



**PROYECTO DEL PROGRAMA AULA EMPRESA CASTILLA Y LEÓN  
PARA EL CURSO 2017-2018 PRESENTADO POR EL IES EZEQUIEL  
GONZÁLEZ DE SEGOVIA**

**TÍTULO DEL PROYECTO: PRODUCTOS COSMÉTICOS EN LA OFICINA DE FARMACIA.**

**1. DURACIÓN: Del 1 de Enero de 2018 al 30 de Junio de 2018**

**2. DESCRIPCION/JUSTIFICACION:**

Este es uno de los proyectos que presenta el Departamento de Sanidad del IES Ezequiel González para el curso escolar 2017-2018 para el Ciclo Formativo de Grado Medio de "FARMACIA Y PARAFARMACIA", el cual cuenta con alrededor de unos 44 alumnos matriculados en el centro que se imparte de manera presencial.

Este proyecto se desarrolla en la línea de los proyectos AULA EMPRESA **tipo d**, "**APRENDER DE LAS EMPRESAS**". Con ello se pretende promover el conocimiento de experiencias en la vida laboral por parte de los alumnos del centro. La principal finalidad es favorecer la transferencia de conocimientos y la detección de necesidades de formación y cualificación. Por otra parte, también pretenderá dotar a los profesores participantes de conocimientos actualizados y más utilizados en un entorno de trabajo real. Por ello, todos los profesores que imparten clase en este Ciclo se han implicado en el desarrollo del proyecto aquí presentado. Para ello, este se concibe como un espacio real y/o virtual ubicado en el IES Ezequiel González de Segovia junto con la colaboración del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Segovia. El centro por su parte posibilitará un espacio dedicado a los encuentros o reuniones presenciales que se puedan realizar, así como

abrirán otro virtual en su página web.

Para el curso 2017-18 queremos incidir con este proyecto sobre la importancia de la dermocosmética en la Oficina de farmacia. La Dermofarmacia se dedica al estudio, fabricación y comercialización de productos cosméticos. Estos productos se fabrican con el objetivo de mejorar la salud del ciudadano, pero verdaderamente el potencial está en la atención farmacéutica. El contar con un profesional formado, actualizado en los últimos avances, que aconseja y propone la mejor opción de forma personalizada es siempre garantía de salud.

La Oficina de Farmacia es el establecimiento sanitario más cercano a la población, por ello son muchos los que acuden a la farmacia a la hora de comprar este tipo de productos ya que aquí reciben un asesoramiento personalizado que no encuentran en otros lugares. Pero para ofrecer este tipo de consejos es necesaria una formación a medida. Por eso hay que insistir en la importancia que tiene la formación de nuestros técnicos en farmacia y parafarmacia, formación que les posibilita a saber cuáles son los mejores tratamientos para solucionar los problemas de la piel que afectan a la calidad de vida de las personas como pueden ser el acné, la piel atópica, dermatitis seborreica o sequedad, tratamiento en pacientes oncológicos, prevención de posibles trastornos producidos por la exposición solar...etc

Es un área ampliamente consolidada dentro de la oficina de farmacia, ofrece seguridad y confianza al usuario, por la calidad de los productos que pone a su disposición y sobretodo por el valor añadido que obtienen a través de su consejo profesional.

La dermocosmética suscita un gran interés por parte de todos los profesionales que realizan su labor en la Oficina de Farmacias, bien de los titulares que quieren hacer crecer este área de negocio, como a los farmacéuticos adjuntos y técnicos en farmacia y parafarmacia que ven una oportunidad de estar mejor preparados.

### 3. OBJETIVOS:

- Capacidad de detectar posibles anomalías cutáneas, recomendado productos adecuados y/o remitir al profesional idóneo cuando sea necesario.
- Recomendar y asesorar en productos cosméticos
- Conocer patologías de consulta frecuente en oficina de farmacia.
- Conocer la legislación y la nueva normativa sobre Cosmetovigilancia.
- Conocer nuevos activos en cosmética natural.

### 4. ACTIVIDADES PROPUESTAS:

1. **VISITAS A LA EMPRESA**--> Se realizarán visitas a distintas oficinas de farmacia de Segovia que complementen los contenidos de los módulos que se imparten tanto en 1º como en 2º del CFGM. En estas visitas se incluyen aquellas acciones que permiten una aportación de conocimientos prácticos que la empresa lleva a cabo. Dentro de ellas hay:

a. Demostración del trabajo que se realice allí debido a que el centro no tiene los medios que en la misma empresa se utilizan, de manera que los alumnos podrán ver "in situ" el funcionamiento y la aplicación real de los conocimientos aprendidos durante el curso, lo cual reforzará lo explicado en la clase.

b. Intercambios de experiencias con profesionales en activo dentro del sector de Farmacia.

2. **PONENCIAS**--> En las que profesionales del sector farmacéutico con amplia experiencia en diversos temas acercarán sus conocimientos tanto a alumnos como a profesores del Ciclo Formativo de Grado Medio de Farmacia y Parafarmacia. Estas charlas incluyen:

- Charla con los distintos sectores comerciales que distribuyen productos farmacéuticos a las oficinas de farmacia: ISDIN, AVENE, La Roche..
- Charla con la encargada de Dermocosmetica del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Segovia.

- Charla sobre Cosmética Natural como posible alternativa a los productos cosméticos actuales.

### 3. VISITAS A INSTITUCIONES RELACIONADAS CON EL SECTOR FARMACÉUTICO-->

Se incluyen aquellas acciones que permiten conocer de primera mano el trabajo que estas instituciones desarrollan en diversas situaciones. Estas visitas serán

- VISITA AL MUSEO DE FARMACIA SITUADO EN LA FACULTAD DE FARMACIA DE LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID,  
Donde se podrá observar la evolución de los diferentes utensilios y conocer los usos terapéuticos de las plantas utilizadas a lo largo del tiempo y en la actualidad.
- VISITA A UNA OFICINA DE FARMACIA DE SEGOVIA
- VISITA A INFARMA