

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"