

▲ Raquel Aguado, Vocal de Dermofarmacia y Productos Sanitarios del COFM

“La dermatofarmacia en farmacia comunitaria es una especialidad con enorme impacto”

La farmacia comunitaria desempeña un papel fundamental en el abordaje de las afecciones dermatológicas más frecuentes, actuando como primer punto de consulta para muchos pacientes. Además, cumple una función clave de cribado y derivación.



En esta entrevista, Raquel Aguado, portavoz de Dermofarmacia del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid (COFM), reflexiona sobre la evolución de la dermatofarmacia, las tendencias que influyen en el asesoramiento diario, la importancia de la formación continua y la necesidad de personalizar el consejo profesional en un contexto marcado por la sobreinformación y las redes sociales.

Como miembro del COFM, ¿cuál considera que es la función más relevante de la farmacia comunitaria en el cuidado de la piel de los pacientes?

Sin duda, ser el primer punto sanitario, el más accesible y seguro. Son muchas las personas que llegan con dudas relativas a su piel cada día: prevención del envejecimiento, sequedad, picor, etc. Nuestro papel es transformar esa confusión en un plan sencillo y razonable lo que implica educación sanitaria, prevención y acompañamiento.

Además, cumplimos una función clave de cribado y derivación. Hay situaciones en las que la recomendación cosmética no es suficiente o puede retrasar un diagnóstico. Por ejemplo, lesiones que cambian de forma o color, heridas que no cicatrizan, infecciones, dermatitis severas o empeoramientos rápidos. En definitiva, la far-

macia comunitaria aporta valor cuando combina cercanía con conocimiento: ni banaliza ni alarma; orienta, cuida y deriva cuando corresponde.

¿Qué tendencias actuales en dermofarmacia están transformando la manera en que los farmacéuticos comunitarios asesoran a sus pacientes?

El día a día nos exige responder a tendencias impulsadas fundamentalmente por redes sociales e inteligencia artificial (IA), donde se popularizan rutinas complejas y activos 'milagro'. En este contexto, una tendencia muy positiva es el enfoque 'Cuidado de la barrera cutánea' como un escudo protector que evita la pérdida de agua y protege frente a irritantes, patógenos y factores ambientales. Si se debilita pueden aparecer tirantez, rojeces, picor o mayor sensibilidad. Por eso cada vez se insiste más en reparar y mantener la barrera con hidratantes y emolientes bien formulados, elegir limpiadores suaves y fomentar el uso correcto del fotoprotector durante todo el año. Otra tendencia muy relevante es el minimalismo cosmético: menos productos, pero bien seleccionados. La realidad es que muchas pieles mejoran cuando se simplifica la rutina cosmética.

Además, la fotoprotección ha evolucionado mucho: ya no se habla solo de SPF, sino de protección UVA, filtros de amplio espectro, texturas más cómodas, fórmulas para piel sensible o con tendencia acnéica, y fotoprotectores con color. Finalmente, el auge de ingredientes potentes (retinoides, ácidos, etc.) obliga a un asesoramiento más técnico. Además, es importante remarcar que la eficacia de una fórmula cosmética no deriva de sus ingredientes activos aislados, sino de la totalidad, donde la combinación de estos ingredientes expresa su eficacia en base a sus sinergias y las condiciones en que está formulada.

En su experiencia, ¿qué competencias específicas debe desarrollar un farmacéutico comunitario para destacarse en la atención en dermofarmacia?

Hay que dominar un conjunto de habilidades clínicas y comunicativas. Lo primero es aprender a hacer una entrevista breve y eficaz, con preguntas abiertas que dirijan la dirección de la recomendación: edad, tipo de piel percibido, síntomas, exposición solar, rutina actual, medicación, antecedentes y objetivos.

“HAY QUE DAR RESPUESTA CON CONOCIMIENTO CIENTÍFICO A LAS NECESIDADES DE LOS PACIENTES: ESCUCHAR SIN JUZGAR Y EXPLICAR CON CLARIDAD”



Lo segundo es conocer bien los activos, concentraciones y vehículos (gel, crema, sérum, bálsamo...) y cómo influyen en la piel. También es fundamental manejar criterios de seguridad y derivación porque la farmacia no sustituye al diagnóstico médico. Hay que saber identificar cuándo un cuadro puede ser infeccioso, cuándo una lesión cutánea necesita valoración, cuándo estamos ante una reacción alérgica importante o cuándo un paciente vulnerable quiere un abordaje más prudente.

Por último, una competencia diferencial es la educación del paciente: explicar con claridad, dar instrucciones simples y ajustar expectativas. Un buen farmacéutico no solo recomienda el producto más adecuado, sino que con-

sigue que el paciente lo utilice bien y dé respuesta a su necesidad de manera personalizada.

La personalización del tratamiento se ha vuelto clave en la dermofarmacia. ¿Cómo puede la farmacia comunitaria ofrecer un asesoramiento más individualizado y efectivo?

Personalizar es adaptar el consejo a la persona en su contexto real. Un enfoque muy práctico es trabajar por etapas. Primero, definir un objetivo principal y detectar posibles riesgos. Segundo, construir una base que casi siempre es imprescindible: limpieza suave, hidratación adecuada y fotoprotección diaria y, por último, introducir los activos específicos de tratamiento y de forma progresiva.



“OTRA TENDENCIA MUY RELEVANTE ES EL MINIMALISMO COSMÉTICO: MENOS PRODUCTOS, PERO BIEN SELECCIONADOS”

“UN BUEN FARMACÉUTICO NO SOLO RECOMIENDA EL PRODUCTO MÁS ADECUADO, SINO QUE CONSIGUE QUE EL PACIENTE LO UTILICE BIEN”



Raquel Aguado en la última edición de Dermocofm

Personalizar también es adecuar la rutina cosmética a la vida diaria del paciente. Y para que sea efectivo, conviene proponer siempre un punto de revisión (en tres o cuatro semanas), porque la piel cambia y el plan se ajusta.

¿Qué retos enfrentan los farmacéuticos comunitarios al recomendar productos dermofarmacéuticos frente a la información disponible en internet o redes sociales?

El reto más habitual es la sobreenformación mezclada con mensajes simplificados. Internet y las redes sociales pueden ser útiles, pero también generan tendencias que no distinguen entre tipos de piel, edad, circunstancias particulares... por eso muchos pacientes llegan con rutinas largas y contradictorias.

Otro reto importante es la expectativa de resultados inmediatos, alimentada por antes y después poco realistas, iluminación diferente o filtros. En dermofarmacia hay tiempos biológicos: el recambio de la piel, la inflamación y la pigmentación no se corrigen de un día para otro. La constancia suele ser la clave del éxito. La farmacia debe ser un espacio de confianza, afianzando la prescripción médica y dando respues-

ta a las necesidades con conocimiento científico: escuchar sin juzgar y explicar con claridad.

En cuanto a la formación continua, ¿qué tipo de programas o cursos considera imprescindibles para mantener la especialización en dermofarmacia actualizada?

Para mantenerse actualizado la formación debe ser continua, combinar clínica, formulación y habilidades emocionales y de comunicación. Son imprescindibles cursos sobre las patologías dermatológicas más frecuentes: acné, dermatitis atópica, etc. Hay que tener conocimientos sobre las lesiones dermatológicas y su incidencia en la piel más frágil. Y es clave profundizar en fotoprotección y en prevención del cáncer de piel, porque una buena educación solar impacta en la salud pública.

En paralelo, conviene formarse en cosmetología y formulación: entender ingredientes activos, vehículos, conservantes, perfumes, posibles alérgenos, irritantes y cómo elegir según el tipo de piel. Y estudiar los medicamentos y la piel, especialmente fotosensibilidad y reacciones asociadas a tratamientos, para aconsejar medidas preventivas. Y, finalmente, no

hay que olvidar la formación en comunicación, herramientas emocionales (la mayoría de las enfermedades dermatológicas causan impacto emocional) y seguimiento: entrevista estructurada, manejo de expectativas, educación en uso correcto y evaluación de resultados.

¿Cómo percibe la integración de la tecnología y la digitalización (apps, diagnóstico virtual, análisis de piel) en la labor del farmacéutico comunitario especializado en dermofarmacia?

La percibo como una oportunidad muy interesante si se usa como apoyo y con límites claros. La tecnología puede ayudar a que el paciente participe de su evolución y se mantenga la adherencia a los tratamientos. Las apps pueden ser útiles para recordatorios, educación y hábitos.

Ahora bien, el diagnóstico virtual tiene riesgos si se toma como verdad absoluta. La imagen depende de la luz, la cámara y el fototipo lo que puede inducir a errores. Además, no contempla las circunstancias de salud de cada paciente. Por eso, debe integrarse en un protocolo responsable, con privacidad y con un criterio firme: si hay signos de alarma o dudas diagnósticas, se deriva. Bien utilizada, la tecnología refuerza lo que hace la farmacia.

Finalmente, ¿qué consejos daría a los jóvenes farmacéuticos que desean orientar su carrera hacia la dermofarmacia dentro de la farmacia comunitaria?

Les diría que empiecen por formarse y dominar lo esencial, porque ahí está la mayor parte de la práctica: limpieza suave, hidratación, barrera cutánea y fotoprotección. Construir rutinas simples y sostenibles y que sean prudentes con los activos potentes y prioricen la tolerancia. Les recomendaría entrenar mucho la comunicación: explicar sin tecnicismos, con instrucciones concretas y con plazos realistas. Y que incorporen el seguimiento como parte natural del servicio: revisar en unas semanas, ajustar y reforzar hábitos.

La dermofarmacia en farmacia comunitaria es una especialidad con enorme impacto, porque mejora problemas visibles que afectan a la autoestima y a la calidad de vida de las personas. Cuando se hace con rigor y cercanía, el paciente lo nota: no se lleva “un producto”, se lleva la atención especializada y el consejo personalizado de un profesional sanitario.