

## El 90% del éxito en 'dermo' procede de la formación y la experiencia del farmacéutico

La dermofarmacia es, para muchos farmacéuticos, el servicio profesional de elección, por sus posibilidades de atención farmacéutica y su rentabilidad. Según Gema Herrerías, vocal de Dermofarmacia del Consejo Andaluz de COF, "con la dermofarmacia se puede llegar a lograr un 70 por ciento de fidelización". En su farmacia, en Sevilla, "siete de cada diez usuarios que acuden a su primera consulta gratuita de *dermo* vuelven a los dos meses para su control y seguimientos posteriores".

Para lograr este éxito son necesarios la profesionalización y especialización, un proceso en el que son indispensables "la formación, la motivación y la protocolización", afirma. Además, "el farmacéutico debe tener claro que no se dedicará a vender cremas sino que dará un servicio que incluye detección, asesoramiento personalizado y seguimiento", indicó Virginia Barrau, vocal de Dermofarmacia del COF de Zaragoza.

En este campo, ambas expertas coinciden en que "disponer de un dermoanalizador ayuda mucho porque ofrece valores objetivos que permiten afinar en el análisis de la piel" -explica Herrerías-, pero también saben que la formación

dará el resultado final del consejo. "Sólo el 10 por ciento del consejo final procede del aparato, el resto se debe a la formación y a la experiencia del farmacéutico". "No siempre los valores del dermoanalizador coinciden con las características del paciente y que ve el farmacéutico". En estos casos, "se deberá indagar y averiguar el problema real para ofrecer consejo adecuado y, en caso necesario, derivar al dermatólogo", explicó Herrerías.

Pablo Naranjo, vicepresidente de la Sociedad Española de Láser Médico y del Hospital Nisa en Madrid, rompió una lanza a favor de los farmacéuticos al señalar que "son indispensables

■ Barrau: "No es sólo vender cremas. Es hacer detección y seguimiento y dar consejo"

y complementarios a los médicos y dermatólogos". En su opinión, los médicos "muchas veces se centran en la piel enferma, olvidando los consejos para el cuidado de la piel sana y los problemas estéticos, y el farmacéutico puede diagnosticar y tratar en estos casos". Y añadió: "Hay un vacío que hay que llenar con la colaboración entre médicos y farmacéuticos para aumentar las posibilidades de éxito".

### ESTAR AL DÍA

Naranjo también habló de la importancia de la formación y puso un ejemplo: "Hasta ahora se creía que el melasma era un problema de pigmentación, por lo que el tratamiento era con despigmentantes. Ahora se ha visto que entre el 70 y 80 por ciento de los casos la causa está en un problema de vascularización y que los despigmentantes son contraproducentes".



Marta Sanz, de Microcaya, Herrerías, Barrau y Naranjo.