



## CONFESTETICA: LETTERA APERTA DEL PRESIDENTE



**Dott.ssa Angelica Pippo**  
Presidente Confestetica

### Care colleghe

*Si, care colleghe! Ci legano le dodici ore di lavoro che eseguiamo ogni giorno, con tanta fatica, ma con tanta passione. Tutte le mattine, quando suona la sveglia, penso a quanto sarà lunga la mia giornata perché saranno tante le ore che passerò nel mio istituto, ma sarà breve, allo stesso tempo, perché non rimarrà neanche un minuto da dedicare a me e alle mie cose. Penso a quante di voi, come me, affronteranno la giornata allo stesso modo. Cinque minuti per darsi un velo di trucco, giusto per nascondere la stanchezza accumulata; bisognerebbe fare anche la ceretta, ma chissà quando sarà possibile, adesso non c'è tempo per noi dobbiamo pensare agli altri. E l'orologio? Quello è il nostro tormento quotidiano! Viviamo nell'ansia di non essere puntuali, ogni minuto della nostra giornata è scandito dal rintocco dell'orologio. E le clienti? Ogni giorno, almeno una deve mettere alla prova la nostra pazienza, a volte ci sono giornate che si presentano come una perenne congiura contro di noi. In fondo, noi lo sappiamo bene, le donne che ricorrono a trattamenti estetici, lo fanno sì, per soddisfare semplici esigenze, come depilarsi o dimagrire, ma quasi sempre le motivazioni sono altre e riguardano bisogni personali più profondi quali stare bene con sé stessi, piacersi e piacere agli altri. Dietro la richiesta di un trattamento estetico, c'è, di solito, l'esigenza*

*di soddisfare un bisogno determinante per il benessere psicofisico. Soddisfare questo bisogno produce autostima e quindi sicurezza di sé originando sentimenti positivi. Spesso capita che le richieste del cliente siano contraddittorie, poco chiare, allora tutte le motivazioni più profonde andranno interpretate e ricercate. È qui che dobbiamo dare il massimo di noi stesse, è qui che l'estetista esce dal suo ruolo atavico di "operaia" per divenire qualcosa di più! È ciò che cerco di far capire ogni giorno alle mie ragazze... dico sempre: "non credete che siamo qualcosa di più che semplici mani che lavorano?" E voi, care colleghe, non vi sentite anche testa, oltre che mani?*

*E non credete che non ci debba essere preclusa la possibilità di diventare qualcosa di più? Non voglio esortarvi a qualcosa di impossibile, voglio rendervi coscienti di qualcosa che siamo già.*

*Attraverso Confestetica e attraverso "Punto Estetico", che è il nostro strumento informativo, aspiro al riconoscimento e alla valorizzazione della nostra professione, alla gratificazione materiale e morale di tutto l'impegno e gli sforzi profusi fino ad ora.*

*Sapete cosa pensa la gente dell'estetista? Che è quella che fa le cerette, le manicure e le pedicure. Cosa pensate di voi e di questa professione? È tutto qui quello che fate?*

continua a pagina 3

## Confestetica, la neonata associazione delle estetiste, unicamente rappresentativa di questa categoria



continua a pagina 6 - 7

## I cambiamenti nascono dai bisogni



### Rischio chiusura centri estetici

Conseguenze di una proposta di legge sbagliata

continua a pagina 4 - 5

### L'ESTETISTA, LA PRIMA SENTINELLA DI MOLTE MALATTIE



continua a pagina 11

### L'ESTETISTA SUL WEB

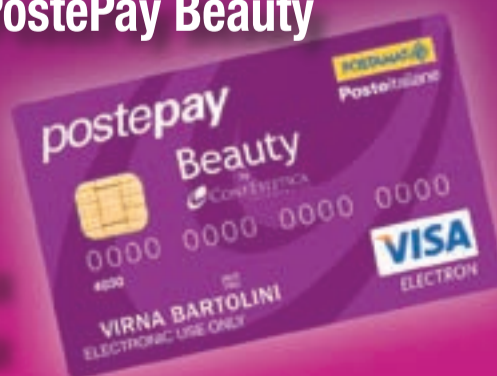


23 milioni di navigatori, si connettono al web

continua a pagina 26 - 27

Poste Italiane diventa partner di Confestetica.  
Nasce PostePay Beauty

Solo dalla tua estetista



continua a pagina 16 - 17



**L'EDITORIALE**

Prof. Paolo Latella

# Arriva Punto... Estetico

## Il giornale delle estetiste

**C**reare una pubblicazione di sana pianta, dare un senso alle parole, muovere le idee e collegare i pensieri non è cosa da tutti i giorni, ma noi italiani abbiamo mille difetti è un grande pregio, trasformare le cose difficili in semplici. Abbiamo intrapreso da protagonisti, ma in punta di... penna e portatile questo viaggio nel mondo dell'informazione con un primo grande obiettivo, dare voce all'estetiste attraverso l'Associazione di categoria "Confestetica", restituire importanza e valore ai professionisti dell'estetica e del benessere, che vogliono migliorare con un nuovo disegno di legge l'attuale normativa ormai obsoleta. Altro obiettivo importantissimo è il diritto di elevare il livello scolastico culturale e formativo/istruttivo delle estetiste, predisponendo un nuovo piano scolastico che preveda un quinquennio specialistico statale e la possibilità di frequentare l'università.

Questo è il primo numero di "Punto Estetico", il periodico di categoria, verrà distribuito a trentamila centri estetici su tutto il territorio nazionale. Il primo anno avrà una cadenza bimestrale, ho chiesto e ottenuto dalla redazione l'ok su una mia idea, non succede spesso ma devo ringraziare tutti i componenti che si sono "sforzati di pensare" come un'estetista, cioè immedesimarsi in una professionista dell'estetica, non ce né stato bisogno perché proprio l'associazione di categoria ci assiste e ci assisterà quotidianamente nel formulare nuove idee e far diventare "Punto Estetico"

una finestra aperta sul mondo dell'estetica e del benessere. Sulla prima pagina è presente la lettera del Presidente dell'Associazione Confestetica, l'estetista dott.ssa Angelica Pippo. Sono convinto che le lettrici sapranno comprendere e condividere l'enorme sforzo e la grande responsabilità della scelta politica, da parte della collega Presidente, di tutelare tutta la categoria. Capita di rado che una professionista scenda in campo per tutelare la categoria, spesso il desiderio di egoismo e super "Io" prende il sopravvento sulla voglia di condividere idee e progetti in comune. Nel caso di Confestetica, invece la scelta è voluta fortemente da tutti i soci fondatori e di molte estetiste italiane già associate.

La dott.ssa Pippo ci racconta che molte estetiste hanno il desiderio e la volontà di associarsi al progetto "Confestetica", sono coscienti che è a rischio la chiusura dei centri estetici su tutto il territorio nazionale. Se passasse una proposta di legge presentata nella vecchia legislatura da un gruppo di parlamentari stravolgerebbe la categoria professionale. La nuova proposta contestata da Confestetica non consentirebbe alle estetiste di operare nel campo dell'estetica, torneremo indietro nel tempo prima della Legge 1/90. Su questo argomento troverete diversi articoli all'interno del periodico, con il disegno di legge di Confestetica.

Svolgendo questo lavoro ci siamo tuttavia accorti come è interessante ma complesso il mondo dell'estetica. Per questo motivo abbiamo chiesto un supporto fondamentale ai maggiori e rappresentativi specialisti nel campo medico, attraverso le loro rubriche all'interno di "Punto Estetico" daranno alle lettrici informazioni e formazione. Un ringraziamento particolare a tutti coloro che hanno collaborato a questo progetto.

Auspico, sempre più, in futuro che Punto Estetico sappia divenire un riferimento preciso e puntuale per tutte le estetiste e sappia stimolare il dibattito tra la categoria e i propri associati. Non mi resta altro che augurarvi una buona lettura e consentitemi di chiedervi una cortesia, lasciate un vostro commento sul Blog dell'Associazione all'indirizzo: [www.confestetica.it/blog](http://www.confestetica.it/blog). [paolo.latella@alice.it](mailto:paolo.latella@alice.it)

Il Direttore

**> Le Rubriche**

- 4 - **Primo Piano**  
Centri Estetici: rischio chiusura

---

- 6 - **Company Profile**  
Chi è Confestetica

---

- 9 - **Primo Piano**  
La certificazione è "di casa" nei centri estetici

---

- 10 - **Primo Piano**  
Collaborazione medico-estetista, un dovere non una scelta!

---

- 11 - **Primo Piano**  
La prima sentinella di molte malattie

---

- 13 - **L'intervista**  
8 domande a... Maurizio Veronesi

---

- 14 - **Osservatorio statistico**  
La statistica è una scienza

---

- 16 - **PostePayBeauty**  
Convenzione PostePayBeauty

---

- 18 - **Cosmetologia**  
Macchie cutanee, è nella cosmesi la soluzione

---

- 20 - **Dermatologia**  
Le strategie comportamentali per la prevenzione dei tumori cutanei

---

- 24 - **Dietologia**  
La dieta mediterranea, tra verità e leggenda

---

- 26 - **Il portale di Confestetica**  
Il tuo centro estetico online

---

- 29 - **Posturologia**  
Quando la salute e la bellezza vanno di "pari passo"

---

- 32 - **Campagna nazionale Confestetica pro-estetista**  
Aumentare il fatturato dei centri estetici italiani

---

- 34 - **Angiologia**  
Ritenzione idrica alla base della comparsa di un problema diffuso

---

- 37 - **Endocrinologia**  
Endocrinologia al servizio dell'estetica

---

- 40 - **Chirurgia**  
É il paziente a fare la differenza

---

- 43 - **Psicologia**  
Apparire per essere

---

- 44 - **Storia dell'estetica**  
Chi bella voleva apparire tanto doveva soffrire!

---

- 47 - **Confestetica**  
Corso di alta formazione per estetiste, modulo di adesione



# Lettera del Presidente

**L**o sono un'estetista come voi, sono il presidente di Confestetica, la neonata associazione delle estetiste, unicamente rappresentativa della nostra categoria. Non ho intenzione di vendervi niente e non voglio illudervi con fantasie irrealizzabili; vi rappresento e so che quello che desidero io lo desiderate anche voi: quello che faccio è interpretare i vostri desideri. Questo giornale sarà un mezzo, uno strumento per far crescere la nostra Associazione. È giunto il momento di effettuare seri cambiamenti, è giunto il momento di fare la nostra "rivoluzione": cominciamo a parlare dei nostri diritti e lottare per crearne di nuovi.

I cambiamenti nascono dai bisogni e noi ne abbiamo tanti.

Dietro questi bisogni ci sono donne con idee, idee vive; ci sono desideri, passione per il nostro lavoro, impegno, dedizione e amore per gli altri.

Ora vi chiedo, chi opera i cambiamenti? Nel nostro settore chi si è mai occupato e prodigato per noi? Forse quelli che per anni hanno parlato, predicato e promesso? No, care amiche, il vero solo agen-

te di un cambiamento è chi opera perché questo avvenga. Io non prometto niente, non predico nulla, non ho niente da darvi in questo momento, ma vi dico: "mettiamo insieme le nostre idee, facciamole "viaggiare" di paese in paese in modo che, menti atte a riceverle, possano meditarle e sentirle proprie fino ad appoggiarci e ad aiutarci sempre di più, affinché diventiamo una grande forza.

Fino ad ora abbiamo lavorato e apportato cambiamenti solo per gli altri: per i nostri clienti, per le aziende nostre fornitrici, per lo Stato...ma adesso dobbiamo fare la nostra rivoluzione, non più quella degli altri!! Non possiamo neanche più continuare a navigare in continue astrazioni o nella speranza che qualcuno faccia qualcosa per noi, né credere di creare cambiamenti solo con i nostri pensieri, è giunto il momento di essere concrete, abbiamo la forza e gli strumenti per farlo.

Confestetica nasce per questo, perché dobbiamo imparare a pensare e ad operare da corpo unitario. Bisogna formare ciò che manca: manca il gruppo, la volontà unitaria, la coscienza di appartenere ad un'Associazione vera, concreta e reale.

Ciò che voglio intendere è tentare di mostrarvi come il vivere comune

e unitario sia possibile e anzi più vantaggioso; c'è in voi la capacità per risultati di primo ordine!

Oppure volete accontentarvi di una meta inferiore? Ritenete di essere già arrivate o pensate che la meta è tutta da conquistare?

Bene, io credo, più di voi nelle vostre capacità! Quindi vi pongo una meta precisa, vedrete con vostra sorpresa, come in breve tempo riuscirete a raggiungerla.

Ognuno di noi è, in larga misura, ciò che riesce a fare e ad essere; non ciò che potenzialmente sa fare, non ciò che può essere.

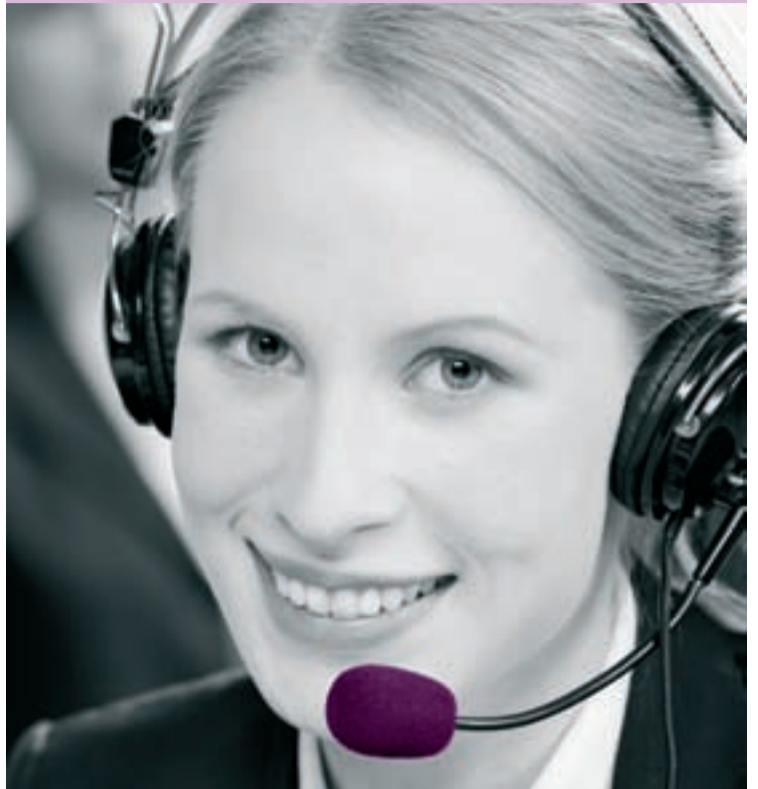
Ora, il nostro destino di Associazione, è determinato dal desiderio di crescere e dalle cose che vogliamo realizzare.

Ma non basta desiderare il successo: bisogna lavorare per conseguirlo e non ci si può arrendere di fronte alle difficoltà che si potranno incontrare.

In fondo, siamo abituate a lavorare, siamo sicure di noi stesse, siamo tenaci ed umili: noi siamo coloro che faranno crescere Confestetica, ed io in primis non mi accontenterò di essere affiancata in Associazione da persone che non credono in questo progetto, ma necessito di persone pronte e preparate.

*Angelica Pippo*

## 800 90.60.90



### Confestetica buongiorno... in cosa posso esserle utile?

Numero Verde  
800 90 60 90

E-mail:  
info@confestetica.it

Tel. 0541 718873  
Fax 0541 787801  
Sms 338 5230000

Portale internet  
www.confestetica.it

Skype:  
Confestetica - Italia

Blog:  
www.confestetica.it/blog

MSN Messenger  
confestetica@hotmail.it

Contatti:  
www.confestetica.it/contatti

**PUNTO ESTETICO**  
IL PERIODICO DI CATEGORIA

Periodico di Informazione  
per le Estetiste Italiane

Casa Editrice:  
**Confestetica**

Editore:  
"Punto Estetico"  
della Dott.ssa Angelica Pippo

Direttore di testata:  
prof. **Paolo Latella**

Art Director:  
**Paola Tirenna**  
**Roberto Papa**

Capo Redattore:  
**Roberto Papa**

Vice capo redattore  
e coordinamento di redazione:  
**Paola Tirenna**

In Redazione:  
**Sabrina Campanella,**  
**Maria Rita Cardia, Eleonora Succi**

Progetto Grafico:  
**Roberto Papa, Paola Tirenna,**  
**Alessandro Gagliardi**

Realizzazione grafica:  
**Alessandro Gagliardi,**  
**Michaela Alberghi, Luciana Agirelli,**  
**Maurizio Marini, Paolo Calà**

Supporto tecnico editoriale:  
**A3 Agenzia di Comunicazione**

Fotografia:  
**Alan Venzi, archivio Shutterstock,**  
**archivio A3**

**Le rubriche:**

Cosmetologia  
dott. **Andrea Bovero**  
Università di Ferrara

Dermatologia  
dott. **Ignazio Stanganelli**  
Ospedale Niguarda Milano

Dermatologia  
dott. **Riccardo Bono**  
IDI Roma

Dietologia  
prof. Dott. **Pietro Antonio Migliaccio**  
Università di Roma "La Sapienza"

Posturologia  
dott. **Giovanni Chetta**  
Università di Milano

Angiologia  
dott. **Mario Forzanini**  
Università di Milano

Endocrinologia  
dott. **Antonio Stamegna**  
Università di Roma "La Sapienza"  
Chirurgia Plastica ricostruttiva  
prof. Dott. **Antonio Pistorale**  
Università di Bologna

Psicologia  
dott.ssa **Stefania Stellari**  
Libera Professione

Osservatorio Statistico  
prof.ssa **Stefania Mignani**  
Università di Bologna

Storia dell'estetica  
dott.ssa **Simona Gugnali**  
Università di Bologna

Il diritto  
avv. **Giuseppe Cancelliere**  
Libera Professione

Stampa  
Rotopress International srl  
Loreto (AN)

Numero Autorizzazione  
Tribunale di Rimini Registro n. 8/2008

**Punto Estetico**  
www.puntoestetico.it

Viale Tripoli 8 - 47900 Rimini  
Tel 0541 718873 - Fax 0541 787801

Scrivi alla redazione:  
redazione@puntoestetico.it



<b>Tiratura</b>	<b>40.000</b>
Copie distribuite ai centri estetici	<b>29.330</b>
Copie distribuite alle aziende	<b>4.652</b>
Altra distribuzione	<b>6.018</b>

2007-2008. © Confestetica - Tutti i diritti riservati. È vietata qualsiasi riproduzione anche se parziale di immagini e contenuti. Per il materiale tratto da fonte web, se esiste qualche abuso in proposito siete pregati di avvisare e per qualsiasi delucidazione potete scrivere a: redazione@confestetica.it



# Vogliono far chiudere i Centri Estetici:

- di Roberto Papa e Paola Tirena -

## Vogliono impedirci "in primis" di salvaguardare la nostra salute

La Confartigianato Estetica, in collaborazione con i colleghi della sede UAPI Confartigianato Imprese di Ascoli Piceno, ha organizzato a Grottammare (AP) il 28/29 ottobre 2007 un congresso nazionale delle estetiste, intitolato: "lo scenario futuro dell'estetista". Alla manifestazione era presente anche l'Associazione Confestetica che partecipando attivamente al dibattito, ha appreso con estremo stupore la proposta di legge presentata in parlamento, solo 26 giorni prima, un progetto che se passasse, impedirebbe all'estetista di fare profilassi e diagnosi, con la conseguente ed inevitabile chiusura di molti centri estetici su tutto il territorio nazionale. Questo disegno di legge è per Confestetica da abolire, una scelta disastrosa e soprattutto "contro" tutto il settore dei centri estetici.

**"La goccia che ha fatto traboccare il vaso"**

Gli indirizzi politici errati e la proposta di legge al dir poco grottesca di Confartigianato Estetica al congresso, hanno accelerato la scesa in campo di Confestetica con l'obiettivo primario di tutelare tutti gli estetisti sul territorio italiano. Non è possibile immaginare, nel prossimo futuro, l'estetista che non possa fare diagnosi per poter riconoscere il fototipo della pelle, lo stadio in cui si trova la cellulite di una cliente, poter riconoscere e distinguere le alterazioni con un esame estetico della pelle per l'individuazione degli inestetismi: cause, effetti, programma di la-

*"La diagnosi (dal greco dià, attraverso e gnosis, conoscenza) è la procedura che consente di ricondurre un fenomeno (o un gruppo di fenomeni), dopo averne considerato ogni aspetto, a una categoria."*

voro, i tipi di trattamenti da svolgere e le loro sequenze sono indispensabili per continuare il lavoro di questa professionista. Se fossero vietati, quale sarebbe il ruolo dell'estetista? Non poter sterilizzare gli strumenti di lavoro o peggio ancora indossare i

*"La profilassi (greco "prophylàssō", difendere o prevenire in anticipo), disinfezione eliminazione microorganismi anche patogeni e sterilizzazione che prevede l'impiego di guanti, camici, mascherine etc..."*

guanti, non conoscere ed applicare le norme igieniche personali e ambientali, tutto questo vorrebbe dire impedire di fare profilassi. La scelta di Confestetica di scendere in campo è del tutto motivata e giusta, coprirebbe un vuoto "di tutela" grande cinquant'anni e forse più. Un'associazione seria che tuteli la propria categoria, ecco questa è "la missione" di Confestetica. ■

**Oggi, l'estetista che vuole andare all'università deve frequentare 8 anni di scuola anziché 5**

Confestetica non accetta questa discriminazione tra la scuola di estetista e la scuola alberghiera o qualsiasi altro istituto tecnico. Se l'estetista volesse proseguire gli studi, i 3 anni di scuola frequentati vengono valutati come un corso formativo e non istruttivo.

Confestetica segnala che può causare l'entrata

Confestetica boccia la nuova proposta di legge

## Il futuro se

### 3 anni di scuola per diventare Estetista Qualificata

- Potrà esercitare la professione solo sotto forma di dipendente e non come titolare di impresa.
- Svolge varie tecniche manuali e di massaggio, utilizza apparecchi fabbricati o appositamente predisposti ad uso estetico, e applica prodotti cosmetici definiti ai sensi della normativa vigente.
- Effettua servizi di bellezza e di benessere relativi ai trattamenti per il corpo umano il cui scopo esclusivo o prevalente sia quello di migliorarne e di proteggerne l'aspetto estetico modificandolo attraverso l'eliminazione o l'attenuazione degli inestetismi presenti e l'adeguamento a fenomeni di moda e di costume, nonché di mantenerlo in perfette condizioni, concorrendo al recupero del benessere della persona;
- Sono escluse dalle attività professionali di estetista qualificata la diagnosi, la prescrizione di farmaci, nonché ogni prestazione diretta a finalità di carattere propriamente terapeutico.
- Lo svolgimento di pratiche bionaturali che, stimolando le risorse naturali di ciascun individuo, sono mirate alla difesa e al ripristino delle migliori condizioni estetiche e di benessere della persona e alla rimozione degli stati di disagio psicofisico, generando una migliore qualità della vita.
- Nell'esercizio dell'attività professionale di estetista sono ammesse tecniche di decorazione e pigmentazione corporee permanenti o temporanee e pratiche di foratura di parti superficiali del corpo per l'introduzione di oggetti in metallo di piccola dimensione a scopo di abbellimento, nel rispetto delle misure igieniche, preventive, di sicurezza e di educazione sanitaria previste dalla normativa vigente.

Testo integrale della proposta di legge da noi contestata su [www.confestetica.it/bio](http://www.confestetica.it/bio)



# centri estetici in sordina rischio chiusura

la grave conseguenza  
in vigore di questa legge



## condo Noi

### 5 anni di scuola per diventare Estetista Specializzata

- *Potrà esercitare la professione come titolare di centro estetico.*
- *Dirige il centro e svolge varie tecniche manuali e di massaggio, utilizza apparecchi fabbricati o appositamente predisposti ad uso estetico, e applica prodotti cosmetici definiti ai sensi della normativa vigente.*
- *Effettua servizi di bellezza e di benessere relativi ai trattamenti per il corpo umano il cui scopo esclusivo o prevalente sia quello di migliorarne e di proteggerne l'aspetto estetico modificandolo attraverso l'eliminazione o l'attenuazione degli inestetismi presenti e l'adeguamento a fenomeni di moda e di costume, nonché di mantenerlo in perfette condizioni, concorrendo al recupero del benessere della persona;*
- *Effettua la diagnosi estetica, la vendita di farmaci da banco esclusivamente ad uso estetico.*
- *Predisporre, pianifica e organizza per le proprie dipendenti i piani di lavoro per lo svolgimento di pratiche bionaturali che, stimolando le risorse naturali di ciascun individuo, sono mirate alla difesa e al ripristino delle migliori condizioni estetiche e di benessere della persona e alla rimozione degli stati di disagio psicofisico, generando una migliore qualità della vita.*
- *Nell'esercizio dell'attività professionale di estetista specializzata sceglie le tecniche più idonee di decorazione e pigmentazione corporee permanenti o temporanee e pratiche di foratura di parti superficiali del corpo per l'introduzione di oggetti in metallo di piccola dimensione a scopo di abbellimento, nel rispetto delle misure igieniche, preventive, di sicurezza e di educazione sanitaria previste dalla normativa vigente.*

Nel prossimo numero parleremo del piano studi dell'estetista all'Università.

## 30.000 estetiste unite per disegnare la nostra nuova legge

**L**a legge n. 1/90 sta per cambiare, (G.U. n. 004 del 05/01/1990) le norme che disciplinano l'attività di estetista risultano ormai superate.

La proposta di legge presentata in Parlamento dalle "associazioni di categoria", probabilmente andrà a causare nuove ed ulteriori criticità, perché non tiene conto dell'evoluzione che ha caratterizzato la professione negli ultimi anni, specialmente nelle competenze della professionista.

Confestetica, con un nuovo disegno di legge, propone come obiettivo lo sviluppo della professionalità, fornendo maggiori certezze nell'operato dell'estetista e non accetta la proposta di legge fatta "a tavolino" da coloro che non conoscono le

necessità della categoria. L'Associazione di categoria Confestetica vuole coinvolgere, i 30.000 centri estetici, oggi presenti in Italia, coinvolgendo le estetiste ad un fattivo ed indispensabile contributo nella stesura definitiva del testo da presentare in Parlamento. Per questo Confestetica mette a disposizione di tutti i colleghi estetisti, il call center col numero verde 800 90.60.90, il blog su internet a [www.confestetica.it](http://www.confestetica.it), il fax 0541 787801 ed eventuali sms al numero 338.52.30.000 permettendo così la raccolta di ogni prezioso suggerimento, a completamento della proposta di legge.

Possedere maggiore professionalità, vuol dire aver acquisito un'adeguata formazione e istruzione. Attualmente, per diventare estetista bisogna frequentare un corso di formazione gestito dal Ministero del Lavoro. Confestetica vuole "trasformare" questo corso professionale in

una vera scuola media superiore: "Istituto Statale Professionale di Estetica", coinvolgendo anche il Ministero della Pubblica Istruzione ed il Ministero della Sanità.

La figura professionale dell'estetista in questo primo percorso formativo, sarà sud-

divisa in due livelli e precisamente: Estetista Qualificata (esame di qualifica) ed Estetista Specializzata (esame di Stato). Il primo livello di questo piano scolastico comprenderà tre anni di scuola. Nei primi due anni il programma prevederà l'apprendimento di materie teoriche culturali e solo dal terzo anno saranno previsti gli insegnamenti pratici e abilitanti per la professione di estetista, oltre ad un tirocinio obbligatorio nei centri estetici.

Terminato il triennio, l'estetista qualificata potrà svolgere la professione in qualità di dipendente e potrà solo alla fine del quinquennio, conseguendo così il diploma di

maturità, esercitare la professione in qualità di titolare di un centro estetico. Con queste "nuove" basi di Formazione/Istruzione e superando l'esame di Stato, si potrà pensare ad un accesso universitario per l'estetista. Attualmente, il corso professionale conseguito non permette l'ammissione all'esame di Stato, nemmeno con un'eventuale integrazione. Pertanto, se una estetista volesse oggi iscriversi ad un corso di laurea, dovrebbe

frequentare un corso serale professionale o tecnico di scuola media di secondo grado partendo dal triennio, ricevendo dei crediti in base alle conoscenze acquisite nell'ambito professionale e sostenere, alla fine del ciclo di studi, l'esame di Stato.

### LEGGE ATTUALE Art. 1 comma 3

**Sono escluse dall'attività di estetista le prestazioni dirette in linea specifica ed esclusiva a finalità di carattere terapeutico**

### PROPOSTA DI LEGGE DA NOI CONTESTATA

**Art. 2 comma 5  
Sono escluse dalle attività professionali di estetista e di estetista bionaturale la diagnosi, la profilassi...**





# CONFESTETICA

Confederazione Nazionale Estetica

## Chi è Confestetica

Confestetica è la neonata associazione che rappresenta esclusivamente gli operatori del settore estetico. Questa associazione non nasce dalle menti dei soliti burocrati ma da persone che svolgono questa professione, da colleghi che desiderano rilanciare la figura di chi opera nel settore bellezza e benessere.

Il progetto innovativo che si sta sviluppando si pone degli obiettivi di partenza importanti, come,



la creazione di una forza unica che possa essere rilevante per far sì che si abbia la giusta considerazione della figura dell'estetista che soffre di questa mancanza perché negli ultimi anni è stato ignorato l'evoluto grado di specializzazione, tuttavia aumentando la professionalità, la qualità e l'importanza della sua attività, quale unica professionista nei servizi per la bellezza e il benessere delle persone. ■

## I vantaggi che avrai associandoti:

- **Certificazione**
- **Formazione**
- **Comunicazione**
- **PostePay Beauty**
- **Informazione**
- **Trasparenza**
- **Internet**



### FORMAZIONE

#### Importanti eventi per crescere

Confestetica promuove la collaborazione con le scuole di ogni ordine e grado, le Università, gli Enti Pubblici o Privati, garantendo a tutti gli associati corsi di alta formazione e specializzazione, con i più importanti esperti di fama nazionale ed internazionale. L'impegno dell'associazione, a tal proposito è quello di fornire importanti occasioni di crescita professionale, finanziando a fondo perduto e co-finanziando questi progetti di studio.



### TRASPARENZA

#### credibilità e affidabilità commerciale

Concorre ad accordi tra Imprese ed Estetiste per ottenere maggiore trasparenza nei rapporti di fornitura di assistenza e formazione.

### CERTIFICAZIONE

#### Attesta la correttezza professionale



#### CERTIFICAZIONE CONFESTETICA

Certifica i centri estetici, attestandone la correttezza professionale nei confronti del cliente finale. Lo strumento che fa la differenza degli associati a Confestetica è l'adesione obbligatoria al Codice Deontologico Confestetica, che certifica l'assoluta osservanza da parte del centro estetico di determinate norme e comportamenti. È questo l'aspetto vincente, se si considera l'importanza che i consumatori attribuiscono alla qualità dei servizi e alla serietà dei professionisti.



## ATTIVITÀ DI COMUNICAZIONE

### A promozione del brand estetista

Potenzia la figura dell'estetista attraverso un importante piano di comunicazione marketing a livello locale, nazionale ed internazionale, studiato dai migliori esperti del settore, attraverso i seguenti mezzi:

**Campagna Stampa - Campagna TV**  
**Campagna Radio - Campagna Affissioni**  
**Campagna Web - Campagna direct marketing**  
**Eventi ed altri mezzi promozionali**



## POSTEPAY Beauty by Confestetica

### Solo dalla tua estetista

- Entrare nel prestigioso circuito PostePay Beauty pubblicizzato a livello nazionale, aiuta ad aumentare il fatturato
- Fidelizzare i tuoi clienti
- Essere competitivo nell'offerta di sconti e promozioni legati alla carta



## INFORMAZIONE

### Punto Estetico il nostro giornale

È il nuovo strumento di comunicazione studiato per fornire, da un lato, le principali informazioni riservate al settore dell'estetica professionale, dall'altro, per dar voce alla categoria degli estetisti, individuando anche i bisogni degli associati nella gestione dell'impresa. Distribuito a tutti i circa 30 mila centri estetici italiani, l'organo ufficiale di Confestetica è caratterizzato anche dagli interventi di alcuni dei maggiori specialisti italiani.



## WEB

### Il portale delle estetiste

## WWW.CONFESTETICA.COM

Il più esaustivo portale italiano con un motore di ricerca dedicato ai centri estetici in base a località di appartenenza, servizi offerti e tecnologie impiegate, nonché alle industrie del settore. Oltre a proporre le diverse iniziative di Confestetica, il sito si configura come strumento, che consente all'associato di essere individuato in base alle caratteristiche richieste da un numero crescente di clienti potenziali e a sua volta di trovare nuovi servizi e nuovi fornitori.

#### Ecco alcuni dei suoi punti di forza:

- All'interno di un unico indirizzo internet troverai le schede con i riferimenti di tutti i 30 mila centri estetici italiani.
- Ogni centro estetico, avrà a disposizione un suo spazio personalizzato, con gli elenchi dei trattamenti, delle specializzazioni, dei macchinari e cosmetici utilizzati, le promozioni mensili sui trattamenti e prodotti, e listini prezzo.
- Ogni azienda di settore sarà visibile sulla scheda di ogni suo cliente (centro estetico) con la sua gamma di prodotti (macchinari, cosmetici ed altro).
- Le informazioni contenute nello spazio all'interno del portale potranno essere aggiornate in tempo reale dai nostri operatori di POSTE ITALIANE.

Chiamando al **numero verde 800 90.60.90**



## SUPPORTO CREATIVO

### grafico, pubblicitario e stampa

Nel mercato degli estetisti "saper fare" è certo importante, ma oggi è fondamentale anche "far sapere". Non tutti gli operatori, seppur dotati di grandi competenze, sanno come valorizzarsi al meglio. Confestetica mette a disposizione la progettazione e realizzazione di siti Web e al bisogno un servizio completo che comprende creazione di marchi aziendali, immagine coordinata, depliant, catalogo prodotti, manifesti, volantini, elaborazioni fotografiche, espositori, bigliettini da visita, inviti promozionali ed altro ancora. Tutti i servizi sono fruibili a prezzi associativi.

**Nell'era delle parole,  
Confestetica si occupa di fatti.**

**Entra in Confestetica**  
**Numero verde 800.90.60.90**





DigitaleMarket

I loghi MOTOROLA e M sono registrati presso Patent & Trademark Office negli Stati Uniti. Altri nomi di prodotti o di servizi sono di proprietà dei rispettivi detentori. © Motorola, Inc. 2008. Tutti i diritti sono riservati.



# DELICATA o SENSUALE?

NUOVO PEBL U9 PINK O PURPLE. TU DI CHE COLORE SEI?

[motorola.com/it](http://motorola.com/it)



LA FIDUCIA NELL'ESTETISTA NASCE DAL GRADO DI SODDISFAZIONE RICEVUTA

# La certificazione è "di casa" nei centri estetici

*Nasce la certificazione dell'associazione di categoria Confestetica, prima regola: molti vantaggi*

- di Paolo Latella -

Oggi, lo scambio di beni e servizi è parte fondamentale di una società, l'economia si basa essenzialmente su un mercato dove la domanda viaggia all'unisono con l'offerta. Il gradimento di un servizio per l'essere umano rimane l'elemento fondamentale per definire la fiducia. In effetti la fiducia è un sentimento di sicurezza che deriva dal confidare in qualcuno o in qualcosa. È una convinzione personale di correttezza, di verità e non può essere forzata. Se si ottiene la fiducia di qualcuno si è stabilita una relazione interpersonale sulla comunicazione e sulla condivisione di valori ed esperienze. La fiducia dipende sempre dalla reciprocità.

La persona che riceve un servizio deve essere in grado di capire e soprattutto informare l'opinione pubblica del grado di servizio ottenuto. Nel caso dei centri estetici, dove il giudizio del cliente ha un valore immenso, la certificazione "alla persona" darebbe all'estetista un "attestato" di qualità.

## L'Osservatorio di Confestetica è uno strumento di documentazione e divulgazione

L'Osservatorio di Confestetica, composto da professionisti della ricerca, professionisti del settore e docenti di laboratorio di economia aziendale, informatica e matematica, è uno strumento di documentazione e divulgazione attraverso il quale è possibile acquisire informazioni sul tema della qualità dei centri estetici, sulla strumentazione, sulla popolazione con particolare riguardo agli aspetti demografici, sociali, psicologici e bioetici del settore del benessere della persona.

Ha effettuato diverse indagini sulla qualità dei servizi, una di queste riguarda la richiesta di maggiori informazioni sulla professionalità delle estetiste: si è appreso che i frequentatori dei centri estetici gradirebbero avere più notizie sul grado di formazione della propria estetista, l'87% degli intervistati, preferirebbe sapere se la propria estetista si aggiorna regolarmente nel campo professionale. Un'altra indagine dimostra che l'85% dei clienti di un centro estetico non cambiano e rimangono "fedeli" se soddisfatti.

**Essere certificato per un'estetista vuol dire accrescere la propria competitività**



## Se il cliente si fida del centro estetico non lo cambierà mai

Se il cliente si fida del centro estetico non lo cambierà mai! Al contrario, un servizio scadente offerto allontanerebbe il cliente producendo l'effetto "boomerang" in senso negativo; pessima pubblicità creerebbe un rischio reale di riduzione dei clienti.

Confestetica è anche ente certificatore sulla formazione. L'associato, alla sottoscrizione del codice deontologico si impegna anche a frequentare corsi di aggiornamento per 30 ore annuali, in materie inerenti all'estetica, corsi proposti da Confestetica ed anche da altri enti formatori.

Essere certificato, per un'estetista vuol dire accrescere la propria competitività e di conseguenza il numero di clienti. La certificazione di Confestetica offre molti

vantaggi: per il cliente che frequenta istituti di bellezza, è molto importante avere la garanzia preventiva delle competenze vantate dall'estetista e di sapere che la stessa rispetta un codice deontologico.

Per l'estetista è fondamentale veder riconosciuti i corsi di aggiornamento che frequenta e le nuove competenze professionali, permettendole così di pubblicizzare ai propri clienti la propria certificazione Confestetica, assicurerà quindi: l'esercizio qualificato della professione, il costante aggiornamento ed il corretto comportamento nei confronti degli utenti e dei colleghi estetisti. L'aggiornamento

costante e la qualità sempre maggiore del servizio sono il miglior biglietto da visita di un centro estetico e per il cliente diventa una garanzia preventiva della competenza vantata dal professionista. ■

**Confestetica certifica i Centri Estetici e la formazione**

PERSONAL  
**care**  
cosmetic science



Scienza del trattamento personalizzato

RICERCA su tutto il territorio nazionale

### Agenti di Commercio e Informatori Scientifici

in grado di promuovere ed assistere il programma DNA Lab nei più affermati

### Istituti di Bellezza, Centri Medici Estetici, Centri Benessere, SPA.

Inviare curriculum preferibilmente con foto a: DNA Research - Selezione del Personale  
Via Locatelli, 2 - 20124 Milano - [selezione@dnaresearch.it](mailto:selezione@dnaresearch.it) - Fax: 02.36534075

[www.dnaresearch.it](http://www.dnaresearch.it)

**DNA**  
dna research



CONFESTETICA PUNTA A REALIZZARE UN'IMPORTANTE ALLEANZA

# Collaborazione medico-estetista, un dovere non una scelta!



- di Angelica Pippo -

L'estetista si è sempre occupata della bellezza e della cura del corpo. Ora che la crescita del mercato e la creazione di nuovi prodotti e tecnologie ha conquistato nuovi segmenti di consumatori, sviluppando grandi giri di affari, sono cresciuti nuovi soggetti che hanno interesse a limitare, se non addirittura ad eliminare, le estetiste "professioniste". Parliamo di professioniste del mondo dell'estetica, in quanto l'estetista dei nostri giorni rappresenta una figura professionale qualificata. Negli anni sessanta, essa, non operava come opera oggi, né poteva avvalersi di nozioni tecniche e strumenti di lavoro di una certa importanza tecnologica e cosmetica.

Era colei che lavorava nell'ombra di un'altra attività, solitamente in un negozio di acconciature e faceva trattamenti come depilazioni, manicure, pedicure e pulizie del viso. Dagli anni sessanta in

poi si è avuta una vera e propria rivoluzione, che non è ancora finita! Dall'estetica tradizionale, all'estetica-elettromedicale, alla medicina estetica! Tutto si è evoluto grazie alle tendenze nuove che si sono delineate, grazie al progresso costante e inesorabile della tecnologia e all'affiorare di nuovi interessi e nuove esigenze da parte dei clienti finali. La figura dell'estetista si è positivamente proiettata verso "questo futuro" ed è stata in grado di inquadrarsi, coniugando perfettamente le sue capacità lavorative con le conoscenze tecniche e scientifiche. Oggi, dunque, la figura dell'estetista risulta completamente modificata, non è più mera esecutrice di lavori di "restauro", ma è consulente d'immagine, consigliera ed operatrice tecnica. Essa è naturalmente portata a raccogliere le confidenze delle clienti preoccupate della loro bellezza e quotidianamente è chiamata ad esprimere un parere su

cosa è meglio fare per correggere o modificare un inestetismo.

Basti pensare al problema dell'irsutismo. È un problema estetico, ma può essere la spia di importanti patologie endocrine e fondamentale è l'intervento dello specialista per una corretta diagnosi e una terapia mirata. Il 13% delle donne italiane dichiara di soffrire di irsutismo facciale, una condizione caratterizzata dalla presenza di peli indesiderati in aree cosiddette maschili (labbro superiore, mento, guance). È quanto emerge da una recente ricerca condotta da Eurisko su un campione rappresentativo di 1040 donne italiane dai 15 anni in su. Oltre a rappresentare un problema estetico dalle profonde ricadute psico-sociali, l'irsutismo può essere la spia di una patologia endocrinologica (policistosi ovarica, tumori dell'ovaio, patologie dei surreni, ecc.) che merita di essere indagata con l'aiuto di uno specialista. Eppure solo il 35% delle donne che soffrono del problema si dichiara informato sulle possi-

bili patologie correlate, contro il 65% che lo considera infatti una questione puramente estetica. L'indagine ha inoltre rilevato come ben il 62% delle donne con irsutismo non si rivolga a nessuno per farsi consigliare, mentre il 29% cerchi consiglio dall'estetista anziché rivolgersi al medico.

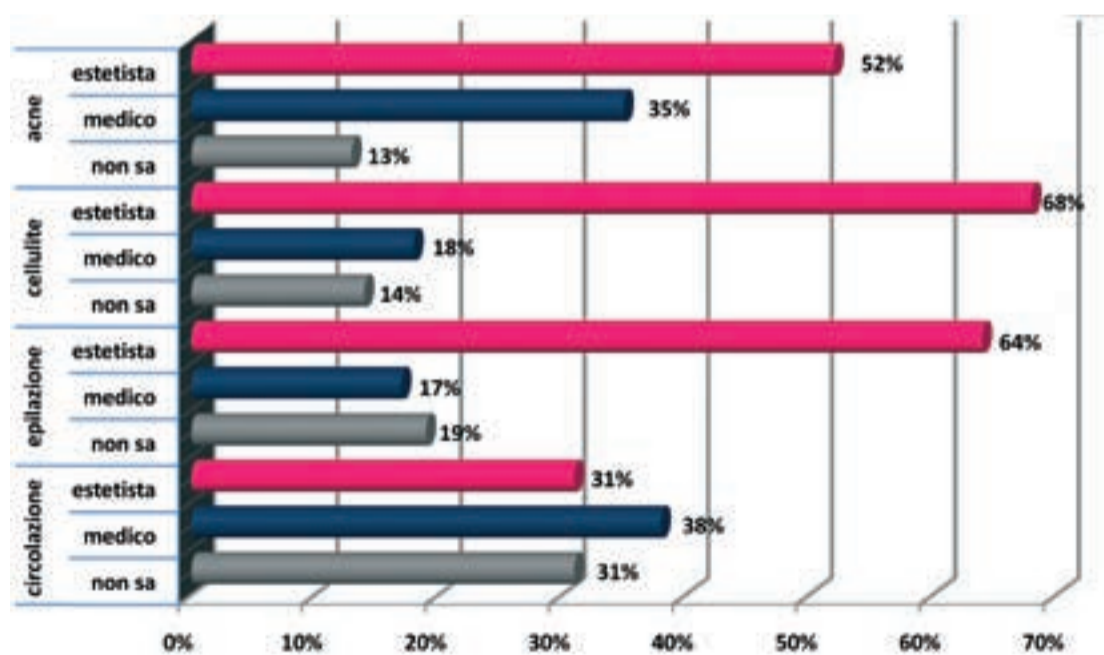
Tutto ciò deriva sicuramente dalla grande disinformazione che circonda il problema dell'irsutismo, ma anche semplicemente perché è consolidata, ormai, l'idea che dei peli se ne occupi l'estetista. Come questo, lo stesso discorso vale per il problema dell'acne, e molte altre patologie della pelle, quasi come se l'estetista venisse considerata lo "specialista della pelle", vuoi per la tradizione storica tramandata, vuoi perché effettivamente è l'unica figura che segue una formazione professionale specifica sulla pelle e sui suoi trattamenti.

Ed oggi, più che mai, al ruolo storico di confidente si affianca, in modo molto naturale, quello di consigliera, competente ed esperta,

poiché dispone di una maggiore preparazione in campo anatomico, dermatologico, endocrinologico e fisiologico. Non è questo un ruolo che si è arrogata con prepotenza, ma è il frutto di una naturale evoluzione, si è solo adeguata cercando di arricchire maggiormente le sue competenze e la sua preparazione. E per quanto se ne voglia discutere, oggi è l'unica figura che riesce ad instaurare spontaneamente, più di qualunque altro professionista, un clima di fiducia e stima con la cliente ed è l'unica che può svolgere un ruolo nuovo: quello di "sentinella" di molte patologie. È davvero auspicabile che questo nuovo modo di vedere l'estetista, venga presto considerato come valido supporto per medici come dermatologi, endocrinologi, angiologi, chirurghi plastici ed estetici. La collaborazione tra medico ed estetista dovrà risultare un dovere più che una scelta.

Sono i tempi che la richiedono per la sicurezza e i risultati che dobbiamo ai nostri clienti-pazienti. ■

## Confestetica intervista 2.500 donne A chi si rivolgono per problemi di...



# AB

la scienza della bellezza

il nuovo blog di [andreaovero.it](http://andreaovero.it)



MOLTI I CASI CLINICI IN CUI LA FIGURA DELL'ESTETISTA SI È RIVELATA FONDAMENTALE

# La prima sentinella di molte malattie

*Spesso l'estetista intuisce prima di altri la presenza di patologie*

## Con la formazione adeguata crescono le prospettive

**F**orse neanche le estetiste, o almeno non tutte, riconoscono fino in fondo il grande valore aggiunto della propria professione, un valore che va oltre al contributo offerto, al raggiungimento del semplice benessere dei clienti, quanto una sua prestazione che ne migliori, in qualche modo, l'aspetto fisico.

Chi lavora in un centro estetico possiede, che ne sia a conoscenza o meno, la possibilità di incidere in modo ancora più forte nella vita delle persone che si affidano alle sue cure.

Quando si "mettono le mani" su qualcuno, chi opera in questo campo può rilevare prima di altri, quelli che potrebbero sembrare i sintomi di un disturbo ben più serio del semplice inestetismo.

Il mondo dei centri estetici italiani è pieno di episodi che hanno visto l'operatore rendersi conto di alcuni problemi e indirizzare un cittadino da uno specialista consentendogli, quindi, di affrontarlo e superarlo prima possibile.



## Disturbi ormonali e disagi psicologici

### L'esperienza di una professionista romana

**N**aturalmente il ruolo di "prima sentinella" della salute altrui può funzionare anche nel caso di patologie meno gravi, ma pur sempre importanti, come dimostra Laura G. che da alcuni anni gestisce uno dei migliori centri estetici romani. "Non mi sono mai trovata nel corso del mio lavoro, a ravvisare eventuali "indizi" di patologie mortali, ma diverse volte ho intuito a regione la presenza di probabili disturbi ormonali sulle pazienti. Con l'esperienza acquisita negli anni, è divenuto facile comprendere quando sul corpo di una donna i peli in eccesso rappresentano solo

una questione estetica e quando, invece, devono far pensare a un controllo approfondito da parte dell'endocrinologo".

Restando in tema di peli superflui, va detto che il ruolo dell'estetista non si limita soltanto alla preparazione tecnica che le compete, specialmente quando si ha a che fare con clienti molto giovani. "Non di rado - riprende Laura - io e le mie colleghe offriamo anche un sostegno psicologico alle ragazze che vedono comparire questi peli inaspettati, come quelli sul petto e provano un forte imbarazzo a parlarne anche con la propria madre.

**Sono molti i casi nei quali l'intervento dell'estetista è stato fondamentale**

## Il caso di una professionista veneta

### Patologia oncologica sventata

**U**no di questi è raccontato da un'estetista veronese, Carla P. È da diciotto anni che faccio questo lavoro con amore, perché non è stata una scelta di ripiego.

I casi nei quali ho rilevato delle anomalie sulla pelle della clientela sono stati più di uno.

Una volta in particolare, ricordo, mi capitò di notare sulla schiena di una affezionata cliente la presenza di un neo strano, con caratteristiche diverse da quelle che aveva fino a un paio di mesi prima.

Fu così che decisi di raccontarlo alla diretta interessata, invitandola a farsi vedere quanto prima da un buon dermatologo.

Fortunatamente lei accolse il mio suggerimento e il giorno dopo si sottopose ad una visita di controllo. Ne conseguirono degli esami immediati: si correva il rischio che quel neo segnalasse una patologia oncologica.

Quando seppi che la signora riuscì a scongiurare il pericolo, intervenendo in tempo, per me fu una delle più grandi soddisfazioni della mia carriera

**Questo ruolo potrebbe essere ancora più importante con la giusta formazione**

**D**i esempi se ne potrebbero dare a centinaia, ma sarebbe già di per sé sufficiente fermarsi a ragionare su questi due per considerare la reale importanza delle estetiste.

Tuttavia, un ulteriore spunto di riflessione potrebbe essere offerto dal fatto che nessuno, a parte il medico naturalmente, può guardare ad alcuni aspetti fisici con gli stessi occhi di un operatore dei centri estetici, neanche il partner o il genitore. Si può fare in modo che questa funzione venga ulteriormente rafforzata, senza che vi siano sovrapposizioni con l'operato degli specialisti.

La strada da seguire l'ha indicata Confestetica con il proprio disegno di legge che prevede una crescita del livello formativo e delle competenze.

Mentre alcuni stanno addirittura pensando di proibire ogni attività di diagnosi e profilassi, l'Associazione, invece, vuole accrescere il grado di conoscenza delle estetiste, poiché la preparazione di professionisti non potrà che avere aspetti positivi sia per la carriera di chi lavora nei centri estetici, sia per la salute dei cittadini. ■



**La strada da seguire l'ha indicata Confestetica con la riforma della legge**



Conto BancoPosta Office.

Il conto vicino alla tua attività.



Canone  
mensile di  
**5 euro**  
fino al  
31 dicembre  
2008.

Fogli informativi disponibili negli Uffici Postali, nei PosteBusiness o sul sito [www.poste.it](http://www.poste.it)

**BancoPostaOffice**

Per informazioni [www.poste.it](http://www.poste.it)  
☎ numero gratuito 800.160.000

BancoPosta Office è il conto per imprenditori, professionisti, artigiani e piccole medie imprese, con tanti servizi convenienti dedicati alla gestione finanziaria ed extra finanziaria del tuo business. Rivolgiti agli Uffici Postali o agli sportelli dedicati PosteBusiness per scoprire tutti i prodotti e servizi come finanziamenti, spedizioni e mailing.



**Posteitaliane**



# 8 domande a...

## Maurizio Veronesi

### Chi è:

Chief Executive Officer dell'azienda The Wellcare leader nel campo dell'estetica e benessere, è impegnato nel settore professionale da circa trent'anni. Artefice dello sviluppo del brand "Veribel Skin Care" ha maturato grandi competenze nella gestione e nel marketing applicato al mondo del wellness, esperto dell'andamento del mercato e sensibile alle esigenze specifiche ha creato percorsi di gestione e fidelizzazione per le imprese di settore.

- di Roberto Papa -

### 1. Qual è la filosofia di "Veribel Skin Care"? E qual è il fondamento dei buoni risultati di questa società?

La Filosofia della nostra società è quella di migliorare la qualità di vita delle persone. Un progetto ambizioso che da anni le professioniste della bellezza realizzano educando le persone ad aver cura della propria pelle. Oggi più di ieri è importante prendersi cura di sé e della propria bellezza.

È un modo per darsi attenzione, sentirsi belli e sicuri, acquisire la consapevolezza che tutto ciò ci valorizza agli occhi di chi ci circonda...

### 2. Veribel Skin Care è molto forte in Italia, ma è in continua espansione anche all'estero.

Quali ritiene siano i punti forza della vostra società?

Il nostri punti di forza sono: prodotti efficaci, tecnologie d'avanguardia, idee sempre nuove e competitive ma soprattutto un'etica di lavoro che trova la massima espressione nel metodo, questi punti sono la chiave del nostro successo in Italia e all'estero.

### 3. Crescita personale, professionale e imprenditoriale, quali sono le risposte di Veribel Skin Care?

Il nostro sistema di formazione "Veribel Beauty College" prevede un intenso programma di qualificazione volto alla continua crescita ed aggiornamento dei professionisti della bellezza.

La nostra scelta si basa sul fatto che il mer-



### Chief Executive Officer dell'azienda The Wellcare "Veribel Skin Care"

cato e le sue esigenze in termini di offerta sono in costante evoluzione, ha progettato un percorso formativo e integrativo per accrescere e migliorare la professionalità.

### 4. Veribel Skin Care è una realtà all'avanguardia nella ricerca, nello sviluppo di prodotti di qualità e molto attenta al rispetto delle normative internazionali. Come raggiungete questi risultati?

Per essere leader la nostra società ha scelto uno staff scientifico qualificato che compone l'ufficio ricerca e sviluppo, fulcro della ricerca scientifica e tecnologica.

La nostra "mission" è l'amore per la qualità assoluta, il rispetto delle normative, tale passione caratterizza i nostri prodotti. Noi

siamo certi di offrire un cosmetico non solo efficace ma anche rispettoso dei delicati equilibri fisiologici della pelle. Il nostro è un progetto di eccellenza condiviso e portato avanti da tutto il team.

### 5. Qual è il progetto che vi vede impegnati al momento?

Il progetto che ci vede impegnati attualmente è l'Hamam Veribel Skin Care, "un unico esclusivo percorso di bellezza e relax", un progetto operativo e formativo che rivoluziona il tradizionale rituale dell'Hamam, personalizzandolo sulle specifiche esigenze estetiche e temporali. Un vero e proprio spazio di tempo, variabile da una a tre ore, in cui trovare risposta a tutte le proprie esigenze estetiche e di benessere.

**La nostra Mission è prendersi cura ed educare le persone ad un corretto rapporto con la propria pelle, riducendo gli inestetismi e migliorandone l'immagine**

### 6. Quali corsi di formazione propone Veribel Skin Care? Se è sì perché?

Crediamo fortemente che la formazione sia il punto principale della crescita professionale ed imprenditoriale. Presso il Veribel Beauty College sono tenuti corsi a carattere tecnico-scientifico, tecnico-manuale, inoltre corsi di marketing e comunicazione al fine di ottimizzare la gestione dell'istituto, la comunicazione, l'approccio e il contatto con il cliente. Docenti laureati seguono i professionisti della bellezza passo passo per essere sempre all'avanguardia e mantenere alto lo standard qualitativo nell'offerta dei servizi.

### 7. Veribel Skin Care conosce molto bene i propri clienti? E come?

I professionisti che scelgono di abbracciare il metodo di lavoro Veribel Skin Care vengono seguiti nel quotidiano con assistenza telefonica, consulenze personalizzate e visite nel centro, solo per citare alcuni servizi. Da parte nostra cerchiamo di conoscere il cliente per meglio comprenderne le esigenze, un rapporto di fiducia che cresce e si consolida giorno dopo giorno anche grazie ai corsi e alla formazione.

### 8. In conclusione, cosa possiamo dire agli Estetisti Italiani?

Veribel Skin Care da sempre ha riconosciuto il ruolo sociale dell'estetista e si propone di perseguire l'obiettivo di valorizzare e accrescere le competenze dei professionisti del settore estetico allo scopo di migliorarne la consapevolezza del proprio ruolo volto alla consegna dell'eccellenza del servizio dei propri clienti. ■



# Osservatorio Statistico

## 29.330 Centri Estetici in Italia distribuiti per regione

- di Paola Tirena -

La Statistica è una scienza/strumento fondamentale per ottenere informazioni determinanti, capaci di guidare scelte strategiche economiche, organizzative, efficaci ed efficienti, per esplorare tutti i campi della vita, è la scienza di tutti i mestieri. Scopriamola insieme. Via via su ogni numero di questa rubrica cercheremo di approfondire ulteriormente e capillarmente il mondo della bellezza e del benessere. Partendo da questo dato di fatto è nata l'idea di dedicare una rubrica che faccia da osservatorio statistico sugli esercizi che svolgono attività nel settore dell'estetica e della popolazione che li frequenta ed altresì delle aziende correlate.

Andando per gradi inizieremo

con prendere in considerazione la distribuzione territoriale delle attività che offrono servizi estetici in Italia. Per descrivere in modo più esplicativo la realtà territoriale tenendo conto della densità abitativa di ogni regione sono stati incrociati i dati amministrativi della Camera di Commercio (dataset), i dati ufficiali riportati dall'ISTAT con i dati ufficiali sulla popolazione dei residenti; da qui lo sviluppo del primo grafico che riporta i 29.330 centri estetici divisi per regioni.

Col secondo grafico possiamo analizzare un ulteriore risultato statistico, possiamo vedere in ogni regione italiana quanti centri ci sono ogni 10.000 abitanti di età compresa tra i 15 e 65 anni; sviluppando i dati che emergono dai due grafici, per esempio, nel pri-

mo troviamo la Valle d'Aosta e il Molise fanalini di coda per numero di centri estetici in Italia ma se li rapportiamo alla densità della popolazione del secondo grafico la Valle d'Aosta passa prepotentemente al primo posto per un numero di centri estetici molto alto e il Molise al 12° posto.

Ecco ora come questo prezioso strumento chiamato osservatorio potrà essere utile nel settore che ci interessa, l'estetica appunto; il continuo studio ci fa comprendere che per far sviluppare e crescere un settore commerciale l'acquisizione di dati continui è fondamentale, il poter conoscere la distribuzione dei centri, dividerli per densità popolativa ci aiuta a definire anche minuziosamente il numero di clienti potenziali, così ogni Estetista potrà persino arrivare ad organizzare lo

**22 milioni di italiani frequentano i Centri Estetici, dove acquistano i cosmetici?**

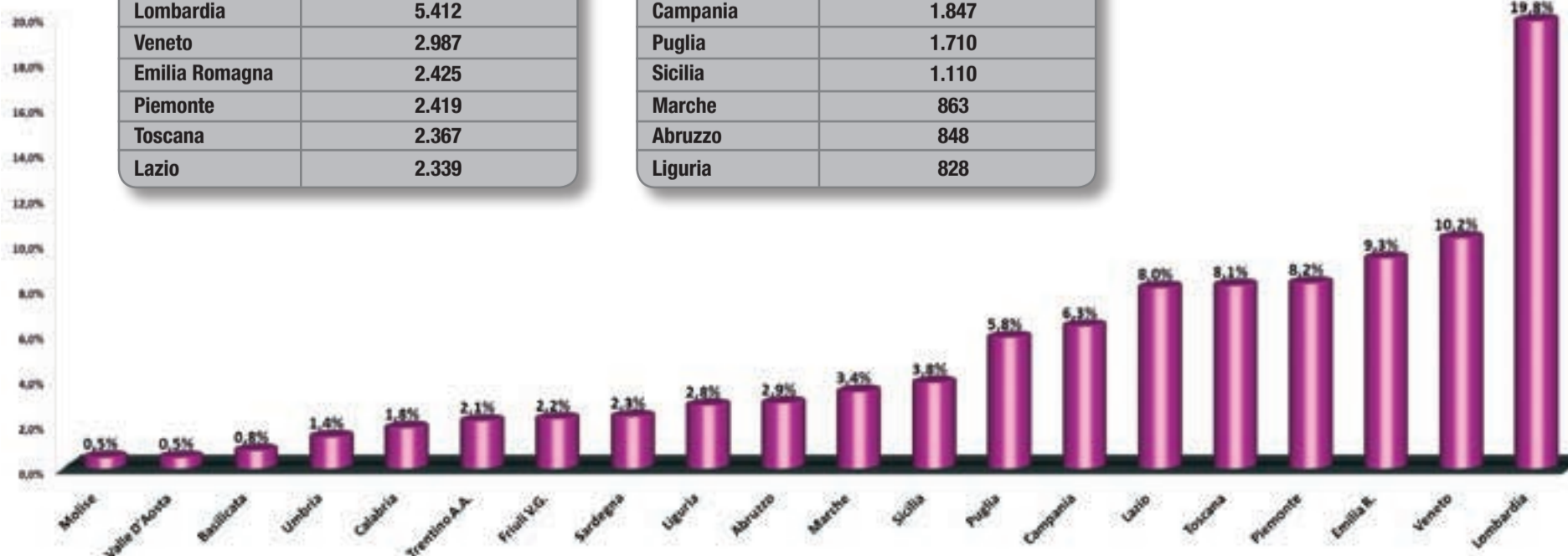
sviluppo di lavoro e di promozione del proprio Centro Estetico. Con la statistica non c'è mai fine, si potrebbe "tastare il polso" in qualsiasi direzione fino ad arrivare alla conoscenza delle esigenze reali dei clienti finali, sapere dove si

dirigono per trovare professionalità, persino nei loro acquisti e se la trovano realmente; una piccola "pillola" in questo senso ve la possiamo accennare già subito in questo numero, si vede una bella torta colorata, ma se la guardiamo attentamente i colori con i numeri ci aiutano a capire che nella vendita diretta di cosmetici vince alla stragrande con un 46% la grande distribuzione per passare poi dalla profumeria al 22% e così via... Ma le Estetiste dove sono? Eccole... solo il 2% di questa grande torta di vendita al dettaglio, superate persino dai venditori di cosmetici porta a porta che hanno il 7%. Ci sarebbe da fare una riflessione molto profonda su questi dati, i 22 milioni di italiani che frequentano i centri

### Centri Estetici in Italia

Regione	Centri estetici presenti
Lombardia	5.412
Veneto	2.987
Emilia Romagna	2.425
Piemonte	2.419
Toscana	2.367
Lazio	2.339

Regione	Centri estetici presenti
Campania	1.847
Puglia	1.710
Sicilia	1.110
Marche	863
Abruzzo	848
Liguria	828







L'interpretazione di questi risultati ed il loro utilizzo sono ora un strumento prezioso per conoscere la realtà di questa categoria professionale.

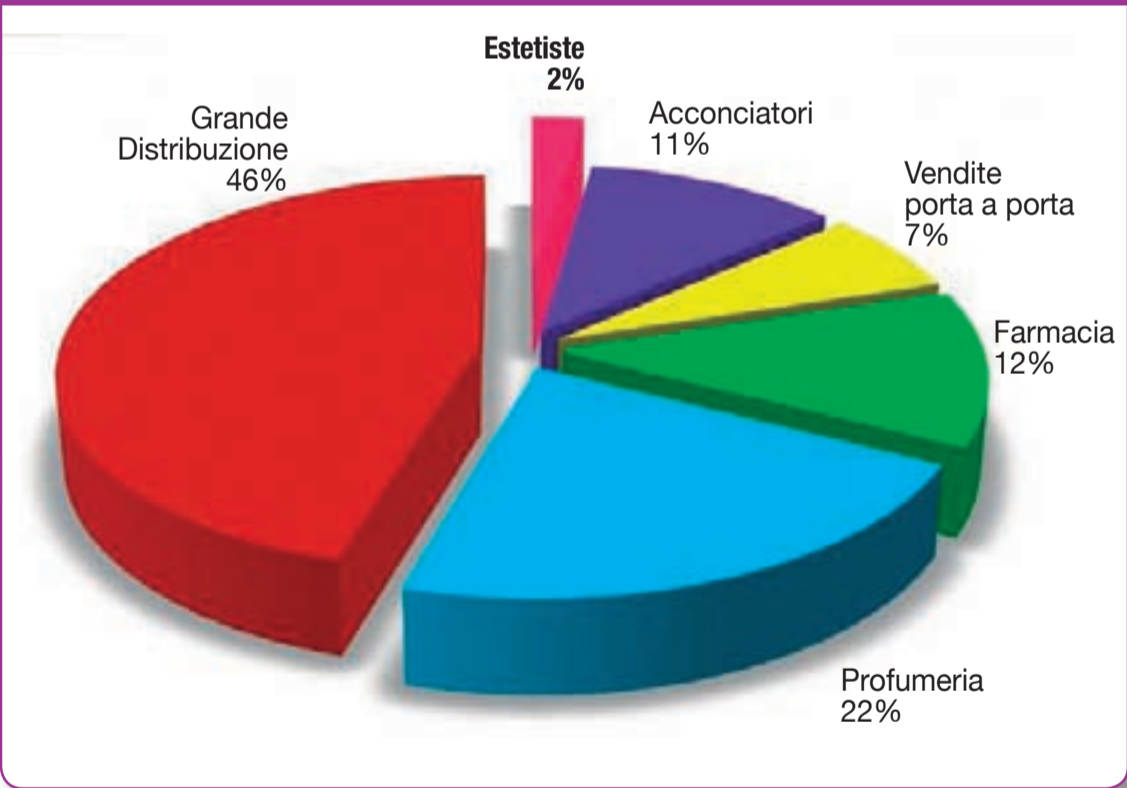
# Centri Estetici in Italia

per numero di abitanti

estetici quando acquistano cosmetici, che sia una crema per il viso, un abbronzante o altro, potranno mai trovare un aiuto professionale e specialistico per le loro scelte in una commessa del supermercato o in un venditore porta a porta, chi più di un'Estetista conosce la pelle e le esigenze dei propri clienti e allora perché questi vanno poi a fare i loro acquisti altrove? Forse ci mancano dei dati reali su come far capire ai clienti che l'estetista non fa solo manicure e pedicure, ma che la sua professionalità è in-

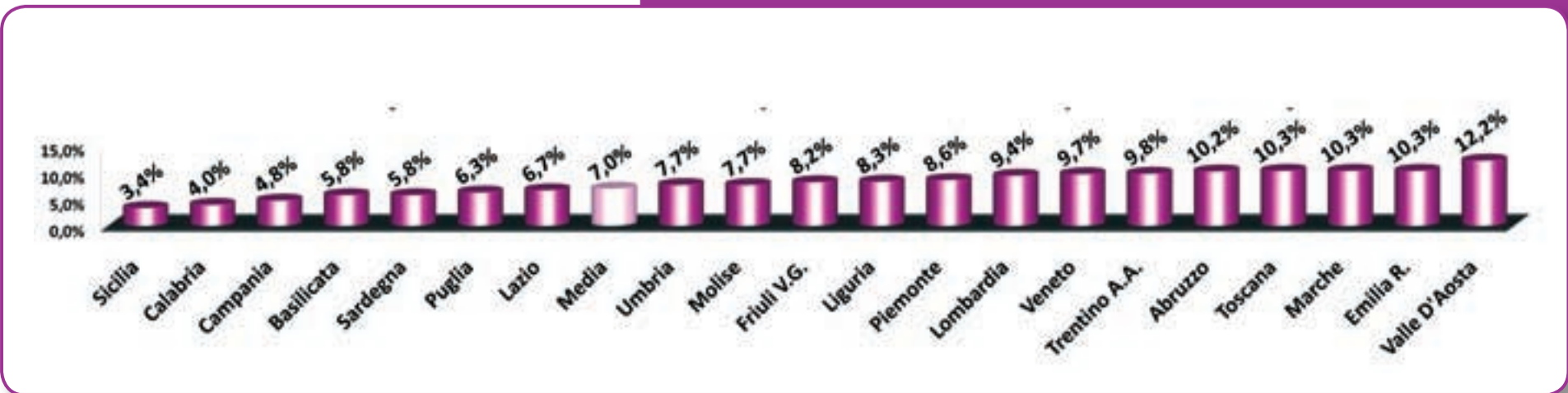
discutibile e in questo chiederemo aiuto anche alle aziende produttrici di cosmetici suggerendogli, senza essere presuntuosi, di far tesoro di questi dati prima di fare riunioni su riunioni per decidere le strategie di mercato. Noi di Confestetica abbiamo deciso di provare a capire, iniziando anche da qui, da questo osservatorio analizzando dati su dati e rendendovi partecipi dei risultati, un primo passo che avrà sviluppi infiniti. Qualcuno diceva... meditate gente...meditate...

## Percentuale di vendita dei cosmetici per canali distributivi in Italia



**La pubblicità è "l'anima del commercio" ?!? però... le aziende spendono molti soldi in pubblicità. Perché quasi nessuno conosce il nome dei prodotti venduti nei Centri Estetici? Riflettiamo! Stiamo raccogliendo i dati per iniziare a capire il perché... alla prossima...**

## Centri Estetici in Italia ogni 10.000 abitanti (donna e uomo) in età compresa tra i 15 e 65 anni





# PostePayBeauty



**La trovi solo  
dalla tua Estetista!**

 **CONFESTETICA**  
Confederazione Nazionale Estetica

[www.confestetica.com](http://www.confestetica.com)



# PostePayBeauty solo nel tuo Centro Estetico!

Associandoti a Confestetica diventi un Centro Estetico ad alto valore aggiunto

## I Vantaggi per l'Estetista convenzionata a PostePayBeauty:

- Entrare nel prestigioso circuito PostePay Beauty pubblicizzato a livello nazionale, aiuta ad aumentare il fatturato
  - Fidelizzare i tuoi clienti
- Essere competitivo nell'offerta di sconti e promozioni legati alla carta
  - Creare un archivio anagrafico dei tuoi clienti per direct marketing postale
- La richiesta della PostePay Beauty si effettua esclusivamente nei centri estetici
- Ricevere prenotazioni e pagamenti online

## I Vantaggi per i titolari di PostePayBeauty:

- Entrare nel prestigioso circuito PostePayBeauty pubblicizzato a livello nazionale
  - Non serve avere un conto corrente
  - Usufruire di sconti e promozioni nei centri estetici
- Prenotare e pagare trattamenti estetici, pacchetti e cosmetici on-line
- Ricevere punto Estetico Magazine a casa
  - Prelevare denaro - Acquistare in Italia e all'estero - Pagare bollettini - Fare acquisti online - Ricaricare il cellulare - Visualizzare il saldo la lista movimenti

Puoi ritirare la tua carta ricaricabile presso tutti i Centri Estetici convenzionati, presentando un documento di identità valido e il tuo codice fiscale

Per convezionarti  
a PostePay Beauty  
chiama al numero verde  
800.90.60.90





> **Cosmetologia****I DEPIGMENTANTI: UN MERCATO IN CRESCITA RAPIDA E CONTINUA**

# Macchie cutanee, è nella cosmesi la soluzione

*I depigmentanti hanno assunto una grande importanza nel trattamento delle "macchie cutanee", pigmentazioni irregolari della cute che aumentano con l'avanzare dell'età*

**Dr. Andrea Bovero**

Laureato in Chimica Farmaceutica, Dottore di ricerca in Scienza Farmaceutica, Docente di Cosmetologia presso le Università di Ferrara e Messina, Direttore Scientifico dell'Istituto Internazionale delle Scienze del Benessere Caramanico Terme (PE), Presidente del Comitato Internazionale di Estetica e di Cosmetologia (CIDESCO) Sezione Italia, Presidente del Laboratorio Culturale Ferrara capitale della bellezza.

[www.andreabovero.it](http://www.andreabovero.it)

L'uso di sostanze schiarenti non è certo un'invenzione dei nostri tempi! Sebbene la ricerca cosmetica abbia messo in evidenza delle sostanze sempre più efficaci nel trattamento delle macchie cutanee, molti secoli fa le donne utilizzavano dei prodotti che oggi riconosciamo come depigmentanti. Basti pensare a Cleopatra e a Poppea, che facevano rispettivamente il bagno nel latte di capra e in quello di asina, sfruttando l'azione idratante e depigmentante dell'acido lattico (un alfa-idrossiacido). Se è vero che da sempre gli schiarenti cutanei vengono utilizzati quasi esclusivamente dalle popolazioni autoctone dell'Asia, dell'Africa e del Sud America per rendere la loro pelle simile a quella più chiara delle popolazioni caucasiche, il ruolo rivestito da questa classe di prodotti per gli occidentali è decisamente diverso. I depigmentanti hanno assunto un'importanza del tutto primaria nel trattamento delle cosiddette "macchie cutanee": pigmentazioni irregolari della cute che insorgono e aumentano progressivamente con l'avanzare dell'età. Il processo fisiologico dell'invecchiamento, tuttavia, costituisce solamente uno dei fattori correlati alle iperpigmentazioni cutanee. A determinare l'insorgenza delle macchie concorrono anche l'esposizione eccessiva o senza adatti filtri protettivi al sole o a lampade abbronzanti, l'assunzione di farmaci ormonali come la pillola anticoncezionale e la terapia ormonale sostitutiva (TOS) utilizzata dalle donne in menopausa, le allergie provocate da alimenti o da profumi e non ultimo l'inquinamento ambientale. ■



## Formazione delle macchie cutanee

Le macchie cutanee non sono altro che aree circoscritte della pelle in cui vi è un'alterata concentrazione di melanina, sostanza che, unitamente all'emoglobina presente nel sangue e ad altri pigmenti quali i carotenoidi, determina il colore della pelle.

La melanina viene sintetizzata dai melanociti, cellule presenti nello strato basale dell'epidermide, e da qui viene trasferita ai cheratinociti, dove svolgerà un'azione protettiva nei confronti delle radiazioni ultraviolette. In condizioni normali la melanina accumulata nello strato corneo della pelle viene rimossa attraverso il normale rinnovo

cellulare, per questo la pelle imbrunita tende a ritornare spontaneamente al suo colore naturale. In conseguenza a diversi stimoli, tuttavia, questo meccanismo può subire delle alterazioni e si possono osservare degli accumuli di melanina in alcune zone della pelle, con comparsa di macchie cutanee (discromie). A livello istologico, gli accumuli di melanina possono essere localizzati in diversi strati dell'epidermide ed è proprio la profondità della discromia che determina la scelta del trattamento cosmetico o medico-estetico più adatto.

## DIVERSI TIPI DI MACCHIE CUTANEE

A seconda della natura dello stimolo si possono distinguere:

### Macchie senili

causate da una degenerazione cutanea dal meccanismo ancora poco chiaro, che porta ad una irregolare diffusione della melanina negli strati superficiali della cute.

### Melasma

alterata pigmentazione della pelle provocata da modificazioni ormonali dovute all'assunzione di farmaci o ad una gravidanza (melasma gravidico).

### Macchie solari

che insorgono in seguito ad un'esposizione ai raggi ultravioletti eccessiva, discontinua o accompagnata da filtri solari troppo bassi.

### Efelidi o lentiggini

macchie presenti dalla nascita e causate da una iperattività melanogenica.





## Le strategie depigmentanti



A seconda del meccanismo d'azione, i cosmetici depigmentanti si dividono in tre categorie, a seconda che:

- riducano l'imbrunimento della cute (filtri solari);
- aumentino il turnover cellulare epidermico (alfa-idrossiacidi (AHA) e retinoidi);
- inibiscano il processo di sintesi della melanina (inibitori della tirosinasi, enzima responsabile della conversione dell'aminoacido tirosina in precursori del pigmento melaninico).

Gli studi più recenti indicano che i prodotti ottenuti mediante la combinazione di ingredienti depigmentanti che agiscono attraverso meccanismi d'azione diversi, oltre a risultare più efficaci, permettono anche di ridurre i tempi del trattamento.

Attualmente le principali sostanze utilizzate nel trattamento delle discromie cutanee sono:

- **Alfa-idrossiacidi (AHA)** - Se usati in percentuale maggiore al 10%, oltre all'attività idratante, sono in grado di aumentare il ricambio (turnover) delle cellule dello strato corneo, determinando un effetto schiarente e aumentando la luminosità della pelle. Dal momento che l'azione degli alfa-idrossiacidi non si svolge sui melanociti, essi sono in grado di schiarire solamente le macchie più superficiali. All'interno di questa categoria il più utilizzato è l'acido glicolico.
- **Arbutina** - È presente nell'estratto di corbezzolo e di uva ursina e chimicamente è in grado di inibire la tirosinasi, competendo con il substrato nel sito recettoriale.
- **Acido kojico** - Agisce inattivando le tirosinasi mediante

chelazione del rame presente nell'enzima.

- **Acido ascorbico (vitamina C e derivati)** - Inibisce attivamente la biosintesi della melanina e presenta spiccate proprietà antiossidanti.

- **Acido azelaico** - Agisce per inibizione competitiva degli enzimi coinvolti nelle reazioni di ossidazione della tirosina.

- **Estratti vegetali** - Il mondo vegetale mette a disposizione numerose sostanze dall'effetto schiarente tra cui: i polifenoli estratti dalla liquirizia (*Glycyrrhiza glabra*), i flavonoidi ottenuti dalla camomilla (*Matricaria camomilla*), il kakyoku (*Pyracantha fortuneana*) pianta cinese appartenente alla famiglia delle rosacee.

Il mercato dei prodotti depigmentanti risulta molto vasto e in continua crescita. La ricerca in questo campo si sta orientando sempre più verso prodotti in grado di far scomparire la macchia cutanea facilmente e soprattutto velocemente, compatibili cioè con le esigenze e i ritmi frenetici dello stile di vita attuale. È molto importante educare gli utilizzatori finali degli schiarenti a seguire alcune regole fondamentali ai fini del successo del trattamento, in particolare: applicare costantemente il prodotto ed evitare l'esposizione a detergenti troppo aggressivi, ad agenti irritanti e alle radiazioni UV, che possono comportare non solo l'annullamento degli effetti del trattamento, ma possono anche danneggiare la pelle.

ideato e curato da

**AB**  
andrea bovero.it

Il Comitato Internazionale di Estetica e di Cosmetologia  
presenta

## Olfatto e Gusto

CONGRESSO NAZIONALE CIDESCO



25, 26 e 27 ottobre 2008  
Università di Ferrara

UN CONGRESSO INTERAMENTE DEDICATO AL TEMA DELLA SENSORIALITÀ E ALLE SUE IMPLICAZIONI NEI SETTORI DELLA COSMETOLOGIA E DELL'ESTETICA

"Avere naso": il senso che guida le scelte  
Le fragranze: dal cosmetico al trattamento estetico  
Dal profumo del lusso al marketing olfattivo  
Pittura: i nasi celebri

"Avere gusto": la bellezza legata al sapore  
Dal cibo agli ingredienti cosmetici  
Nutricosmetici: nutrizione e pelle, andata e ritorno  
Massaggio, cibo e forma fisica: un connubio possibile

sede del congresso

UNIVERSITÀ DI FERRARA  
Nuovi Istituti Biologici Aula E1  
Via L. Borsari 46, 44100 Ferrara

in collaborazione con:



segreteria organizzativa

ISTITUTO UNIVERSITARIO  
SCIENZE DEL BENESSERE  
CARAMANICO TERME  
tel 085 7991546, 392 9240189  
info@cidesco.it, www.cidesco.it  
richiedi il modulo di iscrizione



## &gt; Dermatologia

# Le strategie comportamentali per la prevenzione dei tumori cutanei

*Come le estetiste possono interagire con la propria clientela nella prevenzione del melanoma e dei carcinomi cutanei*

Dr. Ignazio Stanganelli



Specializzato in Dermatologia ed in Allergologia. Revisore scientifico per Melanoma Research, American Journal Academy of Dermatology, Archives of Dermatology, Dermatology Surgery. Referente dell'ambulatorio di Oncologia Dermatologica del Centro di Prevenzione Oncologica (CPO) di Ravenna e dell'Ospedale Niguarda Ca' Granda di Milano. Ricercatore responsabile del Progetto Melanoma dell'Istituto Oncologico Romagnolo, Unità Operativa di Ravenna presso il CPO di Ravenna. Componente del consiglio direttivo nazionale dell'Intergruppo Melanoma Italiano (IMI) e della commissione nazionale tumori cutanei della Lega Italiana per la lotta contro i Tumori (LILT).

Dr. Riccardo Bono



Specialista in dermatologia e venerologia, è membro di SIDCO - Società Italiana di Dermatologia Chirurgica ed Oncologica, ADOI - Associazione Dermatologi Ospedalieri Italiani, AIDNID - Associazione Italiana Diagnostica non Invasiva in Dermatologia e dell'IMI - Italian Melanoma Intergroup.

**La sinergia con lo specialista è preziosissima**

## I tumori della cute sono un'entità in continuo aumento e sappiamo che riconoscerli in tempo ci salva la vita!

**A**d approfondire l'argomento sono il dr. Ignazio Stanganelli ed il collega dr. Riccardo Bono, entrambi specialisti in dermatologia.

**Quali sono le strategie che si possono attuare per porre una diagnosi sempre più precoce?**

In primo luogo i medici dovranno essere sempre più attenti al problema "tumori cutanei", soprattutto i medici di base che vedono con maggior frequenza i pazienti; ma anche gli specialisti dermatologi dovranno essere preparati adeguatamente e soprattutto attenti alle nuove tecnologie che migliorano di molto la qualità e la precocità di diagnosi.

In secondo luogo bisogna incentivare campagne educative rivolte a sensibilizzare le persone verso i principi base della prevenzione, oppure rivolte controlli specialistici di massa o settoriali. Inoltre è risultato particolarmente utile stimolare i pazienti all'autoesame il quale, intercalato con le visite periodiche, aiuta anche a prevenire la crescita pericolosa e rapida del melanoma nodulare.

**Alcune professioni, come il fisioterapista, il podologo, il massaggiatore e soprattutto l'estetista, potrebbero risultare molto utili a**

**sensibilizzare i propri clienti ad una visita dermatologica.**

Chi più di loro ha rapporti fisici, confidenziali, umani, obiettivi e tattili con la popolazione! Bisogna sottolineare che questo avviene già ora. Nella pratica ambulatoriale quotidiana a volte ci capita di visitare pazienti con lesioni pigmentate individuate dalle estetiste. Spesso gli allarmi sono ingiustificati, altre volte salvano la vita al cliente.

Pertanto se si portassero a conoscenza dei professionisti le basi generali di una diagnosi dei nei, potrebbero a ragion veduta arruolarsi come "sentinelle" dei nostri corpi, soprattutto per quelle zone come il dorso, il cuoio capelluto, la parte posteriore degli arti inferiori e i piedi spesso ignorate dal "guardarsi quotidiano".



**L'esposizione al sole è la principale causa di foto-cancerogenesi, foto-invecchiamento e foto-sensibilità, e pertanto la foto-protezione è molto importante**

**C**on l'arrivo dell'estate la pelle è esposta a rischi senz'altro maggiori. Per una prevenzione primaria, cioè evitare quelli che sono i cofattori della comparsa dei tumori cutanei, la limitazione al sole, l'utilizzo di filtri solari ad alta protezione e l'indossare abiti che proteggono dai suoi raggi rappresentano i metodi più efficaci per ridurre il rischio di tumori cutanei, perché come ci spiegano gli specialisti, le radiazioni più importanti nella cancerogenesi cutanea sono gli UVA e gli UVB. Anche se la banda UVB è quella che causa danni diretti al DNA e pertanto mutazioni geniche, la banda UVA può avere effetti più indiretti sul DNA tramite la formazione di specie reattive dell'ossigeno (radicali liberi), e può svolgere un ruolo importante nella patogenesi dei melanomi. Mentre la banda UVA ha un ruolo più importante in termini di danni solari a lungo termine, la banda UVB è più importante per quanto riguarda gli effetti a breve termine dell'esposizione al sole, come scottature o sintesi della vitamina D. Pertanto la limitazione al sole, l'utilizzo di filtri solari ad alta protezione e l'indossare abiti che proteggono dai suoi raggi rappresentano i metodi più efficaci per ridurre il rischio di tumori cutanei.

**In 2 settimane di mare, qual è il comportamento più corretto che ognuno deve tenere per assicurarsi una buona abbronzatura ma senza ustionarsi?**

Una volta identificato il proprio fototipo (di aiuto può essere la tabella) è più semplice adeguare i propri comportamenti per una corretta esposizione al sole, godendo dell'aria aperta e delle vacanze al mare o in montagna senza correre i rischi. Chi ha pelle e occhi chiari e capelli biondi o rossi, oltre a creme dotate di filtri solari, dovrebbe proteggersi adottando **precauzioni aggiuntive**, quali indossare abiti che coprano adeguatamente braccia e gambe, usare il cappello, stare all'ombra quando è possibile, evitare di fare sport per tempi prolungati sotto il sole. Inoltre, i **bambini** sotto i tre anni non dovrebbero essere esposti al sole diretto.

### Tabella fototipo

**Insieme di alcune caratteristiche fisiche e la risposta ai raggi solari**

**Fototipo 1:** capelli biondo-rossi, occhi chiari, carnagione chiara con efelidi, estremamente sensibile al sole, si scotta sempre, non si abbronzava mai

**Fototipo 2:** capelli biondi o castano chiaro, occhi chiari, carnagione chiara, spesso presenza di efelidi, sensibile al sole, cioè si scotta con facilità e si abbronzava con difficoltà.

**Fototipo 3:** capelli castani, occhi marroni o chiari, carnagione moderatamente scura, può scottarsi, ma si abbronzava.

**Fototipo 4:** capelli castano scuro o neri, occhi scuri, carnagione olivastria, si scotta di rado, si abbronzava con facilità.

**Fototipo 5:** capelli neri, occhi scuri, carnagione bruno olivastria, si abbronzava intensamente.

**Fototipo 6:** capelli neri, occhi neri, carnagione nera, non si scotta mai, soggetto di razza negra.





## Classe A nuova generazione. Tornate a essere donne.

Mercedes-Benz Classe A nuova generazione: torna la femminilità. Con un nuovo design ed esclusivi equipaggiamenti, come il Park Assist, di serie sulla versione Elegance, e radio CD MP3 con vivavoce Bluetooth, di serie sulla versione Avantgarde. Classe A nuova generazione. Femminilità ed eleganza cominciano con la stessa lettera.

free<sup>2</sup>drive

Porta la tua Classe A usata\*, avrai per due anni la Nuova Classe A senza pagare alcuna rata. Al termine dei due anni potrai scegliere se riscattarla, rifinanziarla o riconsegnarla.

\*Valore minimo usato/anticipo € 10.228. Esempio Leasing Classe A 150, totale chiavi in mano, esclusa IPT, € 20.420 con 24 rate a € 0. Usato/anticipo € 10.228. Riscatto € 11.871, spese istruttoria € 105, TAN 7,45%, TAEG 8,27%, percorrenza massima km 40.000. Salvo approvazione di Mercedes-Benz Financial Services Italia Spa. Iniziativa valida fino al 21 giugno.



## In generale i consigli per ottenere una buona abbronzatura

**C**ercare di evitare o ridurre l'esposizione al sole nelle ore comprese tra le 11.00 e le 15.00 (ora legale) in particolare in pazienti con pelle chiara, e programmare attività all'aria aperta per le prime ore del mattino ed il tardo pomeriggio. Il 50 per cento degli UVB arriva sulla Terra tra le 11.00 e le 15.00, quindi evitando questa fascia oraria già si risparmia una buona fetta di foto-danneggiamento.

Non dimenticare mai una crema con filtro solare ad alta protezione, da riapplicare di frequente dopo il bagno o se si suda molto. Nei soggetti abbronzati con pelle scura si può ridurre il fattore di protezione. Il filtro solare va applicato anche nei giorni con tempo nuvoloso o stando sotto l'ombrellone, perché anche in queste situazioni si può ricevere più del 50 per cento di tutti i raggi ultravioletti. Ogni superficie riflettente aumenta l'esposizione ai raggi solari attraverso il loro "effetto riverbero" (acqua, neve, ghiaccio).

Impiegare i filtri solari a protezione totale nei bambini, con cappello e maglietta, e non esporli mai troppo al sole per troppo tempo. I bambini sono più vulnerabili al sole perché hanno la pelle molto sottile e non sono in grado di produrre una adeguata quantità di melanina. I genitori devono insegnare le regole di protezione solare ai figli perché il danno si accumula nel tempo. L'allergia o l'intolleranza al filtro solare può essere un effetto collaterale di alcuni prodotti: in tal caso sentire il consiglio del medico. La sensibilità al sole può anche essere influenzata dall'assunzione di alcuni farmaci; per esempio alcuni antibiotici, antidepressivi, estrogeni e diuretici possono scatenare reazioni avverse, come macchie, eritemi, eczemi, pruriti. Utile raccomandazione è quindi, nel caso si faccia uso di questi farmaci, quella di consultare sempre il proprio medico curante prima di esporsi al sole. La radiazione solare raggiunge la retina, quindi gli occhiali con lenti scure non vanno considerati solo un optional. In particolare le lenti di colore marrone sono le migliori per la protezione dai raggi solari, le lenti polarizzanti sono capaci di filtrare anche i riflessi. Nel settore ottico esistono quattro categorie di filtro solare, contraddistinte dai numeri da zero a quattro, e le ultime due categorie (filtro scuro e filtro molto scuro) sono indicate rispettivamente per l'esposizione in pieno sole e per le forti illuminazioni, quindi per l'alta montagna e le superfici riverberanti. Gli occhiali da sole, infine, devono presentare la marcatura CE (Comunità Europea).



## I solarium vengono molto frequentati prima di andare in vacanza con lo scopo di "prepararsi" all'abbronzatura

**È** vero che arrivare al mare con la pelle già abituata alla lampada diminuisce il rischio di ustioni?

In effetti la preparazione con lettini solari prima dell'esposizione solare può evitare o ridurre l'insorgenza di ustioni solari. Tuttavia questa procedura determina un effetto sinergico ed addizionale tra gli effetti della radiazione solare naturale e quelli della radiazione artificiale dei solarium. Nel tempo questa procedura di "apparente protezione" aumenta la dose cumulativa di radiazioni ultraviolette assorbite negli anni, aumentando il rischio dei tumori della pelle ed il foto-invecchiamento della pelle. Pertanto dal

punto di vista squisitamente dermatologico questa "preparazione" non va assolutamente generalizzata e deve essere effettuata sotto controllo dello specialista. Dati recenti<sup>(1)</sup> hanno chiaramente dimostrato che l'uso dei lettini artificiali, in particolare prima dei 35 anni, è associato positivamente ad un aumentato rischio di melanoma e dei carcinomi.

1) *Int J Cancer*. 2007 Mar 1;120 (5):1116-22  
International Agency for Research on Cancer Working Group on artificial ultraviolet (UV) light and skin cancer. The association of use of sun beds with cutaneous malignant melanoma and other skin cancers: A systematic review.

## Quali requisiti devono avere le creme protettive? Quali particolari da controllare sulle confezioni?

**I**n particolare come ci si comporta di fronte alla crema che protegge e a quella che aiuta ad abbronzarsi?

Un buon prodotto solare deve avere sia un fattore di protezione contro i raggi ultravioletti B sia contro gli UVA (responsabili di allergie, invecchiamento cutaneo e comparsa di macchie sulla pelle). La presenza di questi filtri deve essere indicata dalle sigle, chiaramente visibili sulla confezione, SPF (Sun Protecting Factor) per la protezione dagli UVB e PPD (Persistent Pigment Darking) per gli UVA. Inoltre è importante valutare i filtri antisolarici: fisici, cioè sostanze in grado di riflettere i raggi solari come uno specchio; chimici, cioè capaci di assorbire e bloccare l'energia solare.

Un buon filtro solare dovrebbe avere un fattore di SPF di almeno 15, essere fotostabile, resistente all'acqua, idratante per prevenire la secchezza cutanea e dermatologicamente testato. In base al tipo di pelle (chiara, scura o olivastra - vedi fototipo), si può passare alla scelta della protezione solare più adatta al proprio tipo di pelle.

**Il fattore di protezione** - comunemente indicato con una cifra (per esempio 5, 10, 20 etc) e secondo la recente normativa europea, con una fascia di protezione (bassa, media, alta, molto alta) indica il numero di ore di esposizione ai raggi ultravioletti che il prodotto garantisce senza che si verifichi l'eritema. In pratica se senza filtri ci scottiamo al sole dopo 20 minuti di esposizione, con un SPF 6 dovremmo scottarci dopo 2 ore (20 minuti X 6 = 120 minuti).

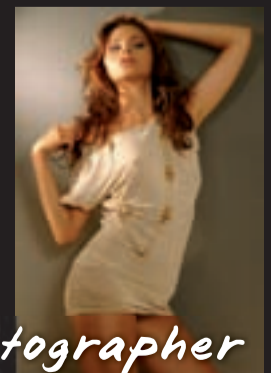
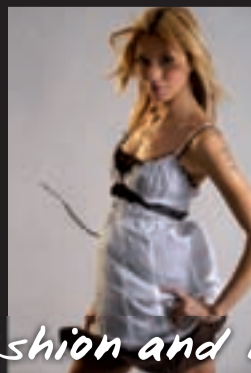
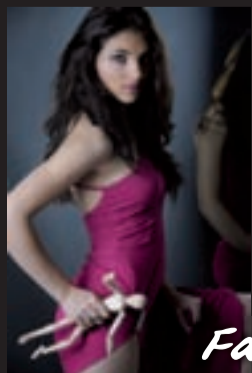
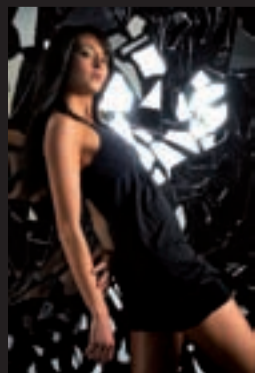
Le **applicazioni** dovrebbero essere ognuna di almeno 25 grammi di prodotto (due milligrammi ogni centimetro quadrato di pelle, più o meno) andrebbero ripetute ogni tre ore circa, dopo ogni immersione o doccia, e anche in seguito a grandi sudate. A differenza dei prodotti solari che contengono filtri solari, gli **autoabbronzanti** sono dei semplici coloranti della pelle che non svolgono alcuna azione protettiva da scottature o eritemi solari. Anche i cosiddetti **abbronzanti** non preservano dalle scottature, ma al contrario potenziano l'attività iperpigmentante delle radiazioni grazie a sostanze quali l'olio di cocco e l'olio di noce o formulazioni contenenti tirosina.

## È vero che il sole agisce sulla nostra pelle anche se il cielo è nuvoloso? In questi casi si corre lo stesso il rischio di ustionarsi?

**G**li ultravioletti sono la componente della luce solare a maggiore contenuto energetico e costituiscono un pericolo "invisibile" perché essendo posti al di là della gamma cromatica dei violetti (ultra-violetti) non sono percepiti dall'occhio umano. Gran parte della radiazione solare viene arrestata dall'atmosfera terrestre, cosicché tanto più si sale di quota tanto più la quantità di atmosfera diminuisce e tanto maggiore è la quantità di radiazioni solari che investe l'uomo. I valori massimali vengono inoltre raggiunti quanto più il sole è alto nel cielo, come durante i mesi estivi nelle ore comprese tra le 11 e le 14 della giornata. La presenza di nuvole non deve trarci in inganno; le piccole particelle di acqua assorbono infatti le radiazioni infrarosse (quelle calde) ma hanno un minore effetto sulle radiazioni ultraviolette. È in queste condizioni infatti che si tende ad allentare la protezione e ci si dimentica di usare la crema solare o gli occhiali arrivando poi alla sera con la pelle ustionata (rossa) e gli occhi arrossati. ■

  
**ANDREA ARCANGELI**  
GRAPHIC ARTIST & PHOTOGRAPHER

Tel: +39 393 96 81 071  
mailbox@andrearangeli.com  
www.andrearangeli.com

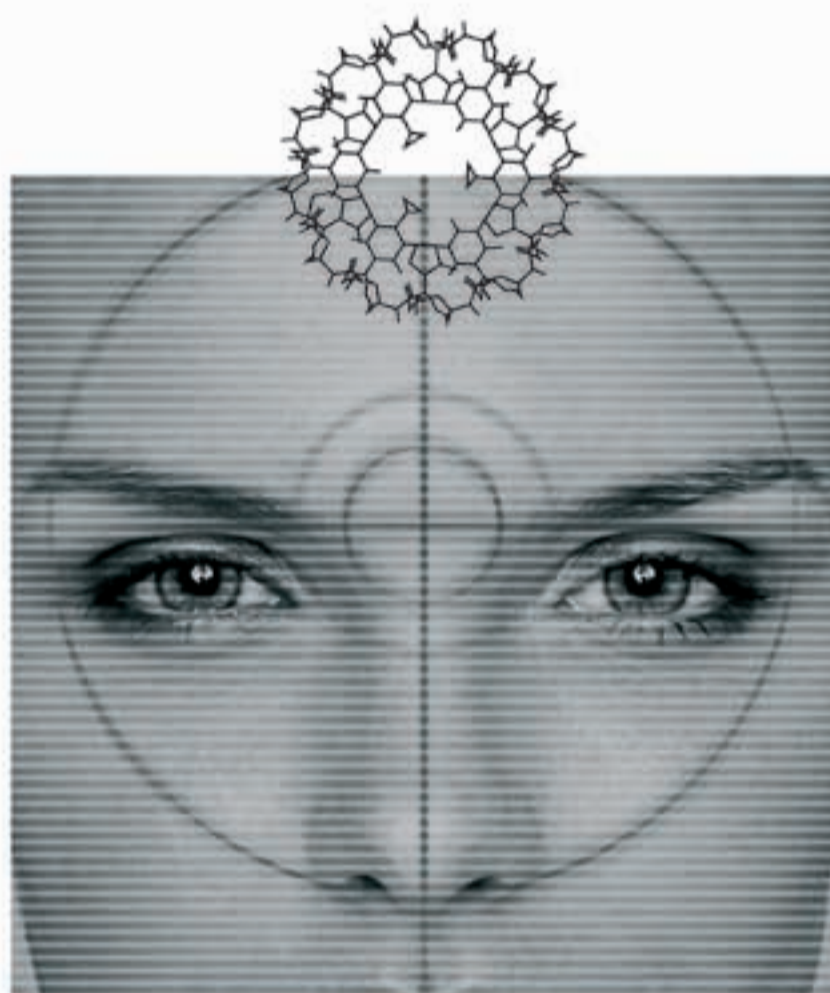


*Fashion and Beauty Photographer*



PERSONAL  
**care**  
cosmetic science

# Il futuro dell'estetica comincia ora



**Scienza del trattamento personalizzato**  
**[www.dnaresearch.it](http://www.dnaresearch.it)**

**Dalla ricerca in campo biofisico, medico e cosmetologico,  
il primo sistema professionale che permette di:**

- offrire trattamenti personalizzati
- avvalersi di un metodo scientifico
- differenziarsi dalla concorrenza
- ridurre i costi di magazzino



**DNA**  
dna research



## ALIMENTAZIONE ALLA BASE DELLA BELLEZZA

# La dieta mediterranea, tra verità e leggenda

*Una nutrizione adeguata amplifica i risultati ricercati attraverso l'estetica*

Prof. Dr.  
Pietro A. Migliaccio



Consulente RAI - Libero Docente in Scienza dell'Alimentazione.  
Medico Nutrizionista - Dietologo - Specialista in Gastroenterologia  
Esperto in Aurologia

### Confestetica informa:

**dal 1/10/2010  
come unità di misura  
dovrà essere  
utilizzato unicamente  
il ChiloJoule  
\* 1 kcal = 4,184 kJ**

L'estetica è quella scienza filosofica che ha per oggetto lo studio del bello e dell'arte ma il suo significato oggi si è notevolmente allargato e comprende l'applicazione di svariate metodiche per aspirare al bello anche attraverso l'arte delle nude mani e l'impiego di creme, pomate, lozioni e quant'altro; sempre più diffuse inoltre l'utilizzazione di apparecchiature tecnologicamente avanzate e sofisticate. In questa giusta aspirazione al bello assume grande rilievo il ruolo della piccola e grande chirurgia e l'utilizzazione di laser, di ultrasuoni, della carbossiterapia, della piattaforma poliedrica, della tossina botulinica e di tante altre ancora. Sicuramente tutta la materia andrà ulteriormente regolarizzata, e molto è stato già fatto, attraverso leggi o quanto meno direttive per ben decidere "chi" può fare "cosa". Da un punto di vista dietologico è necessario che siano sempre apportati tutti i nutrienti per rendere più sana la persona e più bello l'aspetto e pertanto oggi di certo posso affer-



mare che la maggior parte degli interventi estetici, se non tutti, necessitano di una adeguata e corretta alimentazione che preceda, accompagni e segua la pratica estetica. D'altro canto è consigliabile nel corso di una dieta dimagrante affiancare o far seguire gli opportuni trattamenti estetici. Quando sono necessarie modeste perdite di peso, per esempio tra i 5-10 Kg sono mediamente sufficienti interventi estetici soft per meglio rifinire il corpo,

tonificarlo e rendere attiva la circolazione, in modo particolare quella linfatica. Nei grandi dimagrimenti è spesso necessaria la chirurgia estetica che in realtà in non pochi casi diventa anche una esigenza funzionale. Si pensi alla lipectomia nel caso dell'addome pendulo o alla mastoplastica riduttiva per i disturbi della colonna vertebrale; tali interventi contribuiscono anche alla soluzione o quanto meno all'attenuazione delle problematiche psicologiche.

## Quale alimentazione alla base della bellezza

Desidero ora aggiungere alcune indicazioni sui principi di una corretta alimentazione. In base alla nostra cultura, alle nostre abitudini alimentari e soprattutto in relazione alle prove scientifiche è opportuno riferirci sempre al modello della dieta mediterranea. Essa prevede che la razione giornaliera risponda a questi requisiti: il 55-60% della calorie deve provenire dai carboidrati, meno del 30% dai lipidi e il 12-15% dalle proteine corrispondenti a circa 1g di proteine pro kilo di peso al giorno. La quantità totale di calorie può variare dalle 1500 alle 2500 in relazione al sesso, all'età, al dispendio energetico, ai fattori ormonali. I principi nutritivi o nutrienti sono sostanze chimiche che svolgono compiti specifici nell'organismo, assicurando l'accrescimento, il funzionamento di tutte le attività corporee, il rinnovamento dei tessuti ed il mantenimento di un buon stato di nutrizione e garantendo quindi la salute. Carboidrati, proteine e grassi sono definiti "nutrienti energetici" perché apportano energia sotto forma di Calorie: precisamente 1 g di carboidrati fornisce 3,75 kcal, 1 g di proteine 4 kcal e 1 g di grassi 9 kcal. Anche l'alcol apporta energia nella quantità di 7 kcal per grammo (Tabella). Ma altrettanto fondamentali sono le vitamine ed i sali

minerali definiti "nutrienti non energetici" perché, pur non apportando calorie, sono elementi preziosi e indispensabili all'organismo; non dimentichiamo l'importanza degli antiossidanti che tra l'altro aiutano a mantenere giovane ed elastica la pelle. Insostituibile è poi l'acqua, perché assicura la giusta idratazione della pelle in quanto è il principale costituente del nostro organismo e delle sue cellule. Partecipa inoltre ad una serie di funzioni vitali: è il solvente di tutte le reazioni metaboliche che avvengono nel nostro organismo, interviene nei processi di digestione, assorbimento, trasporto dei nutrienti e rimozione di scorie metaboliche, regola la temperatura corporea, il volume cellulare e il funzionamento del sistema circolatorio. Introdotta come bevanda apporta inoltre sali minerali favorendo i processi digestivi: la sua assunzione giornaliera come tale deve essere di circa 1,5-2 litri ed anche di più in particolari situazioni. Nell'alimentazione quotidiana, quindi devono essere ben presenti pane, pasta, riso ed altri cereali oltre a legumi e tuberi; le carni, il pesce, il latte e derivati sono inoltre indispensabili per l'apporto non solo di proteine nobili ma anche di calcio. E poi frutta e verdura, 4-5 porzioni al giorno. Per il condimento preferire l'olio extravergine di oliva. Seguendo

questi principi della dieta mediterranea si avrà il giusto apporto di carboidrati, lipidi e proteine, ma anche di vitamine, sali minerali e dei tanti antiossidanti indispensabili per contrastare i radicali liberi. Si manterrà così o si raggiungerà il buono stato di salute. I nostri organi ed apparati funzioneranno al meglio e tutti i tessuti e la pelle acquisteranno una funzionalità ed una bellezza incommensurabile. Quindi niente diete strane, diete iperproteiche o prive di carboidrati, niente diete del minestrone o del peperoncino e niente digiuni. Concludendo: dieta mediterranea, trattamenti estetici, movimento per aumentare il dispendio energetico. Inoltre la dieta deve essere prescritta da chi ne ha legale facoltà ma anche capacità. Personalmente consiglio che i centri estetici abbiano un punto di riferimento che può essere rappresentato da un medico nutrizionista, da un laureato in dietistica o da altre figure professionali equipollenti.



**Prof. Pietro A. Migliaccio  
con la collaborazione  
delle Dott.sse in Dietistica  
Silvana Nascimben  
e Lorenza Petrucci**



DIETA EQUILIBRATA DELLE CALORIE TOTALI GIORNALIERE

# I principi nutritivi e la dieta equilibrata



## “Le false diete dimagranti”

La dieta Scarsdale, la dieta del pompelmo, la Mayo, quella del fantino, la dissociata, il digiuno e tra le ultime la dieta del minestrone detta anche dieta “brucia grassi”. Sono tutti regimi alimentari squilibrati che alterano il metabolismo e diseducano chi le segue: si può anche avere un dimagrimento ma poi si riacquistano non solo tutti i chili persi ma addirittura alcuni di più. Infatti una corretta alimentazione esige che siano presenti tutti i nutrienti: proteine, carboidrati, lipidi o grassi, vitamine e sali minerali nel giusto rapporto tra di loro. È necessario mangiare in modo variato, cioè introdurre carne, pesce, uova, latte e latticini, pane, pasta, condimenti, frutta, verdura nelle giuste quantità e controllare settimanalmente il proprio peso. Ma se tutti seguissero questi consigli e le linee guida per una corretta alimentazione edite dall’Istituto Nazionale di Nutrizione, noi nutrizionisti rischieremo di rimanere senza lavoro ma saremmo felici.

Nutrienti	kcal* /1 g
Glucidi o carboidrati o idrati di carbonio	3,75
Lipidi o grassi	9
Proteine (animali e vegetali)	4
Vitamine e sali minerali	-
Acqua	-
Alcol	7

Apporto calorico dei nutrienti energetici e loro suddivisione percentuale ottimale nella dieta quotidiana.

www.cosmethic.it

Rituali di bellezza secondo Natura

HERBAL  
**Puranatura**  
phytocosmeceuticals

ICFA  
COSMETICS  
AIAS

Cosmethic via Benevento, 8 20142 Milano ITALY tel. +39 02 89122643 fax. +39 02 89126302 info@cosmethic.it

**COSMETHIC**



# www.confestetica.com



## 29.330 Centri Estetici on-line!

**CONFESTETICA**  
Confederazione Nazionale Estetica

www.confestetica.com



23 MILIONI DI NAVIGATORI, SI CONNETTONO AL WEB ALMENO UNA VOLTA AL MESE  
DA CASA O DALL'UFFICIO

# Oltre 875 milioni di consumatori nel mondo fanno shopping on line

Il numero degli acquirenti su internet è aumentato del 40% negli ultimi due anni.

## Promozioni e Pacchetti subito on-line

Sul portale puoi pubblicare:

- Scheda del tuo Centro Estetico
- Elenco dei trattamenti
- Listino prezzi
- Elenco Promozioni e Pacchetti benessere
- e tanto altro...



Chiama i nostri operatori al numero verde 800.90.60.90 e in diretta pubblicheranno le tue promozioni e i tuoi pacchetti on-line e tanto altro...

**CONFESTETICA**  
Confederazione Nazionale Estetica

Area Utenti Registrati

Home Page | Confestetica | Cellulite | Cosmetici | Depilazione | Dimagrimento | Inestetismi | Macchinari | Massaggi | Tatuaggi | Trucco

Presentazione | Trattamenti | Prodotti | Macchinari | Promozioni | Mappa

**PROMOZIONI:**

**Pacchetto Promozionale Corpo: "Remise in Forme"**

**n. Trattamenti**

- 1 Massaggio ai sali marini
- 2 Fanghi Vellutati drenanti
- 2 Massaggi drenanti
- 1 Massaggio plantare
- 1 Massaggio californiano

Prezzo € 330,00    PostePay Beauty € 264,00

**Pacchetto Promozionale Viso: "Effetto Lifting"**

**n. Trattamenti**

- 1 Pulizia del viso (igene profonda)
- 2 Trattamenti esfolianti agli acidi della frutta
- 3 Trattamenti anti-age
- 1 Massaggio viso-collo-décolleté

Prezzo € 430,00    PostePay Beauty € 322,00

**Pacchetto Promozionale Corpo: "Rigenerante"**

**n. Trattamenti**

- 1 Scrub corpo
- 2 Massaggi con olii emollienti
- 3 Massaggi Lomi-Lomi
- 1 Massaggio linfatico

**Richiedi gratuitamente la tua e-mail personalizzata**  
iltuonome@confestetica.it

**EPIL BEAUTY CENTER**  
SISTEMI ESTETICI AVANZATI

**EPIL BEAUTY CENTER S.R.L.**

47900 RIMINI (RN)  
VIALE TRIPOLI 8-10

**SCHEDA DIMOSTRATIVA**

Trattamenti viso  
Trattamenti corpo  
Depilazione  
Epilazione  
Vedi tutti





# MALIZIA

BY LA PERLA





## &gt; Posturologia

L'ERRATA POSTURA TRA LE CAUSE PRINCIPALI DELLA CELLULITE

# Quando la salute e la bellezza vanno di "pari passo"

Dall'esperienza specialistica  
di Giovanni Chetta motivazioni e soluzioni

Dr. Giovanni Chetta



Alimentarista, Massofisioterapista, Posturologo Ergonomista (iscritto all'Albo Specialistico di Biomedica Posturale A.S.Bio. P.), Master Practitioner in PNL, Istruttore MBT. Laureato in Scienze delle Preparazioni Alimentari (Scienze e Tecnologie Alimentari), con indirizzo biochimico, presso l'Università di Milano nel 1988.



L'inetetismo comunemente chiamato cellulite e scientificamente definito come *pannicolopatia-edemato-fibro-sclerotica (Pefs)*, è un'alterazione delle strutture del tessuto connettivo che si manifesta in superficie con aspetto spugnoso e bucherellato della pelle ("a buccia d'arancia") e rigonfiamenti più o meno evidenti (pelle "a materasso"). Ciò è dovuto, in ultima analisi, all'aumento di volume (ipertrofia) delle cellule adipose. In realtà si tratta per lo più di una **problematica posturale**.

Tutto nasce dalla constatazione oggettiva che dopo una rieducazione posturale vi è di norma un assottigliamento delle cosce e un miglioramento evidente dell'alterazione cellulitica.

Ciò che conseguentemente si è verificato è quanto segue.

Durante la deambulazione, nella fase di appoggio monopodalico (cioè quando

siamo appoggiati su un solo arto inferiore durante la fase oscillante del passo), il bacino, dal lato non in appoggio, dovrebbe essere "tenuto su" dall'attivazione dei muscoli

piccolo e medio gluteo. In caso di posizionamento non corretto del bacino, aspetto molto comune nelle popolazioni cosiddette "civilizzate", accade spesso che il sistema dell'equilibrio vicari buona parte della funzione del piccolo e medio gluteo reclutando il muscolo tensore della fascia lata e il muscolo piriforme.

Essi si trovano così ad affrontare un sovraccarico non fisiologico di lavoro. In particolare, il muscolo tensore della fascia lata è un piccolo muscolo connesso a una sottile e lunga fascia connettiva, situato sulla parte laterale della coscia (ha origine sulla spina iliaca anteriore superiore e su parte del labbro esterno della cresta iliaca e si inserisce, tramite il tratto ileo-tibiale, sul condilo laterale tibiale laterale).

Evidentemente tale accresciuta attività richiede, a sua volta, una supplementare "riserva energetica a lunga durata". L'organismo crea pertanto un deposito adiposo

distrettuale nella zona cosce e glutei. Questo fenomeno favorisce, col tempo, la degenerazione del tessuto connettivo adiacente (che viene sempre più compresso), da cui la possibile insorgenza della Pefs. Ovviamente fattori genetici, abitudini di vita (fumo, sedentarietà ecc.), problemi circolatori (dipendenti anch'essi in gran parte da problemi

posturali) ecc., forniscono il loro contributo in tutto ciò.

Il problema si rileva in genere di più sulle donne, sia per un fattore ormonale (maggiore produzione estrogeni) che facilita il deposito adiposo, sia strutturale (la tipica conformazione del bacino femminile

che aumenta il braccio del momento di forza in appoggio monopodalico). Così, le conseguenze di una cattiva postura possono anche essere glutei poco sodi (per difetto di utilizzo dei muscoli piccolo e medio gluteo) e cellulite (a causa soprattutto di un eccesso di utilizzo del muscolo tensore della fascia lata e di un'insufficiente circolazione sanguinea e linfatica).

Come sempre, prima si affronta il problema, migliori saranno i risultati definitivi. Lo snellimento di cosce e fianchi e il rassodamento dei muscoli glutei e addominali, ottenuto dopo un'adeguata rieducazione posturale ne sono una riprova.

Per completezza occorre considerare **due altri aspetti correlati**. L'ipersollecitazione del breve e tenace muscolo piriforme o piramidale (che origina sulla superficie anteriore del sacro, tra S2 e S4, e si inserisce sul margine superiore del grande trocantere) favorisce l'insorgenza della *sindrome del piriforme*, in cui l'alterazione strutturale del piriforme (aumento volume e rigidità) irrita il nervo sciatico (che, a seconda dei casi, passa inferiormente, superiormente o attraverso esso) irradiando così dolore e parestesie nella zona gluteo e dell'arto inferiore (sciatalgia) inducendo talvolta a una errata diagnosi di ernia del disco lombare.

In secondo luogo, venendo a mancare la fisiologica compressione del collo femorale, che gli consentirebbe di ben tollerare le forze di flessione derivanti dal peso del corpo, ciò comporta, col passare degli anni e l'aumento dell'osteoporosi, il rischio di *frattura del femore*. Tutto ciò non fa altro che confermare che salute e bellezza vanno di pari passo.

**Il problema si rileva in genere più frequentemente sulle donne, sia per un fattore ormonale che strutturale**

## È possibile distinguere tre fasi principali di degenerazione progressiva:

**1 - Fase edematosa:** caratterizzata dal ristagno di liquidi a livello tissutale con possibile concomitante senso di pesantezza agli arti inferiori (la cellulite si avverte solo al tatto).

**2 - Fase fibrosa:** in questo stadio avviene l'aumento di volume delle cellule adipose e la conseguente neoformazione di piccoli noduli (il tessuto connettivo di sostegno perde elasticità irrigidendosi). La cellulite è visibile quale pelle "a buccia d'arancia".

**3 - Fase sclerotica:** l'ulteriore alterazione connettivale si manifesta con noduli duri e dolenti al tatto; la cute presenta avvallamenti e gonfiori evidenti che le conferiscono il tipico aspetto "a materasso".

**Prima si affronta il problema, migliori saranno i risultati definitivi**



# Problemi circolatori agli arti inferiori e postura: cause e soluzioni

Varie sono le forze che consentono il **deflusso venoso** in direzione profonda e centripeta e si dividono in:

- **forze aspirative** (aspirazione centripeta tramite gli atti respiratori e il rilascio muscolare);

- **forze propulsive** (pressione arteriosa residua nel microcircolo, pulsazione arteriosa adiacente alle vene, spinta plantare, contrazione muscolare in particolare dei muscoli del polpaccio).

L'azione di queste forze varia in base alla postura.

Nella stazione eretta immobile, il peso della colonna di sangue, che va dall'atrio destro del cuore al malleolo tibiale (interno), corrisponde alla pressione presente nelle vene distali degli arti inferiori (ca. 90 mm Hg a livello del malleolo), mentre è ca. zero a livello dell'atrio destro. Il ritorno venoso delle vene profonde degli arti inferiori (vena tibiale, peroniera, femorale ecc.) è sospinto dall'onda pulsatoria delle arterie che decorrono parallele e adiacenti alle rispettive vene. Come conseguenza di tutto ciò, in posizione eretta e ferma, il calibro e la pressione delle vene superficiali è massimo favorendo così l'insorgenza di ectasie (dilatazioni venose) e varici nelle vene superficiali.

Al contrario, in posizione supina, pressione e calibro delle vene diminuiscono man mano che gli arti inferiori vengono sollevati sopra il piano del cuore.

Durante la marcia, invece, ad ogni passo avviene una vera e propria spremitura muscolare delle vene, con conseguente attivazione delle valvole venose, che riduce la pressione venosa a livello malleolare a 20-30 mm Hg.

Riguardo la *posizione orizzontale* è bene chiarire che studi sui malati allettati dimostrano che essa determina stiramento e compressione della vena poplitea (posta



posteriormente al ginocchio), della giunzione femoro-iliaca al passaggio sul legamento inguinale, della vena iliaca comune sinistra contro il rachide lombare da parte dell'arteria iliaca comune destra

(sindrome di Cockett).

Pertanto, la posizione ideale a letto risulta supina (pancia in su) con leggera flessione della gamba sulla coscia e della coscia sull'addome. Il piede, la caviglia e i muscoli



Immagini tratte dai corsi del Dr. Chetta

del polpaccio formano il **cuore periferico** formando un'unità anatomo-funzionale.

Il meccanismo di questa pompa periferica è il seguente: durante la marcia l'uomo scarica il suo peso sull'avampiede e sulla suola contenuta viene così spremuto in direzione profonda e centripeta (verso il cuore), la contrazione dei muscoli del polpaccio (tricipite surale), in particolare, e dei muscoli della loggia anteriore della gamba, durante il movimento di flessione-estensione plantare, imprime velocità alla massa sanguinea e la porta nel sistema popliteo, al passo successivo la flessione del ginocchio favorisce lo svuotamento nella vena poplitea che rappresenta la più importante via di drenaggio verso il sistema venoso profondo della coscia ove entrano poi in funzione i meccanismi di pompa più prossimali.

Fra i tanti fattori indicati come concausa della **patologia venosa**, il disordine posturale è oggi considerato il principale poiché è in grado di racchiudere in sé tutti gli altri. Infatti, molte problematiche relative agli arti inferiori quali, dolore, pesantezza, edema (gonfiore), formicolii, microemorragie, crampi notturni, senso di freddo o "irrequietezza", dolore all'inguine, sono in realtà frequentemente legati alla postura e non a problemi propri del sistema circolatorio. Tutte le condizioni parziali o totali di ipotonia, ipertonìa e retrazione muscolare creano un'alterazione circolatoria.

Un bilanciamento corporeo scorretto può provocare nel tempo un imbrigliamento di vene e vasi linfatici.

Flessioni ed estensioni croniche possono creare compressioni a livello del canale inguinale, calcaneare, dell'orifizio della membrana interossea, dell'anello del

muscolo soleo, dell'arcata dei muscoli flessori del primo dito ecc. Ad aggravare la situazione è spesso concomitante una respirazione superficiale (con inadeguato utilizzo del muscolo diaframma) e cattive abitudini di vita (sedentarietà, scarpe inadeguate, attività con troppi salti/saltelli che fanno rimbalzare la colonna di sangue sulle valvole venose, a lungo andare, danneggiandole, consumo di sostanze vasocostrittrici quali caffè, fumo ecc.).

Risulta evidente, in conclusione, l'importanza di un programma di rieducazione posturale come prevenzione e cura di tali problematiche.

Per approfondimenti  
[www.giovannichetta.it](http://www.giovannichetta.it)



APERTO TUTTI I GIORNI - 10:00-18:30

**AQUAFAN**<sup>®</sup>  
Riccione

www.aquafan.it

IL GIORNO DOPO  
ENTRI GRATIS!

DEE JAY

MOTEL



# RELAX, BENESSERE E BELLEZZA CON UN PRODOTTO UNICO E INNOVATIVO



Thermo Stim Wellness System è l'innovativo prodotto che combina i benefici di una moderna fascia elettrostimolante con il calore dell'elettrosauna professionale a tre settori.

L'utilizzo combinato dei due strumenti garantisce risultati eccellenti nei trattamenti disintossicanti, rassodanti e snellenti per la bellezza dei tuoi clienti.

Thermo Stim Wellness System, come tutti i prodotti di Imetec per l'estetica professionale, è dotato del sistema di sicurezza Electro Block® e funziona a bassa tensione.



## IMETEC

*Professional Beauty Division*

Tel. +39.035.688.111 - [estetica@imetec.it](mailto:estetica@imetec.it)



# Cosmetici?



**Affidati  
alla tua Estetista!**

 **CONFESTETICA**  
Confederazione Nazionale Estetica

[www.confestetica.com](http://www.confestetica.com)



## L'OBIETTIVO DELLA CAMPAGNA NAZIONALE DI CONFESTETICA È: **Aumentare il fatturato dei Centri Estetici italiani**

Nella vendita di cosmetici in Italia le Estetiste hanno solo il 2% del mercato nazionale, ecco il dato preoccupante che emerge dalla divisione del mercato, dove le profumerie, i venditori porta a porta e la grande distribuzione hanno l'87% e gli acconciatori l'11%. Dall'Osservatorio Confestetica emerge un altro dato catastrofico, su oltre 3.000 persone intervistate, alla domanda "mi dica tre marche di cosmetici?", solo 5 persone hanno fatto i nomi di cosmetici presenti nei centri estetici. Ora ci chiediamo, ma le aziende, perché continuano a fare pubblicità "inefficaci", visto che i prodotti venduti dall'estetista non li conosce nessuno? Pur sapendo che il costo della pubblicità si ripercuote poi in ogni caso sul prezzo del cosmetico?



Oggi il 98% dei consumatori, compra cosmetici ovunque, tranne che nei centri estetici. Quindi, le strategie di vendita hanno bisogno di cambiamenti profondi. Le aziende fanno pubblicità pensando che basti solo mettere i propri prodotti in "vetrina" ma, come dimostrano i dati, la vera strategia di evoluzione del settore di vendita è comunicare "in primis" dove indirizzare i consumatori per trovare la professionalità che necessitano per i loro acquisti. Se ogni centro estetico vendesse solo 4 cosmetici in più al giorno (media di € 25 a cosmetico), il fatturato medio nazionale salirebbe dal 2% al 10% della quota di vendita e quindi, ogni Centro Estetico, allo stato attuale delle cose, perde oltre 23.000 euro all'anno di fatturato.

### Campagna nazionale Confestetica pro-estetista

#### La strategia:

- Pubblicizza la professionalità dell'estetista, non i singoli cosmetici
- Fa conoscere ai consumatori il grande valore della professionalità dell'estetista nel consigliare anche la scelta del cosmetico giusto
- Aumenta i clienti verso i centri estetici per l'acquisto di cosmetici professionali specifici
- Progetta e realizza la campagna nazionale con fondi della partner ship tra Confestetica e le aziende produttrici che destineranno parte del loro budget pubblicitario a questa strategia.
- Pubblica l'elenco delle aziende sostenitrici della campagna, sensibilizzando i centri estetici verso di queste per le loro forniture





CAPILLARI: ESTETICA PER PREVENIRE, SCIENZA PER CURARE

# Ritenzione idrica alla base della comparsa di un problema diffuso

*A tu per tu con il Dr. Forzanini, specialista in angiologia  
e chirurgia vascolare*

Dr. Mario Forzanini



Laurea in Medicina e Chirurgia nel 1989. Specialista in Angiologia e Chirurgia Vascolare conseguita nel 1995. Responsabile del Servizio di Angiologia e Chirurgia Vascolare Casa di Cura S. Camillo - Brescia. Opera in libera professione a Brescia



**Tra i tanti metodi di trattamento nessuno è ancora in grado di ridurre la comparsa di nuovi capillari nel tempo, che è invece affidata a metodi di prevenzione**

**I**capillari rappresentano da sempre un problema a cui spesso si cerca soluzione anche in ambito estetico.

**Partiamo dalle cause: che cosa provoca la loro comparsa?**

I "capillari", correttamente definiti teleangectasie (TLA), sono dilatazioni permanenti delle venule del microcircolo del tessuto adiposo sottocutaneo alterato dalla cellulite, scientificamente pannicolopatia da stasi.

Alla base c'è un meccanismo di stasi microcircolatoria tipica della cellulite e quindi la prevenzione si basa sugli stessi principi.

**In che senso la ritenzione idrica è responsabile della loro comparsa?**

Svolgendo un'azione di sovraccarico sui vasi più piccoli provoca progressivamente la dilatazione in maniera permanente, rendendosi visibili. Spesso, ma non sempre, coesiste una patologia varicosa, che va trattata per prima.

**Come si riconosce il problema?**

Le teleangectasie colpiscono gli

arti inferiori e la loro genesi, così come le caratteristiche morfologiche e strutturali, non ha niente a che fare con la couperose del viso né con le alterazioni vascolari che colpiscono il tronco, il collo o altri distretti.

Le TLA si classificano in base alla loro forma e sede, alle caratteristiche del reflusso nella venula che li nutre e li sostiene - detta vena nutrice - spesso visibile come una piccola vena reticolare bluastro.

**Qual'è il ruolo dell'estetista in questo caso?**

Fondamentale il suo ruolo nella prevenzione a cui è affidata tra i tanti metodi disponibili la possibilità di riduzione della comparsa di nuovi capillari nel tempo.

**Come può uno specialista intervenire in supporto al lavoro di prevenzione svolto dall'estetista?**

Una buona diagnosi clinica è sufficiente per impostare la terapia corretta, ma è buona norma eseguire un ecocolordoppler venoso per escludere patologie di base.

Una transilluminazione transcu-



Esempio di teleangectasie della gamba



Specializzato in:  
stil-life  
fotografia pubblicitaria

Alan Venzi fotografia

cell. +39 348 0911041

info@alavenzi.com - www.alavenzi.com

studio: via Grande, n.226 - 47012 - Bertinoro - FC



tanea si rende molto utile per evidenziare le vene nutrici clinicamente non visibili; si tratta di una metodica indolore e non invasiva, eseguita con una fonte di luce fredda molto intensa trasmessa attraverso una fibra ottica applicata sulla cute, che illumina per trasparenza tutta la rete vascolare sottocutanea.

**In quali altri casi è possibile prevedere una valenza estetica del problema?**

Accade che qualche capillare particolarmente esteso possa essere sede di micro-morragie post-traumatiche o di fastidi come bruciori e pruriti, che sono di scarsa importanza clinica.

Al contrario le teleangectasie del piede e della caviglia sono invece quasi sempre espressione di problemi concomitanti del circolo venoso maggiore e spesso precedono complicazioni cutanee tipiche dell'insufficienza venosa, quali le dermatiti e le ulcere. In queste sedi i capillari dilatati non sono espressione di cellulite, ma vanno affrontati in termini medico-chirurgici e non solo estetici, curando la patologia di base.

**Che tipo di risultati può dare una terapia?**

Ridurre e far scomparire i capillari presenti sulle gambe, in modo che non siano più visibili almeno ad occhio nudo e ad un metro di distanza.

**Quali le terapie da consigliare?**

La scleroterapia, intervenendo sulla vena nutrice, rappresenta ancora oggi il metodo di base necessario per trattare i capillari più profondi, riconoscibili dal loro tipico

colore bluastro.

**In pratica come si procede?**

Con l'ausilio della transilluminazione, attraverso l'iniezione di un farmaco nel capillare o nella venula che lo nutre, si ottiene una lesione sulla parete del vaso sanguigno. Nell'arco di quattro-sei settimane va incontro a sclerosi, si trasforma in un condotto chiuso ma viene riassorbito dall'organismo.

**Recentemente la tecnologia ha introdotto anche nuove tecniche come la laserterapia: quando è maggiormente idonea?**

Il laser è una metodica di fotocoagulazione, in sostanza una fonte di luce specifica viene trasformata in calore dalle strutture vascolari con effetto fotocoagulativo.

Si esegue per via transdermica ed è il metodo più recente e migliore per le forme di capillari più superficiali riconoscibili dal colore rosso vivo.

È anche il metodo ideale per i capillari più fini e piccoli, difficilmente sclerosabili. Si ottengono ottimi risultati senza rischi ed è un metodo indolore.

Negli arti inferiori il laser ha integrato, ma non sostituito, la scleroterapia. Nella couperose del viso invece il laser ha praticamente sostituito ogni altra forma di terapia in particolare la diatermocoagulazione. ■



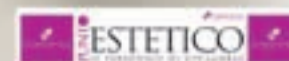
UN'OASI TERMALE PER IL TUO ISTITUTO DI BELLEZZA

Ambienti ove tutti gli accessori sono ottenuti da materiali naturali come il legno che l'uomo ha da sempre lavorato, che ci riportano indietro nel tempo, come risposta alla crescente richiesta di trovare nelle pratiche naturali il recupero del benessere che deve essere completo, totale, naturale e che è soprattutto sinonimo di equilibrio psicofisico. Tutta la tecnologia disponibile, nascosta discretamente, per applicare la conoscenza dei

nostri giorni ad un'icona antica, aggiungere poi dei suoni che ci riportino in una foresta inabitata tra il fruscio delle foglie accarezzate dal vento o il gorgoglio di un ruscello di acqua purissima che scorre, e ricreare anche i profumi di questa jungla immettendo nell'ambiente il giusto aroma, a completamento di quell'oasi anche in pieno centro di una qualunque metropoli.



Appel Snc



APPEL privilegia i lettori di PUNTOESTETICO, **CHIAMA SUBITO** per conoscere i tuoi vantaggi.



# Voglio il meglio...



pavimento ATLANTIDE BIANCO

## ...la mia casa con

# BIOPIETRA®

[www.biopietra.com](http://www.biopietra.com)



Unire il bello architettonico alla salute dell'Uomo, l'innovazione dei materiali al risparmio energetico. Ecco cosa significa avere il meglio. La collezione **BioPietra®** anima la tua casa e la rende un luogo bellissimo e sano, in cui vivere e crescere, nel pieno rispetto dell'ambiente.

Rivestimenti e pavimenti **BioPietra®** il primo passo importante nella costruzione, ristrutturazione, personalizzazione della tua casa.



distribuito da:  
**kerma**

-per info:  
(+39) 0365.054437



## &gt; Endocrinologia

UNA NUOVA FIGURA DI SPECIALISTA SI AFFIANCA A QUELLA TRADIZIONALE DELL'ESTETISTA

# Endocrinologia al servizio dell'estetica

*Patologie endocrine tra le principali cause della cellulite, donne più colpite degli uomini*

Dr. Antonio Stamegna



Specialista in Endocrinologia e malattie metaboliche - Direttore del Centro di Endocrinologia estetica di Roma - Laureato in medicina e chirurgia nel 1988 presso l'università di Roma "La Sapienza", ha conseguito nella stessa università, la specializzazione in Endocrinologia. Dal 1993 svolge la sua attività specialistica presso la Clinica Quisisana in Roma. Tra le varie pubblicazioni: La Cellulite: basi fisiopatologiche e terapia medica di body contouring. Ed. Nuova Piccin, Aprile 2008.

**L**a relazione tra l'endocrinologia e l'estetica si va sempre più delineando e la mia esperienza di questi anni ha fatto nascere, al momento solo a Roma, i primi due centri di endocrinologia estetica da me diretti.

## Ma cosa significa endocrinologia estetica?

Gli ormoni regolano lo sviluppo dell'intero organismo fin dalla fase embrionale, contribuiscono al funzionamento di interi organi ed apparati e regolano il processo di invecchiamento cellulare e corporeo.

La loro azione si evidenzia attraverso alcune modificazioni dell'aspetto esteriore che, nei casi di patologie ormonali, sono talmente evidenti da indirizzare verso una diagnosi pressoché certa ancor prima della conferma laboratoristica e strumentale.

Si pensi al ritardo dello sviluppo puberale, al tipico aspetto mixedematoso dell'ipotiroidico,

**La cellulite può provocare conseguenze che non si limitano ai danni estetici**

all'esoftalmo dell'ipertiroideo, alle gambe magre con l'addome prominente del Cushing, all'aspetto glabro dell'ipogonadico, all'ipertricosi e all'acne di alcuni stati di disfunzione ovarica, all'incurvamento della colonna dell'osteoporosi.

Per questi motivi possiamo dire che la caratteristica peculiare delle patologie ormonali, rispetto ad altre patologie, è quella di modificare l'aspetto di una persona.

È pur vero che oggi è difficile che alcune patologie ormonali possano svilupparsi fino a fornire tali aspetti macrosomici; soprattutto per quanto riguarda la funzione della tiroide, oggi il controllo della sua funzione, attraverso la ricerca nel sangue della tiroxina ipofisaria (TSH) e degli ormoni liberi (fT3 ed fT4) è divenuta quasi una routine tanto che alcune regioni lo evidenziano come una delle cause di aumento della spesa sanitaria.

Quasi tutte le patologie endocrine sono più frequenti tra le donne: nel caso delle patologie tiroidee il rapporto è di 9 a 1.

Inoltre, le donne vanno incontro a cambiamenti ormonali mensili che comportano continui riequilibri della funzione ovarica ed ipofisaria, con la gravidanza subiscono notevoli variazioni dell'asse endocrino e con la menopausa han-



no una riduzione repentina della produzione degli ormoni sessuali come non accade negli uomini.

## Come sono arrivato, da endocrinologo, ad occuparmi di cellulite?

Nel 2001 mi occupavo di invecchiamento cellulare e di stress ossidativo presso il Centro di Chirurgia estetica del professor Marco Gasparotti.

Contemporaneamente effettuavo le consulenze di endocrinologia estetica per quelle pazienti che si recavano presso il centro per chiedere l'intervento di liposcultura tridimensionale, tecnica di chirurgia che aveva reso famoso Marco Gasparotti a livello mondiale.

Il mio intervento serviva a portare le pazienti nelle migliori condizioni possibili di tonicità dei tessuti, di riduzione del grasso superficiale e di riduzione dell'edema linfatico, all'intervento chirurgico che avrebbe eliminato definitivamente quelle localizzazioni di grasso che in alcun altro modo potevano essere eliminate.

### Notai che queste pazienti avevano alcune caratteristiche comuni:

- accumuli adiposi nelle regioni inferiori del corpo con cellulite più o meno evidente,
- in caso di diete non ottenevano miglioramenti nelle zone interessate,
- spesso accusavano dolore alla pressione su cosce e gambe,
- presentavano una percentuale di massa grassa al di sopra della norma,
- i valori degli ormoni tiroidei erano spesso ai limiti inferiori della norma.

### Perché?

Affidandomi all'esperienza universitaria, intrapresi una ricerca che mi portò ad analizzare un enorme numero di lavori scientifici e di dati. Vi era qualcosa in quei dati che mi parve da

subito illuminante, qualcosa che legava il problema estetico della cellulite e delle adiposità localizzate, all'aumento dello stress ossidativo locale e generale, all'ipossia dei tessuti, alla conseguente acidosi e all'aumento della velocità dei processi di invecchiamento cellulare.

Una sorta di quadratura del cerchio che rendeva più interessante tale ricerca in quanto la vedevo legata alla patologia; non solo, dunque, l'effimera ricerca di vedersi più belle ma la necessità di interrompere un circolo vizioso che ora si evidenziava con le caratteristiche di inestetismo ma che alla lunga era in grado di minare la salute complessiva dell'organismo.

Perché le donne con cellulite presentano dei parametri metabolici ed ormonali nonché stili di vita e abitudini alimentari comuni che, se non corretti, possono alterare la funzione cellulare e, dunque, portare alla ridotta funzione di diversi organi (il tessuto connettivo di sostegno è il primo ad essere interessato e la cellulite ne costituisce il sintomo più evidente).

Misi insieme le mie conoscenze di endocrinologo, di internista, di nutrizionista e di studioso dei processi di invecchiamento cellulare e li applicai alla patologia edemato-fibro-sclerotica (cellulite). Ebbene, dopo i primi risultati clamorosi mi sentivo come Colombo che parte per l'India e scopre l'America.

Quello che ho scoperto riguarda la possibilità di ripristinare una funzione cellulare alterata da una serie di meccanismi biochimici che la rendono insensibile agli stimoli tra i quali quello lipolitico (sciogligrasso).

Si tratta, in altre parole, di riavvicinare l'intero nostro organismo alle sue naturali capacità funzionali, pur partendo da sintomi esteriori, estetici. In questo modo, come per incanto, tutto migliora. Nel caso specifico, intere regioni del corpo prendono a cedere il grasso, a ridurre la ritenzione, a tonificarsi riprendendo quelle forme che gli sono sempre appartenute ma dalle quali una serie di errate abitudini le avevano allontanate. Si ottiene, dunque, un miglioramento estetico notevole e la certezza di migliorare anche la salute. ■





## Il protocollo del Centro di Endocrinologia estetica all'interno dei centri estetici, nelle palestre, nelle SPA e negli istituti di bellezza

La presenza di uno specialista all'interno dell'istituto è senz'altro utile allo scopo di effettuare un'accurata anamnesi che possa meglio indirizzare verso una corretta diagnosi e un trattamento il più personalizzato possibile. A questo proposito indico i passaggi della fase terapeutica del mio protocollo diagnostico per la cellulite e le adiposità diffuse e regionali.

1

### Funzione ormonale e metabolica

Tra le donne con cellulite è spesso presente una riduzione ai valori minimi degli ormoni tiroidei in circolo (fT3, fT4); in questi casi si configura una riduzione del valore del metabolismo basale.



2

### Alimentazione

Oltre a valutare la quantità delle calorie introdotte e la loro distribuzione, spesso l'alimentazione è decisamente carente di alcuni microelementi tra cui soprattutto il calcio ed il ferro.

3

### Funzione circolatoria

Il miglioramento della funzione circolatoria e microcircolatoria e il ripristino di una valida funzione linfatica, consentono la riduzione della componente edematosa della cellulite.

4

### Funzione intestinale

Migliorare il transito intestinale e dare maggiore regolarità, attraverso l'assunzione di prodotti naturali, comporta un immediato benessere psico-fisico a cui si accompagna un miglioramento dell'aspetto della cute e una perdita di peso.

# Distinguiti!



Affidati ai professionisti della comunicazione per l'immagine del Centro Estetico:

- Immagine aziendale, biglietti da visita, brochure e volantini.
- Produzione grafica e stampa a prezzi associativi.
- Pubblicità locale e nazionale.
- Organizzazione di eventi e manifestazioni.
- Pianificazione pubblicitaria su Tv, radio, poster e riviste.

PromoEstetica è il servizio professionale per la tua visibilità.

## PROMOESTETICA

La Promozione per il tuo Centro Estetico



Vuoi la risposta scientifica  
ai **PERCHÉ** delle Tue Clienti?

# DNA

## Vanity Test

La nuova frontiera dell'estetica



**Il Tuo successo è scritto nel DNA**

Finalmente puoi **soddisfare la curiosità delle Tue Clienti** più esigenti e offrire **soluzioni estetiche coerenti con le predisposizioni genetiche** rivelate dal DNA Vanity Test.

Il DNA Vanity Test Ti dà tutti gli strumenti per offrire alle Tue Clienti **corretti percorsi di bellezza su misura di DNA: per massimizzare tutti i Tuo risultati, per soddisfare e per fidelizzare la Tua Clientela.**

Vanity Line SpA Ti fornisce un accurato ed esclusivo servizio di esecuzione e refertazione dei test genomici.

**DNA Vanity Test per i trattamenti estetici: invecchiamento cutaneo, epilazione, dimagrimento e cellulite.**

I test genomici salivari sono test di ultima generazione: con tecnologia altamente innovativa **analizzano parte del patrimonio genetico.**

Il test, applicato dai professionisti dell'estetica, consente di personalizzare la scelta dei trattamenti, delle formulazioni e degli integratori alimentari più idonei.

Il DNA Vanity Test mette in evidenza le ragioni delle differenti reazioni individuali a un programma di dimagrimento o a particolari componenti dei prodotti cosmetici.

Frutto della conoscenza e della stima reciproca, la partnership tra Vanity Line e A.M.I.A. (Associazione Medici Italiani Anti-Aging) sottolinea e anticipa i nuovi orientamenti della società: benessere che si traduce in bellezza, bellezza che nasce dal benessere.

**Il Tuo DNA Vanity Test  
SUBITO GRATIS  
aderendo a questo Progetto.**

Offri Tu questa grande novità alla Tua Clientela!  
Chiama subito Vanity Line per avere  
la precedenza sull'esclusiva di zona.

Numero Verde  
**800-750750**



[www.vanityline.com](http://www.vanityline.com)



L'INTERVENTO DI CHIRURGIA ESTETICA BEN RIUSCITO NON BASTA È L' "IO" L'OBIETTIVO ULTIMO, SECONDO L'APPROCCIO MEDICO MODERNO

# È il paziente a fare la differenza

*L'importante figura dell'estetista per il completo successo di tanti interventi di chirurgia plastica*

Dr. Antonio Pistorale



Laureato con lode in Medicina e Chirurgia presso l'Università Degli Studi di Bologna. Perfezionato in Chirurgia Plastica Estetica presso l'Università Degli Studi di Pavia. Master di II livello in chirurgia plastica estetica presso l'Università degli Studi di Padova. Ha partecipato, in qualità di chirurgo plastico, a sette missioni di volontariato in Bangladesh, Togo, Albania e Cina.

Nell'era della globalizzazione, il mondo sempre più "civilizzato", "plasmato", "la società della consapevolezza", dello star bene con se stessi, il settore dell'estetica ricopre un ruolo di primaria importanza offrendo nuovi stili di vita ad individui sempre più esigenti con se stessi. Oggi l'immagine è fondamentale in ogni tipo di rapporto, facciata esteriore, meglio apparire che essere, curare il proprio viso, il proprio corpo, la propria immagine, essere come lei o come lui, oggi è possibile. Un patto con il diavolo? No, certamente, la bellezza non si inventa e nemmeno si costruisce, sicuramente si migliora l'immagine e nello stesso tempo si è più sereni con se stessi e indirettamente lo si è con gli altri. Il "mestiere" degli estetisti e delle estetiste rappresenta un punto fermo, una professione fondamentale, una missione alla ricerca del benessere della persona..., tanto per le donne che per gli uomini. Alla ricerca di uno stile nuovo, di una bellezza più curata e personalizzata sono principal-



mente estetiste, medici estetici e chirurghi estetici. I professionisti dell'estetica, nei rispettivi ruoli e compiti ed esaudiscono un sempre maggior numero di persone con trattamenti ed interventi, in ambiente professionale come ospedaliero. Lasciamo al Prof. Antonio Pistorale, uno dei professionisti nazionali nel campo della chirurgia plastica e ricostruttiva, il compito di illustrare quali gli ambiti di sinergia possibili e auspicabili tra medicina ed estetica.

**Gentile Professore, si sente parlare sempre più di nuove figure professionali come il medico este-**

**tico e il chirurgo estetico, quali sono secondo lei le differenze?**

Il primo è una nuova figura a cui fanno capo una serie di procedure prettamente mediche eseguibili in ambulatorio, che stanno vivendo una fase di grande boom, il secondo opera in un ambito di medicina "tout court" di carattere chirurgico, indispensabile per una lunga serie di patologie.

**Come e dove si pone la figura professionale dell'estetista?**

Il suo ruolo è duplice: oltre all'evidente preziosa funzione di preparazione del tessuto in fase pre-operatoria, come di deconge-

stionamento del medesimo in fase post-operatoria il risultato finale di tanti interventi può notevolmente migliorare se si abbinano a terapie farmacologiche trattamenti estetici mirati, è una figura importante per il completo successo dell'intervento.

**In che senso?**

Una serie di motivi, ad esempio il contatto fisico che l'estetista instaura conseguentemente alle diverse pratiche di manipolazione, fanno sì che a lei i pazienti dichiarino con maggiore naturalezza desideri, aspettative e disagi, quindi nell'approccio moderno una sua collaborazione attiva e fattiva con il chirurgo può far evitare possibili rischi ed ostacoli.

**Questo lascia presupporre che il modello estetico è personale, al di là di ogni standard...**

*Fare un intervento giusto sulla persona sbagliata è comunque un insuccesso, in questo senso indicazioni psicologiche ed estetiche sul paziente sono indispensabili per modellare il risultato sul canone di bellezza del singolo.*

## Bombardamento mediatico: importante salvaguardare i non addetti ai lavori

L'estetica, senz'altro uno degli argomenti del secolo, dichiara il Prof. Antonio Pistorale, di per sé non farebbe notizia. Troppo lontana dagli eccessi tipici del linguaggio mediatico che, in cerca dell'audience, rifugge dall'informazione "tout court" e si sofferma invece solo su tutto ciò che rientra nella straordinarietà dell'argomento. Magnificando solo gli eccessi, a volte bellissimi e a volte ridicoli, i media veicolano messaggi che non appartengono alla dimensione consona all'estetica creando quindi, in realtà, un gap tra realtà e fiction, i cui effetti non possono che essere negativi sul grande pubblico.

## Medicina ed estetica nuovo binomio vincente

La collaborazione tra estetista e chirurgo plastico è il futuro, in quanto anello reale di congiunzione tra medico e paziente. In questo senso, il Prof. Antonio Pistorale sostiene che, sarebbe utile per la categoria conoscere possibilità e limiti degli interventi, prevedendo un percorso formativo dedicato attraverso cui, grazie all'informazione, creare le condizioni concrete per avviare un sempre maggior dialogo tra queste due professionalità. In quest'ottica sarebbe altresì auspicabile, continua il Prof. Pistorale, da parte della relativa Confederazione Nazionale si prevedesse l'istituzione di un percorso formativo di base a cui sarebbe opportuno affiancare poi un'attività di aggiornamento continua.

## Aiutare a scegliere il "giusto indirizzo"

Un approccio moderno quello accolto dalla medicina contemporanea che "soggettivizza" la scienza declinandola sul singolo. In questo senso si pone come fondamentale anche l'approccio psicologico oltre alla tecnica e all'esperienza. "Per il chirurgo", commenta il Prof. Antonio Pistorale, pur se gli spetta solo la responsabilità dell'intervento, anche instaurare un buon feeling con il paziente è diventato quindi fondamentale. È anacronistico pensare di entrare in gioco solo in sala operatoria, limitatamente al fatto chirurgico. In questo senso, continua, è importante che l'estetista sappia accompagnare la propria cliente nella giusta direzione quando c'è la dichiarata esigenza o volontà di ricorrere alla chirurgia plastica.

## Quando è importante il trattamento estetico in caso di intervento

In tutti i casi d'intervento sul tessuto adiposo in linea di massima è sempre presente un certo tono cutaneo, aspetto su cui da solo il chirurgo non può lavorare, spiega il Prof. Antonio Pistorale, in fase pre-operatoria si rivelano sempre utili trattamenti drenanti di preparazione del tessuto che necessita di arrivare al meglio all'intervento. In seguito, invece, è opportuno e coadiuvante nell'accelerare la guarigione eseguire trattamenti mirati alla più rapida scomparsa del gonfiore tipico in fase post-operatoria quando ci si è sottoposti ad un intervento di chirurgia plastica.

Communication & Technical Partner Confestetica



...e se il tuo ufficio entrasse tutto in un cellulare?

centralino virtuale

numero verde

menù vocale interattivo

fax2mail

smistamento chiamate automatico





Pelle secca  
e fragile?  
È un  
problema  
di struttura.



Essensis  
aiuta a  
migliorare  
la struttura  
della pelle.

Studi scientifici lo dimostrano.

Quando la tua pelle è secca e fragile significa che la sua struttura ha un problema. Per questo Danone ha creato Essensis, la prima e rivoluzionaria bevanda a base di latte e fermenti che aiuta a migliorare la struttura della tua pelle in modo naturale. Studi scientifici lo dimostrano.

Gli ingredienti di Essensis sono essenziali per la bellezza della pelle: Omega 6 dall'estratto di borragine, antiossidanti naturali dal tè verde e vitamina E contro i radicali liberi.

**Cosa rende speciale Essensis?** Grazie al latte e ai fermenti, facilita l'assimilazione dei suoi ingredienti specifici e come una linfa nutre la pelle di tutto il corpo fin dagli strati più profondi.

**LO TROVI AL SUPERMERCATO, NEL BANCO FRIGO.**







Stasera  
non farle  
spegnere  
la luce

Cellulite ridotta 85%\*

Pelle compatta e tonica 100%\*

Azione drenante 70%\*

\*Percentuale dei casi trattati con risultato positivo da operatori professionisti Starvac.

[www.starvac.it](http://www.starvac.it)



Fai sfoggiare alle tue clienti un corpo strepitoso anche in piena luce: proponi il massaggio endodermico Starvac. La tecnologia Starvac agisce così profondamente che glutei e cosce diventano più sodi, la pelle risulta compatta e la cellulite resta solo un ricordo. Offri la prova gratuita alle tue clienti: le conquisterai al primo trattamento.

distribuito da Starvac Italia - info-line 02.502970 - [info@starvac.it](mailto:info@starvac.it)





## &gt; Psicologia

# Apparire per essere

*Se l'immagine continua a conquistare terreno  
la risposta è nella psicologia*

Dott.ssa Stefania Stellari



Nel 1999 consegue la laurea in Psicologia clinica e di comunità. Nel 2001 termina il corso di formazione triennale per il test di Rorschach e batteria di test per psicodiagnosi presso la Scuola Romana Rorschach di Roma. Nel 2007 inizia la collaborazione con Assoform (RN) Confindustria per la stesura di progetti finanziati di formazione e per la docenza in aula. Nel 2007 inizia la collaborazione con ANIS (Associazione Nazionale Industriali Sammarinesi) per la docenza in aziende associate per il territorio Sammarinese.



**Uno  
dei bisogni  
fondamentali  
dell'uomo  
è il bisogno  
di riconoscimento**

**P**erché la psicologia in un giornale rivolto ai professionisti dell'estetica? Potremmo parlare e scrivere per ore del collegamento corpo-mente, del fatto che la psicologia impregna le nostre vite o che le nostre vite sono impregnate di psicologia, ma non darei una vera risposta.

Mi sono interrogata a lungo sulle possibilità che può avere una rubrica di questo tipo, mi sono chiesta se non fosse rischioso parlare di psicologia in un ambito estetico, per il rischio di parlare di luoghi comuni e non di scienza, il rischio di dare consigli facili o semplicemente di dare consigli, il rischio di associare la bellezza che è sempre stata associata alla frivolezza invece che al benessere della persona, con la psicologia che da anni lotta per essere "meno popolare" e per esserlo di più.

Ho pensato di voler essere al passo con i tempi, ho pensato di provare, con questa occasione a trasmettere un messaggio profondo, una teoria complessa nel modo più semplice possibile.

**Parlare di psicologia è anche parlare di benessere, benessere è anche estetica** (...come lo sanno quei chili in più!), ma soprattutto informazione è benessere.

Siamo esseri pensanti, ognuno di noi ha delle capacità specifiche e la possibilità di avere delle informazioni in più può dare lo spazio alla nostra creatività, alla nostra personale ricerca del benessere, alla nostra curiosità. Questa rubrica si pone il difficile compito di dare informazione, una informazione che diventi uno spunto di riflessione, su se stessi, sul lavoro, sugli altri e sul mondo che ci circonda. Gli argomenti trattati prenderanno in oggetto il lavoratore (l'estetista) e le problematiche che comporta lo svolgere questo tipo di mestiere, i clienti con le loro richieste, la informazione in quanto ponte e

strumento tra il lavoro e la qualità del lavoro stesso. Ritengo sia importante che la rubrica sia davvero al servizio di chi la legge e per questo è possibile fare richieste di argomenti da trattare tramite il sito di Confestetica, in modo da rendere la rubrica veramente vicina e utile a chi la riceve.

**Il mondo dell'estetica è in evoluzione, le esigenze di immagine diventano maggiori e diffuse.**

I centri di estetica oggi pullulano di clienti di ogni tipo, nazionalità, razza ed estrazione sociale ma tutti chiedono la stessa cosa: essere più belli.

**Uno dei bisogni fondamentali dell'uomo è il bisogno di riconoscimento** (lo dice E. Berne, padre dell'analisi transazionale), presumibilmente oggi l'immagine è lo strumento più rapido che abbiamo a disposizione per soddisfare questo bisogno.

**Il lavoro dell'estetista è un insieme di azioni volte ad aiutare la persona ad avvicinarsi alla soddisfazione di questo bisogno** e spesso capita di trovarsi in situazioni che esulano dai propri compiti, come per esempio ascoltare storie di vita, rispondere alla richiesta di consigli che esulano dal proprio lavoro, trovarsi di fronte a delle/dei clienti che hanno sbagliato letto... e penso che tutto questo mischiato a 8 (...9,10,11..) ore di lavoro in piedi sia una miscela potenzialmente esplosiva per il proprio benessere psico-fisico.

L'informazione, in questo senso non può far diminuire il carico di lavoro o lo stress psico-fisico, ma può aiutare a capire e a gestire meglio alcune situazioni particolari e a rispondere ad alcune domande che inevitabilmente si scaturiscono in un contesto del genere. **La psicologia fa parte della nostra vita e anche del nostro lavoro... parliamone.**

[ **comfort zone** ]  
a complete sense of beauty



**esperienza sublime  
risultati straordinari**

nelle migliori spa e centri benessere del mondo



European Spa  
EXHIBITION  
best spa cosmetics product  
2008

USA UK Argentina Australia Russia United Arab Emirates Spain China Portugal Canada Sweden Croatia Denmark France Belgium Norway Holland Poland Greece New Zealand Taiwan Turkey Saudi Arabia Italy Iraq Moldova Tanzania South Africa Korea Japan Thailand Malaysia Singapore Philippines Vietnam Malta India Bermuda Slovenia Czech Republic Iceland Ireland

per conoscere le spa e i centri benessere partner comfort zone in Italia 0521 965687 www.comfortzone.it



# Chi bella voleva apparire tanto doveva soffrire!

*Oltre ai noti rimedi di bellezza adottati da Cleopatra tante le pratiche di epilazione diffuse in epoca antica*

## La cura del corpo affonda le sue radici nella storia dell'uomo

**C**redo sia capitato a noi tutte, donne mortali, di osservare con un po' di invidia le bellezze femminili proposte negli avventurosi film storici; sarà merito del trucco o delle giuste luci, ma sul video fanno mostra di una pelle perfettamente levigata, priva di imperfezioni e aliena da qualsiasi cosa ricordi lontanamente un pelo superfluo. Ovvio, direte voi, per le stelle hollywoodiane il centro estetico è diventato quasi una seconda casa e le esigenze di copione (e di moda) non permettono alcuna imperfezione. Se anche voi come me vi siete chieste quanto sia realistico che le antiche matrone romane o egiziane fossero così curate, devo informarvi che, almeno per questa volta, i film non si sono sbagliati. Prendiamo ad

esempio i più caratteristici luoghi comuni sulle abitudini estetiche della famosa Cleopatra d'Egitto. Come vuole la tradizione, la regina soleva immergersi nel miracoloso latte d'asina, un vero e proprio toccasana per la pelle ed è grazie ai misteriosi intrugli dei sacerdoti che riuscì a mantenere a lungo una freschezza invidiabile. Ai funzionari del dio va inoltre il merito di aver diffuso nelle regge orientali delle efficaci tecniche di depilazione; in occasione delle cerimonie sacre, essi usavano infatti radersi il corpo con appositi rasoi ed estesero questo costume anche alle donne. Unguenti a base di miele e oli naturali furono per le antiche egiziane i rimedi più utilizzati contro gli inestetismi peli; insieme a questi, si faceva uso anche di una pallina di



resina appiccicosissima che, fatta roteare abilmente sotto il palmo della mano, veniva passata il più velocemente possibile sulla zona da depilare. Appurato che la tecnica veniva utilizzata anche per le parti intime, a noi donne del terzo millennio non resta che rendere grazie alla ceretta.

La depilazione era largamente praticata soprattutto per motivi igienici: in paesi caldi era d'obbligo prendersi cura del proprio corpo e la rasatura integrale (ad eccezione ovviamente dei capelli!) era praticata da tutto il popolo femminile. In particolare, le sovrane orientali non si sottraevano a questa usanza, prima fra tutte la celebre Regina di Saba: grazie al suo corpo perfettamente levigato (per ottenere una pelle liscia si serviva del solfuro d'arsenico), riuscì a conquistare i favori del ricco re Salomone. Ma se a far parlare di sé è solo una leggenda, spostandoci nell'antica Grecia troviamo le basi certe della consueta eliminazione dei peli superflui. Come ricordano gli storici classici, un corpo liscio rappresentava lo standard della bellezza e della giovinezza; le donne con peli pubici erano considerate ignobili e, pertanto, usavano radersi con gusci di noce arroventati (anche in questo caso standing ovation per le tecniche moderne!). Ovviamente, però, solo i ceti più ricchi potevano permettersi questi trattamenti, che erano praticati anche dagli uomini in occasione



Pinzette romane (da collezione)  
Età imperiale romana



Rasoio di bronzo  
Necropoli di Savena  
Età etrusca  
Tomba 267  
IX sec, A.C

dei giochi olimpici e di numerose manifestazioni sportive.

In materia di depilazione, nell'epoca antica non eravamo secondi a nessuno. Alcuni esempi ben documentati provengono soprattutto dal mondo etrusco; gli scavi archeologici hanno infatti riportato alla luce tantissimi oggetti e strumenti usati da questa popolazione per la cura del corpo. Si tratta di rudimentali pinzette ed elaborati rasoi, insieme a cosmetici e prodotti di uso quotidiano. Nei corredi funerari, soprattutto femminili, è stato trovato anche l'antenato del moderno beauty-case, fatto di bronzo, detto *cista*, che conteneva appunto gli strumenti per la depilazione.

È però dall'antica Roma che provengono le testimonianze più ricche

e sicure. Di certo vi sarà capitato di guardare le statue esposte in un museo, non vi sembrano appena uscite da un salone di bellezza? Le acconciature sono perfette, le vesti piene di particolari e dai dipinti si potrebbero ricavare delle istruttive lezioni di trucco. Come ricorda lo storico Plinio il Vecchio, le matrone romane dovevano apparire in pubblico perfettamente curate e soprattutto mai coperte "d'ispidi peli pungenti". È interessante notare che le tecniche di depilazione usate dai latini erano senz'altro più ortodosse di quelle praticate altrove. Lo stesso Plinio raccomandava in primo luogo la decolorazione, per la quale compose più di cento ricette: curiosa quella che suggeriva un composto



a base di “bacche di sambuco mescolate con feccia d’aceto bruciata e olio di lentisco”, che permetteva di schiarire la peluria in una notte. Il problema si risolveva meglio con l’utilizzo di pinzette in metallo, chiamate *volsellae*, e di una miscela di pece greca, resina, cere e sostanze caustiche disciolte nell’olio, detta *dropax*; questa veniva poi cosparsa sulla pelle e strappata via con una pezza (in pratica l’antenata della nostra ceretta!). Conosciamo l’esistenza anche di una sorta di crema depilatoria, un composto chiamato *psilothrum*, forse meno doloroso del *dropax*. E gli uomini? Gli uomini generalmente non curavano tanto la pelle, ma avevano grande attenzione per la barba che veniva tagliata del tutto da un apposito barbiere. Sebbene fosse considerata una pratica effeminata, anche i maschi facevano ampio uso della depilazione; nelle terme esisteva un servo addetto esclusivamente alla rasatura maschile, che preveniva in questo modo le infezioni diffuse largamente nell’epoca antica. Così anche l’uomo, come la donna, poteva dedicarsi ampiamente alla cura del corpo e nelle terme trovava esperti massaggiatori e rimedi naturali che, come fanno le odierne beauty-farm, lo rimettevano a nuovo. Ma questa è un’altra storia.



Rasoio di bronzo  
Trebbo Sei Vie (Budrio BO)  
Età del Bronzo recente  
1330 – 1170 A.C.



Pinzette di bronzo  
Necropoli Benacci  
Tombe 128 – 514  
Fine VIII – VII sec. A.C.

Rasoio di bronzo  
Necropoli villanoviana  
di S. Vitale (BO)  
Età etrusca.  
Tomba 421  
IX sec. A.C



Rasoio di bronzo  
Necropoli Benacci  
Caprara (BO)  
Età etrusca  
Tomba 34  
750 – 700 A.C.


Tutti gli oggetti sono conservati nel Museo Civico Archeologico di Bologna.  
Si ringrazia la disponibilità della dott.ssa Laura Minarini.  
Foto Dott. Davide Pippo

DALLE MIGLIORI  
ESTETISTE.

[www.algodermia.it](http://www.algodermia.it)

ALGODERMIA®





Ritagliarsi  
un prestito su misura.

Un prestito dedicato  
a una donna come te  
e, grazie alla ricerca,  
anche a tutte le altre.

Qualunque taglio darai al tuo futuro, qualunque progetto pensi di realizzare, c'è un prestito su misura che ti permette anche di aiutare concretamente la ricerca: il prestito CitiFinancial per le donne.

Puoi avere fino a **26.000 euro**, da restituire comodamente anche in **84 mesi**.

Inoltre, grazie al tuo prestito, CitiFinancial donerà **10 euro all'Istituto Europeo di Oncologia** per il sostegno alle donne colpite da tumore.

In più, per te, in regalo  
un abbonamento semestrale  
a Donna Moderna.\*\*

Numero Verde  
**800.124.869**

[www.citifinancial.it](http://www.citifinancial.it)

**TAEG**  
a partire da  
**9,99%\***



 **Fondazione IEO**  
Istituto Europeo di Oncologia

**citi financial**  
let's get it done

\*Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. TAN minimo 3% e TAN massimo 20%; TAEG da 9,99% a max 24,80% a febbraio 2008, tassi calcolati su base temporale di 12 mesi come da DM 6/5/2000. Per le condizioni economiche e contrattuali si rinvia all'avviso sulle principali norme di trasparenza e ai fogli informativi disponibili c/o i nostri uffici e sul sito [www.citifinancial.it](http://www.citifinancial.it) - Approvazione ove sussistano i requisiti richiesti e comunque soggetta a valutazione di CitiFinancial.\*\* Operazione valida dal 1/3/2008 al 31/7/2008 e riservata alle donne che sottoscriveranno nel periodo indicato il prestito personale CitiFinancial per le donne. Regolamento completo disponibile su [www.citifinancial.it](http://www.citifinancial.it), sezione trasparenza. Offerta non cumulabile con altre iniziative in corso.



# Corso di alta formazione per Estetiste

## Cosmetogenesi: dalla scelta alla comunicazione dei prodotti cosmetici

### Programma: Cosmetici, etichette ed ingredienti

Rimini 21-22 Settembre 2008

#### DOMENICA

13,00 - 14,00 Inizio lavori, presentazione Confestetica

14,00 - 16,00 Storia ed Evoluzione dei Prodotti Cosmetici e dei Trattamenti Estetici  
*Dott. Andrea Bovero, Università di Ferrara*

16,00 - 18,00 Conoscere i Cosmetici attraverso le Etichette  
*Dott. Umberto Borellini, Università di Pavia*

#### LUNEDI'

09.00 - 13.00 Scegliere i Cosmetici attraverso gli Ingredienti  
*Dott. Umberto Borellini, Università di Pavia*

13,00 - 14,00 Colazione di Lavoro

14.00 - 18.00 Dalla Psicologia della Bellezza alla Comunicazione del Prodotto Cosmetico e del Trattamento Estetico  
*Dott. Andrea Bovero, Università di Ferrara*



#### Segreteria organizzativa:

Paola Tirena - Tel. 800.90.60.90  
help@confestetica.com

#### Prezzo:

~~250,00~~ euro

#### Associati Confestetica

**69,00** euro

## Modulo di Adesione

Ragione sociale: .....P.iva: .....

Nome: ..... Cognome: .....

Indirizzo: ..... Città: ..... Provincia: .....

CAP: ..... Tel.: ..... Fax: .....

Cellulare: ..... Indirizzo E-mail: .....

Nato/a a: ..... il: .....

Numeri dipendenti: ..... Superficie del centro in mq: .....

Numero cabine: ..... Titolo di Studio: .....

#### ADESIONE ALL'ASSOCIAZIONE

Accetto e sottoscrivo l'adesione all'Associazione Confestetica a decorrere dalla data della presente; dichiaro di conoscere ed accettare lo Statuto dell'Associazione e di aderire accettandolo. Mi obbligo a versare i contributi associativi nelle misure così come previste dagli organi statuari (Per maggiori informazioni: 800.90.60.90 - oppure www.confestetica.com)

modalità di pagamento:

Pagamento con bolletino postale premarcato

Pagamento con contrassegno

ATTENZIONE: attraverso l'invio del presente modulo stai manifestando la tua disponibilità, rilasciando il tuo consenso affinché i tuoi dati vengano trattati ai sensi della legge 196/2003.

Si, voglio Associarmi a Confestetica ed essere presente su internet gratuitamente versione BASIC

**Quota Associativa Annuale**

euro **69,00**  
Anzichè 180,00

Si, voglio ricevere maggiori informazioni su Confestetica

**Voglio ricevere materiale informativo**

**Gratuito**

Si, voglio essere presente su internet: su www.confestetica.com

**Sito Internet PROFESSIONAL**

euro **19,90** al mese  
Anzichè 29,90

Si, voglio partecipare al corso di alta formazione per Estetiste

**Quota iscrizione al corso**

euro **69,00**  
Anzichè 250,00

Il regolamento di iscrizione all'Associazione e ai Servizi di Confestetica è visibile sul sito internet:

Data: ..... Firma: .....

**www.confestetica.com**

Da inviare via fax a: 0541.787801



# Cosmetici?



**Affidati  
alla tua estetista!**

 **CONFESTETICA**  
Confederazione Nazionale Estetica

[www.confestetica.com](http://www.confestetica.com)