

RAQUEL HERRÁN, CREADORA DE CONTENIDO 'MADLYEKLECTIC'

“Me gusta encontrar profesionales formados en dermocosmética”

PARA LA CREADORA DE CONTENIDO EN 'MADLYEKLECTIC', QUE NO ES FARMACÉUTICA, TAL Y COMO SUELE ADVERTIR, ES UN GRAN ERROR QUERER RESULTADOS INMEDIATOS Y, A SER POSIBLE, UN ASESORAMIENTO PREVIO EN UN SÓLO CLIC.



Raquel Herrán

Preguntamos a **Raquel Herrán**, *blogger de belleza y creadora de contenido en 'Madlyeklectic'*, que tiene un Máster en Dermofarmacia y formulación cosmética sin ser farmacéutica, de qué manera es importante escuchar a tu piel y saberla cuidar en cada momento. Dice que *"es básico atender las necesidades de nuestra piel en cada momento más allá de los tipos de piel, edad o novedades del mercado"*. Indica que *"la piel no es algo estático"* y que *"se ve afectada por factores extrínsecos e intrínsecos constantemente"*. Apunta que *"atender a sus cambios nos ayudará a lograr una piel equilibrada y, por tanto, una piel sana"*.

Comparte con sus seguidores su experiencia, sus fallos, sus aciertos y opiniones sobre pro-

Una perspectiva más profesional y científica

La frustración de gastar dinero en cosmética, "obviamente equivocada", sin ver resultados y "no encontrar en la red contenido de calidad en lo que a cosmética se refiere" en su momento fue lo que llevó a Raquel Herrán a tener un blog de belleza enfocado principalmente al cuidado facial. Señala que comenzó a seguir *bloggers* extranjeros que trataban sobre el cuidado de la piel desde una perspectiva diferente y ello le animó a compartir su experiencia personal.

Antes de la entrevista, avisa de que no es farmacéutica ni trabaja en el sector. ¿El Máster en Dermofarmacia y formulación cosmética que cursó fue lo que le dio los instrumentos para estar presente en las redes sociales? Responde que no exactamente, que ya estaba presente en redes sociales previamente y que contaba con una comunidad definida. Si bien, el máster le ayudó a reforzar "una perspectiva más profesional y científica" a la hora de hablar de piel, rutinas y productos y le dio el impulso definitivo. Ella se considera una *beautyfreak*. Alega que es "una forma simpática y divertida" de definir su pasión por la cosmética. Le encanta probar productos y estar al día de las novedades del mercado cosmético.

ductos de cuidado facial y maquillaje entre otros. ¿Cuáles son los principales errores y los principales aciertos que ha cometido? "Mi principal error fue comprar productos por impulso y creo que es algo muy común", contesta. Añade más: "Comprar cosméticos porque son novedad, porque a X le va fenomenal, porque nos lo recomienda una amiga, etcétera, sin pararnos a pensar si necesitamos ese producto o si es adecuado a nuestras necesidades y, sobre todo, sin tener en cuenta las falsas expectativas que genera el mundo de la moda y la publicidad". Piensa que, en cosmética, no se puede pretender empezar la casa por el tejado. Puntualiza que es un gran error querer resultados inmediatos y, a ser posible, un asesoramiento previo en un sólo clic.

"Sin limpieza, no hay belleza"

No cree en productos milagro, pero sí en rutinas efectivas. Para ella, "la base de una buena rutina es ser constante en la limpieza de la piel y el uso diario de SPF". Expone que, si no se tiene esa rutina asimilada, lo demás carece de sentido. No obstante, "puedes optimizarla, y mucho, aportando hidratación, antioxidantes, activos transformadores". Eso sí, insiste en que, "sin limpieza, no hay belleza".

Argumenta que es imprescindible mantener la piel limpia, libre de impurezas y contaminación, no sólo por prevenir el envejecimiento prematuro, sino para lograr una piel más receptiva al tratamiento posterior. De la protección solar, comenta que es "el mejor cosmético en el que se puede invertir". Subraya que en la actualidad hay solares realmente interesantes

que aúnan protección y tratamiento en un único producto.

Muchos de sus seguidores le solicitan asesoramiento y diseño de rutinas a través de redes sociales o correo electrónico. "Me temo que es un gran error, siempre respondo que no soy profesional, pero que igualmente nadie puede diagnosticar sin ver una piel o tener una mínima entrevista en la que asentar unas nociones básicas. Digamos que es un enfoque erróneo muy extendido en redes sociales, lo que yo llamo 'la telerutina'. A veces olvidamos que nuestra piel es mucho más que estética, es salud", reflexiona. Sin embargo, "y cada vez más, el consumidor quiere entender la cosmética, saber filtrar tanta información y lanzamientos, qué activos son más adecuados, etcétera". En base a ello, publica sus *tips* y *reviews*.

¿Qué es lo que pide usted como usuaria a una farmacia a la hora de asesorarse en dermo? "Me gusta encontrar profesionales formados en dermocosmética, que no sólo saben diagnosticar, diseñar una rutina y recomendarte productos específicos a tus necesidades, sino que además aportan al cliente el valor añadido de educarle en su tipo de piel y necesidades, guiarle en una rutina de cuidados ajustada a cada caso particular", declara.

Por otro lado, sostiene que las redes sociales son un instrumento "muy interesante" para fomentar el cuidado de la piel, ya que permiten divulgar contenido de una forma eficaz e inmediata y "hay cuentas realmente fantásticas". Al mismo tiempo, "es tal el boom de la cosmética en redes sociales" que también entiende que

tiene su parte negativa o peligrosa, puesto que "puede fomentar el consumismo injustificado, crear en el consumidor la necesidad de comprar productos nuevos o usar rutinas interminables". Determina que "lo ideal es tener cierto pensamiento crítico para filtrar tanta información".

"Mi principal error fue comprar productos por impulso y creo que es algo muy común"

Confirma que es más difícil asesorar de cuidado de la piel en tiempos de Covid-19. "El uso de la mascarilla condiciona y determina muchas rutinas", manifiesta. Supone que la peor parte se la llevan aquellas pieles con patologías que se han visto agravadas por la incorporación de la mascarilla; como la rosácea, el acné o la dermatitis. Del mismo modo, el conocido *maskné* "nos trae de cabeza y en pieles adultas a veces es complicado gestionarlo". Remarca que "el mejor consejo, además del dermocosmético, es sin duda la constancia".

Concluye que "la dermofarmacia ofrece opciones realmente interesantes en el cuidado de la piel con el valor añadido del asesoramiento farmacéutico". Por ello, siempre lo tiene presente en sus recomendaciones. +

"Es básico atender las necesidades de nuestra piel en cada momento más allá de los tipos de piel, edad o novedades del mercado"