

¿Eres un nutricionista invisible?

© Antonio Ballesteros Hens y RaquelRamírez Hornero, 2026

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción

total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento

sin la autorización expresa de los titulares del copyright.

Página Web: Focuss.es

Edición y Maquetación: Editatulibro.net

ÍNDICE

PRÓLOGO	9
CAPÍTULO 1: Cómo construir una diferenciación real para que no te comparen por precio	13
CAPÍTULO 2: Elegir no te limita, te libera	23
CAPÍTULO 3: No eres un mal profesional, simplemente te falta FOCO	37
CAPÍTULO 4: Del marketing de la esperanza a tu método único	49
CAPÍTULO 5: Tu método único y cómo poner tus precios	61
CAPÍTULO 6: Branding para profesionales de la nutrición: tu logo no es tu marca	73
CAPÍTULO 7: Tu web no es un escaparate, es tu recepcionista 24/7	81
CAPÍTULO 8: El mito del influencer (o por qué bailar no llenará tu consulta)	91
CAPÍTULO 9: Cómo trabajar tu mensaje en RRSS	99

CAPÍTULO 10: Cómo dejar de perseguir y empezar a ser encontrado gracias a Google	107
CAPÍTULO 11: Autoridad silenciosa: cómo hacer que te respeten (y te paguen) sin abrir la boca	117
CAPÍTULO 12: La consulta informativa perfecta: cómo cobrar caro sin pedir perdón	127
CAPÍTULO 13: La consulta blindada: cómo atender al doble de pacientes en la mitad de tiempo	137
CAPÍTULO 14: Cómo hacer que tus pacientes repitan y te recomienden	149
EL SISTEMA FOCUSS Y TU DECISIÓN	161

PRÓLOGO

Si eres profesional de la nutrición, es muy probable que alguna de estas frases te resulte familiar: trabajas muchas horas, tienes formación, te esfuerzas por hacerlo bien, publicas contenido, atiendes a tus pacientes con ética y compromiso... y aun así sientes que algo no termina de encajar.

No faltan ganas. No falta conocimiento.

No falta vocación.

Lo que falta, aunque no siempre sepas ponerle nombre, es claridad, foco y una estructura que sostenga tu consulta en el tiempo.

Durante años hemos acompañado a profesionales de la nutrición que llegaban con la misma sensación: “Estoy haciendo de todo, pero no avanzo como debería”.

Algunos tenían una agenda irregular. Otros dependían casi exclusivamente del boca a boca. Otros sentían que si dejaban de publicar o de exponerse en redes, el flujo de pacientes se detenía en seco. Y muchos vivían bajo una presión constante: la de tener que demostrar, explicar y justificar su valor una y otra vez.

Este libro nace exactamente de ahí.

No de la teoría.

No de la moda del **marketing**.

No del postureo digital.

Nace de la realidad diaria de profesionales competentes que quieren vivir bien de su consulta sin perder su ética, su criterio ni su tranquilidad.

Porque hay algo que conviene decir desde el principio, aunque incomode: ser buen profesional ya no es suficiente. No porque tu trabajo no tenga valor, sino porque nadie te enseñó a convertir ese valor en una consulta sostenible, clara y estable.

En la universidad aprendiste nutrición.

En los másteres aprendiste especialización.

En los cursos aprendiste técnicas.

Pero casi nadie te enseñó a diferenciarte, a posicionarte sin parecer un influencer, a comunicar sin venderte, a atraer pacientes sin perseguirlos ni a tomar decisiones de negocio sin traicionar tu vocación.

Y cuando nadie te da ese marco, lo normal es improvisar. Probar cosas sueltas. Copiar lo que parece que a otros les funciona. Publicar esperando que “algo pase”. El resultado suele ser el mismo: mucho movimiento y poco avance.

Hay un momento en el que muchos profesionales reconocen, aunque no siempre lo verbalizan. Ese lunes por la mañana en el que miras la agenda y está vacía. El

teléfono no suena. No entra ningún email. Y te descubres pensando:

“Bueno, seguro que algún paciente hablará de mí y alguien llamará”.

Ahí es donde empieza lo que llamamos el **marketing** de la esperanza: sentarte a esperar y confiar en que la suerte, el boca a boca o el universo te traigan ingresos. Y la realidad es dura, pero clara: la esperanza no es una estrategia de negocio. La esperanza no paga la cuota de autónomos. La esperanza no da tranquilidad.

El boca a boca es maravilloso, sí. Es el mejor tipo de paciente cuando llega. Pero tiene un problema grave: no lo controlas. No puedes subirlo cuando lo necesitas ni predecirlo cuando tienes facturas que pagar. Si tu consulta depende únicamente de eso, no tienes un sistema.

Vives del azar.

Y vivir del azar genera ansiedad, desgaste y una montaña rusa emocional que acaba afectando incluso a tu forma de trabajar con los pacientes. La inseguridad financiera se nota. Se respira. Y aunque no quieras, se transmite.

Este libro no es una promesa rápida ni una fórmula mágica. Tampoco es un manual técnico ni un recetario de **marketing**. Es una invitación a mirar tu consulta con otros ojos, a comprender mejor cómo has llegado hasta aquí. A detectar los errores invisibles que te mantienen estancado. Y a descubrir qué cambia cuando dejas de improvisar y empiezas a trabajar con criterio.

Aquí no vas a encontrar tácticas para conseguir más “me gusta”. Porque los “me gusta” no pagan facturas, no

sostienen una consulta ni te devuelven la tranquilidad. Vas a encontrar algo más incómodo, pero mucho más valioso: una forma distinta de pensar.

El método FOCUSS no va de hacer más.

Va de hacer mejor.

Con intención, con dirección y con coherencia.

Si buscas atajos, probablemente este libro no sea para ti. Pero si quieres construir una consulta que te represente, te sostenga y te permita vivir mejor de tu trabajo, estás en el lugar adecuado.

PD: A lo largo de este libro te vamos a ayudar a identificar a tu cliente ideal. Nosotros tenemos muy claro a quién nos dirigimos y sabemos que el 83% de los profesionales de la nutrición sois mujeres. Por eso, a partir de ahora, hablaremos en femenino.

Pero oye, si eres hombre, ni se te ocurra cerrar el libro.

Prometemos que todo lo que vas a leer también es para ti.

Antonio Ballesteros

**Mentor de profesionales de la nutrición
Dietista-nutricionista y farmacéutico**

Raquel Ramírez

Experta en marketing digital aplicado a negocios de salud

CAPÍTULO 1

CÓMO CONSTRUIR UNA DIFERENCIACIÓN REAL PARA QUE NO TE COMPAREN POR PRECIO

Imagínate que tienes ocho años. Suena el timbre del recreo. Para el resto de la clase, ese sonido es libertad. Para ti, es una sentencia. Sales al patio y sientes cómo la camiseta se te pega a la espalda. No hace calor, eres tú. Siempre eres tú. Intentas caminar sin que se note el roce de los muslos, intentas reírte de chistes que no te hacen gracia y, sobre todo, intentas ocupar el menor espacio posible. Ironías de la vida, cuando lo que más sobra en tu cuerpo es espacio.

No tuve una infancia de película de terror; no me faltó un plato de comida ni un techo. Al revés. En mi casa sobraba. Sobraba comida y sobraba peso. Pero el sobrepeso no es un número en la báscula. Eso es lo que te cuentan los médicos que no han estado ahí. El sobrepeso es una voz en tu cabeza que se despierta contigo y te dice: "Hoy tampoco". Se mete en tu

¿ERES UN NUTRICIONISTA INVISIBLE?

forma de caminar, encorvando los hombros. Se mete en tu forma de hablar, bajando el volumen para no molestar. Y lo peor de todo: se mete en tu "merecimiento".

Aprendes a negociar contigo mismo a la baja. A no ser protagonista. A ocupar menos espacio del que ocupas. Te conviertes en el amigo gracioso, en el que acompaña, en el secundario.

Durante años, esa grasa no fue solo peso. Fue vergüenza. Fue inseguridad. Fue la sensación constante de no estar a la altura.

Pero llega un momento en el que te cansas de sentirte así. La nutrición no apareció en mi vida como una vocación romántica. Apareció como una necesidad. Necesitaba entender qué me pasaba. Necesitaba dejar de pelearme con el espejo. Necesitaba recuperar el control.

Empecé a estudiar, a leer, a probar en mí mismo. Cambié hábitos. Fallé muchas veces. Volví a empezar. Aprendí a entrenar, a organizar mis comidas, a entender por qué hacía lo que hacía. Y poco a poco el peso empezó a bajar.

Pero lo verdaderamente importante no fue lo que bajó en la báscula, sino lo que creció dentro de mí. La confianza. La seguridad. La sensación de que sí podía cambiar.

Ahí nació la pasión. No en un aula. No en un máster. En el espejo.



Descubrí que la nutrición no solo transformaba cuerpos, sino también la identidad. Y supe que quería dedicarme a eso: a acompañar a otras personas en el proceso de salir del mismo lugar del que yo había salido.

Pero la vida no siempre sigue la línea recta que imaginamos.

Mi camino profesional no empezó ayudando a personas. Empezó vendiendo cajas.

Me convertí en farmacéutico. Londres. Buen sueldo. Nómina fija el día 28. Estabilidad. Desde fuera, éxito. “Tiene un buen trabajo”, decían. Desde dentro, vacío.

Cada mañana sentía que una parte de mí se apagaba. Despachaba medicamentos para tapar síntomas, no para curar vidas. Me había convertido en un glorificado expendedor de parches. Tenía

¿ERES UN NUTRICIONISTA INVISIBLE?

dinero, sí. Pero tenía un vacío en el estómago que no se quitaba con la comida. Ese vacío se llama **incoherencia**. Y es más peligroso que el colesterol.

Así que hice lo que hace la gente cuando la incoherencia le quema la garganta: salté al vacío. Sin paracaídas. Sin red. Y, siendo honestos, sin ni puñetera idea de lo que hacía. Volví a España, alquilé un local pequeño que olía a pintura fresca e ingenuidad, y colgué un cartel: "Consulta de Nutrición".

Aquí es donde entra el primer gran error. El error que seguramente tú también estás cometiendo mientras lees esto. Yo pensaba que la ecuación era simple:

Formación + Vocación + Historia Personal = Éxito.

Yo tenía los títulos. Tenía ganas de ayudar. Y tenía mi propia historia de superación con el peso. Pensé que los pacientes harían cola en la puerta solo porque yo "lo valía".

Qué hostia de realidad me llevé.

Me acuerdo perfectamente de las tardes de martes en esa consulta. El silencio. ¿Sabes ese silencio espeso que se te mete en los oídos cuando esperas una llamada que no llega? Miraba la agenda: huecos en blanco. Miraba la puerta: cerrada. Miraba el reloj: las manecillas avanzaban burlándose de mí.

Llegaba un paciente. ¡Uno! Le dedicaba una hora y media. Le explicaba hasta el ciclo de Krebs si hacía falta. Le daba el mejor plan nutricional del mundo. Salía por la puerta motivado. Yo pensaba:

"Ya está. Ahora se lo contará a sus amigos y esto explotará".

Pero no volvía. O bien venía a la segunda cita y luego desaparecía.

"Es que es caro", me decían.

O peor: "Es que ahora me viene mal".

Empecé a hacer lo que hace cualquier emprendedor desesperado dominado por el miedo: bajar los pantalones. Bajé los precios. Regalé bonos. Alargué las consultas hasta las dos horas. Contestaba WhatsApps a las diez de la noche de un domingo. Acabé convertido en un esclavo de mi propia vocación.

Llegaba el final de mes y el ritual era siempre el mismo. Sentarme frente al Excel. Ver los gastos fijos: alquiler, luz, autónomos, colegio profesional. Ver los ingresos. Y sentir ese frío en la nuca. El mismo frío que sentía en el patio del colegio. La sensación de no ser suficiente.

En esos momentos, tu cerebro te traiciona. Empiezas a buscar culpables.

"La gente no valora la salud".

"Hay mucha competencia desleal".

"La crisis".

Y te haces la pregunta equivocada, la pregunta que te mantiene pobre:

¿Qué más tengo que estudiar?

Me apunté a otro máster. Compré tres libros más de fisiología. Pensaba que si sabía **más** sobre las hormonas, la gente pagaría **más**. Era una mentira. Estuve a un milímetro de cerrar. De volver a la farmacia, agachar la cabeza y aceptar que "la vida es así".

Pero una noche, cansado de compadecerme, cambié la pregunta. Dejé de preguntarme si era un buen nutricionista. Yo **sabía** que era bueno. Mis pocos pacientes **sabían** que era bueno. La pregunta real **¿Tengo un sistema que funcione?**

La respuesta fue un bofetón de realidad: **no**. Tenía una consulta, no un negocio. Tenía conocimientos, no un método. Tenía ganas, no una estrategia.

Estaba intentando vivir de la vocación ignorando las reglas del mercado. Y el mercado es como la gravedad: le da igual que seas buena persona; si te tiras desde un décimo piso, te matas. Ese fue mi punto de inflexión. El día en que dejé de ser un "nutri" victimista y decidí convertirme en un empresario de la salud.

Dejé de leer libros de bioquímica y empecé a leer sobre persuasión, ventas y estructura. Así entendí que un paciente no te compra una dieta, sino una transformación. Y si tú no sabes venderle el puente entre su dolor (donde están ahora) y su deseo (donde quieren estar), ya puedes tener tres doctorados, pero te morirás de hambre.

Empecé a construir lo que llamo **El sistema**. No fue magia. Fue ingeniería. Aprendí a atraer a las personas

adecuadas, no a "cualquiera que respire". Aprendí a comunicar mi valor para que el precio resultara irrelevante. Aprendí a fidelizar, para que un paciente no fuera una visita, sino una relación a largo plazo.

Y de repente, el caos desapareció. La agenda empezó a llenarse. Pero no de gente que regateaba 5 euros, sino de gente comprometida. Los ingresos dejaron de ser una montaña rusa y se volvieron predecibles. Pude contratar a un equipo de hasta 8 personas. Pude comprar un local enorme para montar un servicio multidisciplinar que incluyera entrenamiento y psicología. Y llegaron las llamadas que antes parecían imposibles.

"¿Quieres llevar el área de nutrición del Cádiz CF?".

"¿Te interesa trabajar con el Real Betis Balompié?".

Hoy, colaboro con una selección de fútbol y estoy disfrutando de una vida plena en Qatar mientras mis negocios funcionan en automático. Te cuento esto no para que me aplaudas, sino para que entiendas el contraste. El nutricionista es el mismo. El conocimiento base es el mismo.

¿La diferencia? **El Sistema.**

Sin embargo, aquí viene la trampa: la segunda gran mentira. Llegó un momento en que el sistema funcionaba económicamente, pero yo volvía a sentirme atrapado. Tenía pacientes, tenía dinero, tenía "éxito". Pero mi día a día era una locura. A las 9:00, veía a una mujer con menopausia. A las 10:00 a un culturista vegano. A las 11:00 a un niño con diabetes tipo 1. A las 12:00 a un opositor a policía.

¿ERES UN NUTRICIONISTA INVISIBLE?

Sí, había orden financiero, pero había caos mental. Saltaba de un problema a otro como una rana en una sartén caliente. Tenía que estudiar veinte patologías diferentes cada semana. Sentía que sabía un poco de todo, pero no era el mejor en nada. Y ahí apareció el **miedo a elegir**.

Este miedo es el parásito más común en nuestra profesión. Pensamos:

"Si me especializo solo en X, pierdo a todos los pacientes que tienen Y". Es el síndrome del buffet libre: queremos comer de todo y acabamos empachados y con mala digestión. Intentaba ayudar a todo el mundo que entraba por la puerta. Creía que eso era "profesionalidad". En realidad, era **avaricia** disfrazada de servicio.

Miedo a cerrar puertas. Miedo a decir "no" a un billete de 50 euros hoy para ganar uno de 500 euros mañana. Cuando intentas hablarle a todo el mundo, no le hablas a nadie. Tu mensaje se vuelve gris.

"Ayudo a mejorar tus hábitos".

¿Sabes quién se despierta por la mañana diciendo "Ojalá mejore mis hábitos hoy"? Nadie. La gente se despierta diciendo:

"Me duelen las rodillas al subir la escalera", "No me entra el vestido de la boda de mi hermana" o "Estoy cansado de ser el gordo del equipo".

Me hice la prueba del ascensor: si solo tuviera 10 segundos para explicarle a un desconocido qué hago, ¿lo entendería? La respuesta era no. Balbuceaba cosas

como: "Bueno, hago clínica y deportiva, y también...". Patético.

Entendí que la gente no busca "nutrición". Busca **salir del pozo**. Y para salir del pozo, buscan al experto en **ese** pozo en particular. Si tienes un tumor cerebral, no vas al médico de cabecera. Vas al neurocirujano. Y no le discutes el precio al neurocirujano.

Ahí encajó la última pieza del sistema: **La Especialización Radical**. Elegir duele. Elegir significa renunciar. Pero la profundidad siempre gana a la amplitud. Siempre. Decidí quién era mi paciente ideal y, lo más importante, quién NO lo era. Definí un problema y una solución concretos. Dejé de vender "planes nutricionales" y empecé a vender resultados.

Fue entonces cuando puse nombre a mi método. Porque si tú no le pones nombre a tu forma de trabajar, eres una **commodity**. Eres marca blanca. Eres arroz a granel. Cuando empaquetas tu conocimiento, le pones un lazo y le das un nombre, dejas de competir por precio y empiezas a competir por valor.

Este libro no nace de mi éxito con futbolistas de élite. Eso es solo la punta del iceberg, lo que brilla en Instagram. Este libro nace de las noches sin dormir, mirando el techo y preguntándome cómo pagar la cuota de autónomos. Nace de la frustración de ver a compañeros brillantes abandonar la profesión para trabajar como visitadores médicos porque "la consulta no da". Nace del dolor de saber que tienes la capacidad de cambiar vidas, pero no tienes las herramientas para hacerlo.

¿ERES UN NUTRICIONISTA INVISIBLE?

Hay una verdad incómoda que nadie te dice en la facultad: la vocación sin sistema quema. El conocimiento sin estructura frustra. Y el talento sin dirección se pudre.

Si alguna vez has sentido que trabajas más de lo que cobras. Si has sentido que sabes mucho más de lo que aplicas. Si ayudas a mucha gente, pero te cuesta ayudarte a ti misma a fin de mes, no es que seas una mala nutricionista. No te falta capacidad.

Te falta **Sistema**.

Todo cambia cuando dejas de improvisar. Todo cambia cuando dejas de ser una artesana que cobra por horas y te conviertes en la arquitecta de tu propio negocio. Este libro es el mapa de ese territorio. Pero te aviso: el sistema no empieza cuando cobras la primera consulta de alto valor; empieza mucho antes, en el momento en que tomas una decisión: dejar de ser víctima de las circunstancias y tomar el control.

Esto solo es el principio...

Si este primer capítulo te ha hecho sentir identificado, cuestionarte cómo estás gestionando tu consulta o entender por qué sigues siendo invisible a pesar de tu formación, no te quedes aquí.

En el libro completo descubrirás cómo diferenciarte, atraer pacientes de forma constante, comunicar el valor de tu trabajo y construir una consulta más estable y rentable.

Sigue leyendo ¿Eres un nutricionista invisible?



Libro completo por 12,99 €



Versión Kindle por solo 4,99 €



[COMPRAR LIBRO EN AMAZON](#)

amazon