

# CSEP-PATH: HERRAMIENTA DE ASESORAMIENTO PARA MOVERSE

## PARA ADULTOS DE 18-64 AÑOS

Las Normas canadienses para moverse las 24 horas para adultos integran tres recomendaciones principales de hábitos de movimiento para obtener beneficios óptimos para la salud:

**MUÉVASE MÁS**

**REDUZCA EL  
SEDENTARISMO**

**DUERMA BIEN**

Utilice esta herramienta para guiar su conversación con clientes que expresan interés en cambiar un hábito de movimiento.

**PASO 1: PIDA** permiso al cliente para hablar sobre sus hábitos de movimiento (es decir, actividad física, sedentarismo, higiene del sueño).

- “¿Podría hablar con usted sobre las recomendaciones de actividad física diaria de Canadá?”
- Hable sobre las Normas canadienses para moverse las 24 horas con su cliente.

**PASO 2: EVALÚE** la actividad física, el sedentarismo y la higiene del sueño del cliente.

- Haga preguntas abiertas como “¿Me podría contar sobre sus niveles actuales de actividad física?” o “¿Cómo describiría su horario de sueño?”
- Utilice la información recopilada y las recomendaciones de actividad física que se encuentran a continuación para ayudar a guiar el establecimiento de objetivos y la planificación de acciones (PASO 4).

### UN INTERVALO DE 24 HORAS SALUDABLES INCLUYE:

#### ACTIVIDAD FÍSICA



150 minutos por semana de actividad física aeróbica de moderada a intensa



Actividades para fortalecer los músculos al menos dos veces por semana



Varias horas de actividad física ligera, como estar de pie

#### SEDENTARISMO



Limite el tiempo de sedentarismo a 8 horas o menos



No más de 3 horas de tiempo recreativo frente a la pantalla



Interrumpa los largos períodos de estar sentado tan a menudo como sea posible

#### DORMIR



Duerma de 7 a 9 horas de sueño de buena calidad regularmente



Mantenga los mismos horarios para acostarse y despertarse

Reemplazar el sedentarismo con actividad física adicional y cambiar la actividad física ligera por una actividad física de moderada a intensa, mientras preserva tiempo suficiente de sueño, puede brindar mayores beneficios para la salud.

### PASO 3: ASESORE al cliente sobre sus hábitos de movimiento actuales.

- Comente los beneficios o los riesgos para la salud de su estado actual si es necesario.

### PASO 4: ACUERDE un objetivo realista con su cliente.

- Consulte al cliente en qué hábitos de movimiento le gustaría centrarse. Cree una meta con su cliente que lo ayude a avanzar en la consecución de las recomendaciones de las normas (consulte la Hoja de trabajo de establecimiento de metas). Ofrezca estrategias prácticas cuando sea necesario. (A continuación, se presentan ejemplos de estrategias para cada objetivo)
- **Recuerde** al cliente que progresar hacia **cualquiera** de los objetivos de hábitos de movimiento dará como resultado algunos beneficios para la salud.

#### ACTIVIDAD FÍSICA



Analice formas de aumentar los tipos e intensidades de actividad aeróbica que realiza cada día.



Desarrolle un programa de entrenamiento de resistencia apropiado para su cliente.



Analice cómo podría reemplazar los períodos sedentarios de su día con actividades ligeras como estar de pie.

#### SEDENTARISMO



Identifique los períodos del día en los que es sedentario y analice cómo reemplazarlos con otros hábitos de movimiento (por ejemplo, estar de pie).



Anímelo a mantener las pantallas alejadas de los dormitorios y las áreas de comedor.



Anímelo a levantarse y tomar un vaso de agua durante el día, o que utilice la tecnología para recordarle que tome descansos.

#### DORMIR



Anímelo a desarrollar una rutina relajante a la hora de acostarse, evitar el consumo de cafeína por la tarde y no usar pantallas 30 a 60 minutos antes de acostarse.



Anímelo a acostarse a la misma hora todos los días.



**Haga que todo el día valga la pena.**

#### Meta:

---



---

### PASO 5: AYUDE al cliente a aumentar la confianza en sí mismo y superar las dificultades.

- Considere utilizar herramientas como la Hoja de análisis para la toma de decisiones o la Herramienta para determinar dificultades para la actividad física para facilitar la conversación.

### PASO 6: CONCRETE una cita de seguimiento con su cliente (por ejemplo, luego de 2 semanas).

Fecha y hora de seguimiento:

---