

JAVIER FREIRE, FARMACÉUTICO DE FARMACIA METRO

# “El consejo farmacéutico debería de ir dirigido hacia la actividad física”

BUSCAR MOTIVACIONES EN LOS PACIENTES Y DEMÁS USUARIOS PARA QUE LLEVEN A CABO HÁBITOS DE VIDA SALUDABLE, PARA QUE PRACTIQUEN DEPORTE, PARA QUE SE ABANDONE EL SEDENTARISMO, ES PARTE DE LA LABOR ASISTENCIAL QUE SE PUEDE BRINDAR DESDE LAS OFICINAS DE FARMACIA. EL FARMACÉUTICO JAVIER FREIRE CUENTA SU EXPERIENCIA CON FARMACIAS ACTIVAS.



Las personas que acuden cada día a las oficinas de farmacia necesitan motivación para implementar hábitos de vida saludable, como es practicar deporte. **Javier Freire**, farmacéutico de Farmacia Metro en San Juan de Aznalfarache, Sevilla, es muy consciente de ello. Defiende un uso racional del medicamento y un buen consejo farmacéutico, dirigido al paciente-usuario, de cara a mejorar su actividad física y salir de su zona de confort, del sedentarismo. Por ello, participa en Farmacias Activas, un proyecto de Bidafarma para promover, desde sus

**“ES SÚPER IMPORTANTE  
QUE EL FARMACÉUTICO  
SEA CAPAZ DE ORIENTAR  
HACIA QUÉ TIPO  
DE ACTIVIDAD FÍSICA  
HAY QUE IR”**

8.500 farmacias socias, el deporte, la salud y la vida sana. Comenta que ellos intentan orientar a todo paciente que entra en la farmacia hacia hábitos de vida saludables. *“Desde andar a pasear por la playa, a correr o a apuntarse a cualquier tipo de actividad. Evidentemente, también gimnasios o actividades físicas dirigidas”,* manifiesta. Recuerda que el perfil de los clientes es muy variado. Hay quienes van a la farmacia por patologías muy serias y quienes van por servicios de salud para mejorar su aspecto, su físico, su piel o su estado de ánimo. *“Casi siempre se nos olvida que la salud mental forma una parte principal de la salud física. De hecho, primero va la cabeza y después va el cuerpo”,* avisa. Afirma que *“la cabeza es el motor y el corazón son las ruedas de tracción”.* Desde el mostrador, él y su equipo combaten al sedentarismo. Y la pereza. *“Hay mucha televisión, muchas plataformas de entretenimiento, para estar sentado en el sofá. La pereza es una actitud mental. Tu cabeza te ayuda o no; también hay que entrenarla para levantarte de la silla o para salir de tu zona de confort. En la farmacia estamos acostumbrados a ver de todo, pero lo que más se ve son personas que lo que necesitan es motivación”,* reflexiona. Motivación real, motivación mental, motivación incluso para ser adherentes a los tratamientos. *“Tomarse un comprimido diario puede resolverte, en ciertos casos, tus problemas. ¿A que es sencillo? Pues se olvidan de hacerlo, porque no les apetece, porque creen que ya están mejor”,* lamenta en alusión al problema existente de falta de adherencia. Justifica que son muchísimas circunstancias las que se dan y que están relacionadas con la salud mental.

¿Cómo motivan a sus pacientes, a sus usuarios, para que hagan más ejercicio? Responde que la Covid-19 ha demostrado que, a nivel asistencial, las farmacias son el acceso principal del paciente a la sanidad pública. *“Es verdad que dispensamos medicamentos, porque la farmacia se dedica a eso, pero lo que ofrecemos de verdad es salud, es bienestar. Y nos resulta muy sencillo identificar a un paciente o un cliente que lo que necesita es actividad física, salir del sedentarismo, salir de su zona de confort”,* explica. Añade que, cuando se ve a uno que se lleva tres medicamentos diferentes es tan sencillo como decirle que se podría ahorrar dos, si es posible, si básicamente su estilo de vida cambia un poco. *“Anda media hora o 45 minutos al día, bebe agua, cuida tu nutrición. Todo eso son consejos que salen de la boca de un farmacéutico de manera constante. Pero, el éxito de que un consejo cale o no cale, es que no podemos repetirnos como robots. Lo bueno de un farmacéutico y de un auxiliar de farmacia es que se enfrenta a diferentes tipos y perfiles de pacientes o clientes. Y, en función de eso, pues lo expone de una manera u otra”,* subraya. Las líneas básicas son esas, hacerle ver que pueden evitar el consumo de ciertos medicamentos que, aunque tienen más beneficios que perjuicios, no dejan de ser medicamentos, y lo suyo es *“tomarlos el tiempo justo, en su forma justa”.* Freire aboga por un *“consumo razonable de medicamentos”.* Le gusta cuando la gente vuelve a comprar una rodillera porque está andando dos horas o a por un protector solar porque sale todos los días a caminar.

Piensa que todo esto se puede hacer de muchas maneras, hay quien opta por un entrenador personal, por un gimnasio o por pegarle golpes a un saco, por ejemplo, como es su caso. *“El ejercicio físico lo que te hace es desconectar del día a día, piensas sólo en el esquivo que tienes que hacer, en la patada que tienes que dar, en hacer diez buenas flexiones, cinco buenas abdominales. En salir, después del entrenamiento, queriendo volver”,* narra. Los clientes irán menos a por medicamentos, pero mucho más a dar *“las gracias por los consejos de salud”* que el farmacéutico les ha proporcionado.

### **Predicar con el ejemplo**

*“¿Cuál es la mejor manera de convencer a alguien? Es convencerte a ti mismo, que tú lo tengas claro, que el ejercicio te proporciona beneficios. El personal de la farmacia lo que tiene que hacer es predicar con el ejemplo”,* asegura sin ningún atisbo de duda. Su principal mensaje a los colegas farmacéuticos para que se animen a participar en Farmacias Activas es que *“hay que predicar con el ejemplo si queremos prescribir salud a través de la actividad física”.* Para poder hablar de lo bien que se siente uno: *“Soy un antes y un después de pasear. Soy un antes y un después de ir a correr. Soy un antes y un después de ir a pegarle al saco. Te lo recomiendo. Deberías ir, ya verás cómo en dos meses hablamos de la mejoría física que has tenido, que igualmente es una mejoría mental”.*

Deja claro que *“la prescripción de un farmacéutico debe ir orientada a los buenos hábitos de nutrición y a los buenos hábitos de vida, que incluyen, por supuesto, el ejercicio físico”.* A su juicio, ¿qué mejor demostración de ello es que todos los farmacéuticos y todos los auxiliares de las oficinas de farmacia practiquen un deporte?

Eso sí, *“la actividad física tiene que ir perfectamente relacionada con tu perfil físico y mental”,* ha de ser personalizada. Mirando, asimismo, los indicadores de salud que mejoran con la actividad física. Una larga lista: los niveles de colesterol, la actividad cardíaca, la actividad cardiopulmonar, el sistema circulatorio, el sistema digestivo, el sistema nervioso, etcétera. *“Es súper importante que el farmacéutico sea capaz de orientar a qué tipo de actividad física hay que ir, cuál puede favorecer más y cuál es desaconsejada para la persona en cuestión”,* argumenta.

Por otro lado, Farmacias Activas, remarca Freire, evidencia que el farmacéutico ha de ser una persona activa, que no se trata solamente de prescripción de actividad física al paciente, sino que *“la principal prescripción debería ser al farmacéutico y al resto del personal de la oficina de farmacia”.*

Insiste, para concluir, en que *“el consejo farmacéutico debería de ir claramente dirigido hacia la actividad física, la nutrición y un correcto uso y un uso racional de los medicamentos”.* Con Farmacias Activas se relacionan con la actividad física de manera directa. *“Me parece una idea brillante, que está dando los primeros pasos, de muchos”,* opina. Lo que han conseguido es, sobre todo, creérselo, predicar con el ejemplo, ya que *“la actividad física como equipo dentro de una farmacia forma una parte fundamental de nuestra vida”.* O sea, sin actividad física, el rendimiento del equipo de una oficina de farmacia, baja. Y han logrado un ambiente extraordinario de trabajo, por lo que son capaces de expresarlo a todo su entorno y de contagiar sus motivaciones. +