



AUTORAS QUE
COLABORARON:

Linda Amato
Helen Bickmore
Jeanna Doyle
Mary Nielsen
Lydia Sarfati
Jean Schlaiss
Laura Todd

EDITORA
DE LA SERIE:
Sallie Deitz

ESTÉTICA

ESTÁNDAR



Australia • Brasil • Japón • Corea • México • Singapur • España • Reino Unido • Estados Unidos

Estética estándar de Milady: principios fundamentales, decimosegunda edición

Linda Amato, Helen Bickmore, Jeanna Doyle, Mary Nielsen, Lydia Sarfati, Jean Schlaiss, Laura Todd

Vicepresidente y gerente general, Milady:
Sandra Bruce

Directora de producto: Kara Melillo

Gerente de producto: David Santillan

Gerente de diseño de aprendizaje: Jessica Mahoney

Gerente ejecutivo de contenido: Nina Tucciarelli

Gerente de contenido: Sarah Koumourdias

Diseñadora de aprendizaje: Beth Williams

Gerente de comercialización: Kim Berube

Director de Marketing: Slavik Volinsky

Director de diseño, estudio creativo:
Jack Pendleton

Diseñador de portada: Joe Devine

© 2020, 2013, 2009, 2004, 1999, 1988, 1986, 1983, 1980, 1979 Milady, parte de Cengage Learning, Inc.

A menos que se indique lo contrario, todo el contenido es © Cengage.

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. Se prohíbe la reproducción o distribución de cualquier parte de este trabajo amparado por los derechos de autor, en forma alguna o por medio alguno, con excepción de lo permitido por la ley de derecho de autor de Estados Unidos, sin la previa autorización por escrito del dueño de los derechos de autor.

Para obtener información sobre productos y asistencia tecnológica, llame a nuestro **Servicio de atención al cliente y de ventas de Cengage, al 1-800-354-9706, o visite support.cengage.com.**

Si desea obtener autorización para utilizar material de este libro de texto o algún producto, envíe solicitudes en línea a **www.cengage.com/permissions**.

Número de control de la Biblioteca del Congreso: 2019932668

ISBN: 978-1-337-09503-7

Cengage

20 Channel Center Street
Boston, MA 02210
Estados Unidos

Cengage es proveedor líder de soluciones de aprendizaje personalizadas y cuenta con empleados en casi 40 países diferentes y puntos de venta en más de 125 países en todo el mundo. Encuentre su representante local en **www.cengage.com/global**.

En Canadá, Nelson Education, Ltd. representa los productos de Cengage.

Para acceder a soluciones de aprendizaje permanente, visite **www.milady.com**.

Para registrarse o acceder a la solución de aprendizaje en línea o comprar materiales para el curso, visite **www.cengage.com**.

Aviso al lector

La editorial no garantiza ni avala ninguno de los productos descritos en el presente, ni realiza análisis independiente alguno en relación con ningún tipo de información sobre los productos contenidos en el presente. La editorial no asume ningún tipo de obligación de obtener ni incluir información ajena a la brindada por el fabricante y renuncia de forma expresa a ella. Se aconseja expresamente al lector que tenga en cuenta y adopte todas las precauciones de seguridad que se indican en las actividades descritas aquí para evitar posibles peligros. El lector asume voluntariamente todos los riesgos relacionados con las instrucciones aquí mencionadas. La editorial no ofrece declaraciones ni garantías de ningún tipo como, entre otras, la garantía de que los bienes sean idóneos para los fines específicos o de que las condiciones sean aptas para la venta. Dichas declaraciones tampoco se infieren respecto del material expuesto aquí. La editorial no se responsabiliza por dicho material. La editorial no se responsabiliza por daños ni perjuicios especiales, indirectos o punitivos, ocasionados, en su totalidad o en parte, por el uso del material o la confianza del lector en este.

Resumen de contenido



Parte 1 Bases para la piel 2

- 1 Oportunidades profesionales e historia en la estética 4
- 2 Anatomía y fisiología 26
- 3 Fisiología e histología de la piel 82
- 4 Trastornos y enfermedades de la piel 120
- 5 Análisis de la piel 162
- 6 Productos para el cuidado de la piel: Química, ingredientes y selección 196



Parte 2 Tratamientos para el cuidado de la piel 260

- 7 La sala de tratamiento 262
- 8 Tratamientos faciales 296
- 9 Masaje facial 384
- 10 Dispositivos y tecnología para el tratamiento facial 410
- 11 Depilación 454
- 12 Nociones básicas del maquillaje 550
- 13 Temas y tratamientos avanzados 640

Apéndice A: Recursos 702

Apéndice B: Conversiones métricas 703

Glosario/Índice 705

Contenido



PARTE 1 Bases para la piel /2

1 Oportunidades profesionales e historia en la estética 4

- Explicar cómo las oportunidades y la historia de esta profesión son fundamentales para la estética 5
- Describir las opciones profesionales disponibles para los esteticistas con licencia 6
- Enumerar tipos de prácticas existentes para ayudar a proyectar su trayectoria profesional 16
- Describir prácticas de cuidado de la piel de las culturas tempranas 18
- Resumir los estados actuales y futuros de la industria estética 20

2 Anatomía y fisiología 26

- Explicar por qué los esteticistas necesitan conocimientos de anatomía y fisiología 27
- Describir las funciones y estructuras básicas de una célula 28
- Describir los cuatro tipos de tejidos en el cuerpo humano 31
- Definir las funciones de los sistemas y los órganos más importantes del cuerpo que se relacionan con el sistema integumentario y la estética 32
- Nombrar los cinco órganos secundarios de la piel 34
- Identificar las cinco funciones del sistema óseo 34
- Reconocer los músculos que afectan el masaje estético 40
- Describir las tres ramificaciones nerviosas de la cabeza, el cuello y el rostro que son importantes en los tratamientos faciales 48
- Explicar cómo el sistema circulatorio afecta la salud de la piel 54
- Explicar la interdependencia de los sistemas inmunológico, circulatorio y linfático 60
- Identificar las glándulas que conforman el sistema endocrino 62
- Describir cómo los cambios hormonales en el sistema reproductor pueden afectar la piel 64

- Describir qué ocurre durante la inhalación y la exhalación 66
- Explicar los cinco pasos de la digestión 67
- Enumerar los cinco órganos que forman parte del sistema excretor 68

3 Fisiología e histología de la piel 82

- Describir por qué aprender sobre la fisiología y la histología de la piel lo convierte en un mejor esteticista 83
- Describir los atributos de una piel sana 85
- Diferenciar las seis funciones principales de la piel 86
- Explicar la función de cada capa de la piel, de la más profunda a la superficial 91
- Identificar el folículo piloso como un apéndice de la piel 100
- Identificar las uñas como un apéndice de la piel 102
- Describir las funciones de los dos tipos de nervios 103
- Explicar qué producen los dos tipos de glándulas de la piel 103
- Diferenciar los factores que afectan la salud de la piel 105

4 Trastornos y enfermedades de la piel 120

- Explicar por qué el conocimiento de enfermedades y trastornos es importante para un esteticista 121
- Describir cómo un dermatólogo y un esteticista pueden trabajar juntos 122
- Identificar las diferencias entre lesiones primarias, secundarias y terciarias de la piel 123
- Reconocer los cambios en la piel que podrían indicar un tipo de cáncer de piel 128
- Describir los diferentes tipos de acné 131

- Describir los síntomas del síndrome de ovario poliquístico (SOP) 139
- Identificar las afecciones y los trastornos vasculares comunes 140
- Identificar los trastornos de pigmentación 142
- Describir los distintos tipos de dermatitis 145
- Identificar los tipos de hipertrofias 148
- Definir nueve enfermedades contagiosas de la piel y las uñas 149
- Identificar dos afecciones de salud mental que pueden manifestarse como afecciones de la piel 152
- Reconocer afecciones comunes de la piel relacionadas con enfermedades y trastornos de la piel 153
- Explicar cinco trastornos de las glándulas sudoríparas 154

5 Análisis de la piel 162

- Explicar el proceso de análisis de la piel 163
- Identificar los cuatro tipos genéticos de piel por medio de la observación, la palpación y la consulta 164
- Diferenciar los seis tipos de piel de la escala de Fitzpatrick e identificarlos con precisión 167
- Distinguir las características de una piel sensible 169
- Reconocer las complicaciones que se pueden producir al tratar la piel de color 170
- Identificar las opciones de tratamiento para el cuello y el escote 171

- Dar ejemplos de afecciones de la piel 172
- Explicar las causas de las afecciones de la piel 174
- Describir los hábitos saludables para la piel 177
- Determinar las contraindicaciones de los tratamientos mediante la evaluación, el análisis y la consulta 177
- Realizar un análisis de la piel 187

6 Productos para el cuidado de la piel: Química, ingredientes y selección 196

- Explicar cómo los productos para el cuidado de la piel y los ingredientes son importantes para los esteticistas 197
- Describir las reglamentaciones en lo que respecta a los cosméticos, las leyes y la seguridad del producto 198
- Distinguir las fuentes de los ingredientes de los cosméticos y los términos populares 201
- Describir los tipos principales de ingredientes en la química cosmética 204
- Identificar los ingredientes benéficos para los diversos tipos y afecciones de la piel 228
- Seleccionar productos adecuados para los tratamientos faciales y el uso en el hogar 238
- Recomendar productos para el cuidado en el hogar con confianza 248
- Resumir los puntos que debe tener en cuenta al elegir una línea profesional para el cuidado de la piel 251



PARTE 2 Tratamientos para el cuidado de la piel /260

7 La sala de tratamiento 262

- Explicar por qué la preparación de la sala de tratamiento es una parte integral del tratamiento que se brinda 263
- Repasar los elementos de la apariencia profesional de un esteticista 264
- Esbozar las características estructurales fundamentales de la sala y la estación 266
- Describir la ambientación, los muebles y los equipos ideales para los tratamientos faciales 268
- Administrar adecuadamente los insumos y productos de la sala de tratamiento 275

- Ser capaz de organizar un área para tratamiento facial, como un mostrador o una estación facial 279
- Preparar la sala de tratamiento para brindar servicios 280
- Limpiar y desinfectar adecuadamente la sala de tratamiento 282
- Realizar los procedimientos previos y posteriores al servicio 284
- Realizar procedimientos previos y posteriores al servicio para cumplir con los requisitos de salud y seguridad 285–294



8 Tratamientos faciales 296

- Explicar la importancia de los tratamientos faciales 297
- Describir los beneficios de un tratamiento facial 298
- Enumerar las destrezas esenciales necesarias para realizar un tratamiento facial 299
- Llevar a cabo los procedimientos de preparación para los tratamientos 302
- Explicar los pasos clave del tratamiento facial básico 304
- Describir cómo se consulta a los clientes respecto de los cuidados que realizan en el hogar 319
- Analizar las variantes del tratamiento facial básico 321
- Definir los objetivos del tratamiento para los tipos o condiciones de la piel 323
- Describir los tratamientos faciales para el acné 335
- Realizar un procedimiento de tratamiento para el acné 340
- Analizar las opciones de tratamiento para el cuidado de la piel masculina 344
- Llevar a cabo los procedimientos de los tratamientos faciales 349-382



9 Masaje facial 384

- Explicar la importancia del masaje facial como servicio de estética 385
- Describir los beneficios del masaje 387
- Analizar las contraindicaciones del masaje facial 388
- Describir los cinco tipos de movimientos de masaje que usan los esteticistas 389
- Explicar cómo incorporar el masaje durante el tratamiento facial 393
- Realizar un masaje facial básico 396



10 Dispositivos y tecnología para el tratamiento facial 410

- Explicar la importancia del uso de dispositivos y tecnología para el tratamiento facial 411
- Identificar los conceptos básicos de la electroterapia 412
- Explicar los beneficios del gabinete para toallas calientes 413
- Analizar la lámpara con lupa y sus usos 416
- Analizar la lámpara de Wood y sus usos 417
- Mostrar cómo utilizar el cepillo giratorio de manera segura y eficaz 419
- Mostrar cómo utilizar el vaporizador de manera segura y eficaz 421

- Mostrar cómo utilizar la máquina de succión de manera segura y eficaz 424
- Mostrar cómo utilizar la corriente galvánica de manera segura y eficaz 426
- Mostrar cómo utilizar la máquina de alta frecuencia de manera segura y eficaz 430
- Mostrar cómo utilizar la máquina rociadora de manera segura y eficaz 434
- Mencionar el uso y los beneficios de la cera de parafina 435
- Mencionar el uso y los beneficios de las botas y los mitones eléctricos 436
- Identificar el motivo por el cual, como esteticista con licencia, debe tomar decisiones informadas al comprar un equipo 438



11 Depilación 454

- Explicar la importancia de la depilación 455
- Describir la estructura del vello 456
- Explicar el ciclo de crecimiento del vello 458
- Identificar las causas del crecimiento excesivo del vello 460
- Comparar los métodos de depilación y reducción temporales y permanentes 463
- Explicar cuándo se deben utilizar métodos de depilación con cera blanda o dura 473
- Brindar una consulta exhaustiva al cliente sobre los servicios de depilación 478
- Enumerar los elementos necesarios de una sala de tratamiento de depilación con cera 483
- Llevar a cabo una depilación con cera blanda y dura en todo el cuerpo 487



12 Nociones básicas del maquillaje 550

- Explicar las nociones básicas del maquillaje que se relacionan con las destrezas de un esteticista 551
- Describir los principios sobre la teoría del color para los cosméticos 552
- Utilizar la teoría del color para elegir y coordinar la selección de colores en el maquillaje 557
- Identificar los tipos y proporciones del rostro para la aplicación de maquillaje 563
- Describir los diferentes tipos de cosméticos y los usos 566
- Preparar la estación de maquillaje y los insumos para el cliente 572
- Cumplir con los requisitos del control de infecciones para los servicios de maquillaje 578
- Realizar una consulta de maquillaje integral con un cliente 579

| | | | |
|---|-----|--|-----|
| Practicar las técnicas de aplicación de maquillaje | 583 | Analizar los beneficios de la microdermoabrasión por tipo de dispositivo | 655 |
| Utilizar las técnicas de realce y contorno para lograr equilibrio y proporción | 591 | Explicar los beneficios de la tecnología láser | 660 |
| Crear estilos de maquillajes para ocasiones especiales | 601 | Explicar los tipos de terapias de luz y sus beneficios | 662 |
| Aplicar maquillaje para sesiones fotográficas y eventos especiales | 603 | Analizar los tratamientos con microcorriente | 666 |
| Reconocer los beneficios del maquillaje de camuflaje | 605 | Analizar el ultrasonido | 668 |
| Mostrar cómo aplicar las pestañas artificiales | 606 | Analizar las inyecciones con microagujas y la nano infusión | 669 |
| Describir los tintes para pestañas y cejas en un cliente al que aplicará maquillaje | 608 | Describir tratamientos corporales de spa | 670 |
| Definir la aplicación del maquillaje permanente | 609 | Analizar tratamientos comunes utilizados para tratar la celulitis | 674 |
| Describir los beneficios que brinda una carrera en maquillaje | 611 | Explicar los beneficios del drenaje linfático manual | 675 |
| Promover los servicios minoristas como artista del maquillaje | 614 | Describir el campo de la medicina estética | 676 |



13 Temas y tratamientos avanzados 640

| | |
|---|-----|
| Explicar temas y tratamientos avanzados para el cuidado de la piel para esteticistas con licencia y capacitados | 641 |
| Describir la limpieza y exfoliación química | 642 |
| Identificar cómo utilizar la exfoliación y la limpieza química de forma segura y efectiva | 646 |

Apéndice A: Recursos 702

Apéndice B: Conversiones métricas 703

Glosario/Índice 705

Resumen de los procedimientos

- 5-1 Realizar un análisis de la piel 190
- 7-1 Preparación de la sala de tratamiento antes del servicio 285
- 7-2 Limpieza posterior al servicio y preparación para el próximo cliente 291
- 8-1 Antes del servicio: preparación del cliente para el tratamiento facial 349
- 8-2 Eliminación del maquillaje de los ojos y de los labios 353
- 8-3 Aplicación de un producto de limpieza 356
- 8-4 Eliminación de los productos 359
- 8-5 Realizar un tratamiento facial básico 362
- 8-6 Aplicación y eliminación de compresas de algodón 372
- 8-7 Realizar las extracciones 375
- 8-8 Aplicación de una mascarilla en hojas 379
- 9-1 Realizar un masaje facial básico 398
- 10-1 Uso y cuidado del vaporizador 439
- 10-2 Realizar la desincrustación y la iontoforesis con una máquina galvánica 443
- 10-3 Usar la máquina de alta frecuencia 448
- 10-4 Usar la máquina rociadora 450
- 11-1 Depilar las cejas con pinzas 496
- 11-2 Depilar las cejas con cera dura 499
- 11-3 Depilar las cejas con cera blanda 502
- 11-4 Depilación del labio superior (bigote) con cera dura 505
- 11-5 Depilación del labio superior (bigote) con cera blanda 507
- 11-6 Depilar el mentón con cera dura 509
- 11-7 Depilar las axilas con cera dura 510
- 11-8 Depilar las axilas con cera blanda 513
- 11-9 Depilar los brazos y las manos con cera dura 516
- 11-10 Depilar los brazos y las manos con cera blanda 520
- 11-11 Depilar el pecho masculino con cera dura 524
- 11-12 Depilar el pecho masculino con cera blanda 526
- 11-13 Depilar la espalda masculina con cera dura 528
- 11-14 Depilar la espalda masculina con cera blanda" 532
- 11-15 Realizar una depilación americana de la entrepierna con cera dura 536
- 11-16 Realizar una depilación americana de la entrepierna con cera blanda 539
- 11-17 Depilar las piernas con cera blanda 542
- 12-1 Aplicación profesional del maquillaje 616
- 12-2 Aplicación de pestañas artificiales 625
- 12-3 Tintura para cejas y pestañas 630
- 13-1 Realizar un servicio de mascarilla de enzimas 682
- 13-2 Realizar un facial de espalda con mascarilla de enzimas 686
- 13-3 Realizar exfoliaciones con glicólico suave 690
- 13-4 Realizar una microdermoabrasión sin cristales (punta de diamante) 694

Prefacio

Carta para nuestro increíble estudiante

¡Bien hecho! Tomó la excelente decisión de estudiar estética. Las oportunidades profesionales que tendrá como esteticista no dejarán de sorprenderlo y emocionarlo día tras día. Al igual que en muchas de sus decisiones, es importante que siga su instinto, no tome un camino que no desee. Naturalmente, habrá temas y aspectos del estudio que encontrará más interesantes que otros. No obstante, encontrará nuevas formas de aprender y crecer más allá de esas restricciones, y lo más importante es que se sorprenderá a usted mismo.

El equipo Milady

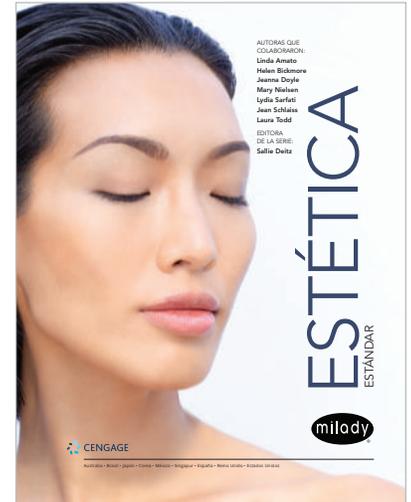
Con las décadas de escritura, investigación y conocimiento que ofrece este texto, los mentores, revisores, autores y educadores de Milady se anticiparon y saben lo que usted debe aprender. Dedicaron muchos años a prepararse para enseñarle todo lo que saben y están aquí para ayudarlo no solo a obtener su licencia, sino a convertirse en su mejor versión como esteticista.

Los compañeros de clases

Una observación acerca de sus colegas. Sus compañeros de clase serán importantes durante el estudio, pronto aprenderá que se necesitarán unos a otros. Para algunos, esta experiencia en la escuela puede ser su primera carrera. Para otros, puede ser la cuarta o quinta que emprenden, la carrera que usted siempre soñó. Tenga paciencia con ellos, pero principalmente con usted. Se utilizarán de modelo entre ustedes para practicar técnicas e interpretar roles con el fin de aprender a presentar ingredientes y productos a los futuros clientes. Tal vez se conviertan en buenos amigos.

Lo que aprenderá

En la decimosegunda edición de *Estética estándar de Milady: principios fundamentales*, el equipo ofrece la información más actual sobre ciencia, tratamientos faciales, tipos de piel, productos y maquillaje. Aprenderá sobre temas avanzados como la exfoliación, la microdermoabrasión, los láseres y las terapias de luz. Además, recibirá información sobre formularios y documentos de admisión de clientes, que están entre los detalles de mantenimiento más importantes de la práctica.



El futuro

En cuanto a la práctica, una vez que se haya graduado y tenga la licencia en sus manos, tendrá motivos para ser optimista respecto de su crecimiento en la industria. Según la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, el crecimiento proyectado para los esteticistas es del 14 % entre 2017 y 2026. Este crecimiento es mayor que en otras industrias, lo que ha estado a nuestro favor por más de dos décadas.

Tiene un futuro brillante. Estudie mucho, utilice la creatividad, no se rinda y permítase crecer.

“El mundo lo espera... Créalo”

—**Sallie Deitz. LME**

Reconocida autora y magíster en estética de Milady

Los estándares de la industria

Desde 1927, Milady se ha comprometido con la calidad en la educación para los profesionales de la belleza. A lo largo de los años, decenas de millones de profesionales con licencia comenzaron su carrera estudiando de los libros de texto de Milady, líderes en la industria.

En Milady, nos dedicamos a brindar las soluciones de aprendizaje más completas, en la mayor variedad de formatos, para serle de utilidad a usted, el estudiante moderno. La última edición de *Estética estándar de Milady: principios básicos* está disponible en diversos formatos, incluidas la versión impresa tradicional, el libro digital y MindTap, que ofrece una experiencia de aprendizaje interactivo con actividades, herramientas de aprendizaje y videos nuevos.

Milady quiere agradecer a los educadores y profesionales que participaron en las encuestas y reseñas que nos ayudaron a identificar qué debía cambiarse para esta nueva edición. También nos gustaría agradecerles a los estudiantes, del pasado y actuales, por ser claros en cuanto a sus necesidades y por darle la oportunidad a Milady de ofrecerles lo mejor en educación estética.

Gracias por confiar en Milady, como fuente de información valiosa que lo ayudará a construir las bases de su carrera. Nuestro contenido, junto con su pasión, creatividad y devoción al trabajo y a los clientes, lo encaminarán hacia el éxito de por vida. ¡Felicitaciones por dar el primer paso hacia su futuro como esteticista y profesional de la belleza!

Sandra Bruce

Vicepresidente y gerente general, Milady



Sandra Bruce

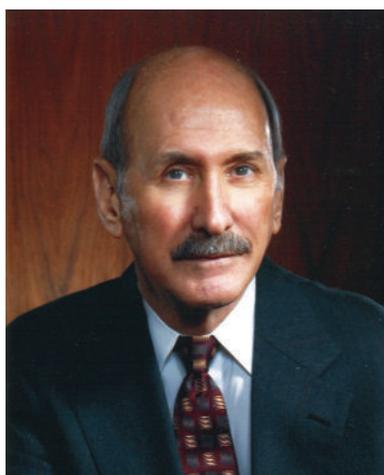
El parámetro para la educación estética

El libro *Milady's Standard Textbook for Professional Estheticians*, escrito por Joel Gerson, fue publicado por primera vez en 1978. Muy pronto, se convirtió en el libro de texto elegido por los instructores de estética y ya lleva 12 revisiones. Desde su publicación, ha sido el libro de estética más utilizado del mundo. A medida que la ciencia y la industria del cuidado de la piel evolucionan, es necesario publicar nuevas ediciones del texto con regularidad. Por tanto, Milady se dedica a ofrecer el mejor material educativo sobre estética. Hemos actualizado íntegramente el contenido y el diseño de este libro de texto con el fin de ofrecer el recurso educativo más valioso y efectivo del mercado. Antes de comenzar y con el fin de obtener el mayor beneficio posible del tiempo que pasará estudiando, tómese unos minutos para conocer el libro y saber cómo utilizarlo.

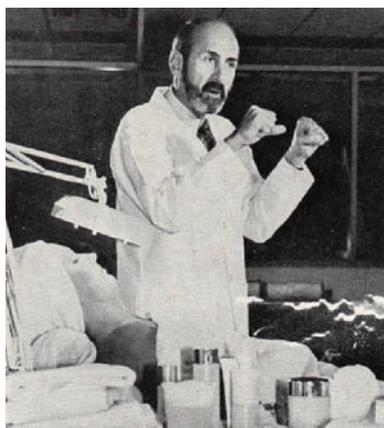
Esta decimosegunda edición de *Estética estándar de Milady: principios fundamentales* junto con *Bases para el estándar de Milady* le ofrecen la información básica que necesita en un curso de capacitación en estética de hasta 600 horas. Mientras que *Bases para el estándar de Milady* se centra en las destrezas interpersonales y en mantener seguros tanto a usted como al cliente, *Estética estándar de Milady: principios fundamentales* incluye información integral que lo ayuda a desarrollar las destrezas técnicas que necesitará como esteticista y lo prepara para el empleo.

Estética estándar de Milady: principios fundamentales, decimosegunda edición, incluye información exhaustiva sobre muchos temas, como preparación de la sala de tratamiento, tratamientos faciales, dispositivos y muchos más. Como parte de su capacitación en estética, este libro le ofrece una guía valiosa para aprender las técnicas que utilizará. Independientemente del camino que siga en el campo de la estética, consultará este libro una y otra vez, ya que le servirá de base para lograr el éxito.

In memóriam



Joel Gerson



Cortésia de la revista DERMASCOPE

El Dr. Joel Gerson fue un ícono en la industria de la capacitación en estética ya que sentó las bases para el desarrollo de la industria estética de los Estados Unidos. Con un doctorado en ciencias de la salud de la Universidad de Nueva York, los créditos profesionales del Dr. Gerson también incluyen: especialista interno en maquillaje de House of Revlon; vocero de Lever Brothers; vicepresidente de educación de Christine Valmy, Inc. y director técnico de la escuela International School for Estheticians and Makeup Specialists. El Dr. Gerson fue cosmetólogo con licencia y obtuvo una licencia de instructor en estética, tratamientos faciales científicos y maquillaje de la Universidad del estado de Nueva York. Asimismo, se desempeñó como examinador de estética para el Departamento de Estado de Nueva York.

Breve reseña

Cuando Joel Gerson se graduó de la escuela secundaria en Detroit, no tenía planes de seguir una carrera. Al principio, quiso ser camionero y formó parte de la Armada estadounidense por dos años. Al regresar, siguió teniendo dudas acerca de qué hacer.

Un amigo de su familia tenía un salón de belleza y le sugirió a Joel que asista a la escuela de cosmetología. Cuando comenzó el programa, no sabía la diferencia entre una horquilla y un pasador para el cabello. Después de tres meses, le dijo a su padre que la peluquería no era para él y que iba a dejar la escuela. Pensó: “Un día tenía en mis manos un rifle M-1 y al día siguiente una horquilla Lady Ellen” y su padre le dio el siguiente consejo: “Termina la escuela, obtén la licencia y no importa lo que hagas, siempre podrás conseguir un trabajo”. Su padre tenía razón y de no haber escuchado este sabio consejo, el mundo se hubiera perdido el gran espíritu, el amor y los diversos talentos del Dr. Gerson.

Primeros encuentros y galardones

Conocí al Dr. Gerson en 1974 cuando impulsó el primer espectáculo de cuidado de la piel con Robert Openenheim y Ann Kean. Fue nombrado “leyenda” por la revista *Dermascope* y recibió el premio Crystal de Les Nouveau Esthétiques. En 2016, el Dr. Gerson recibió su galardón máspreciado: un certificado de mérito del CIDESCO (Comité International d’Esthétique et de Cosmétology) de Estados Unidos. Recientemente, tuve el honor de viajar a Dublín con Paul Dysktra, CEO de CIDESCO de Estados Unidos y recibir el galardón en su nombre.

Uno de los mayores logros de Joel tuvo un impacto duradero en el mundo de la estética. Este logro fue el desarrollo y la escritura de *Milady's Standard Textbook for Professional Estheticians*. Joel entendía el cuidado de la piel y la estética a través de la cosmetología y es por eso que pudo imponer una vara alta respecto de los estándares estéticos. Erica Miller, amiga, colega esteticista y diplomada de CIDESCO International, dijo:

“En una oración, este libro es la respuesta a las plegarias de los esteticistas y hace que Estados Unidos se destaque en el campo de la estética. Ya sea para los futuros estudiantes de estética o para los cosmetólogos expertos, esta es una lectura obligada para quienes estudian estética”. En la actualidad, a partir de la gran cantidad de conceptos y necesidades originales de la capacitación en estética reconocidas por el Dr. Gerson, Milady sigue desarrollando material educativo en programas de estética, cosmetología y manicura para sus escuelas.

El Dr. Gerson era humilde con respecto a sus contribuciones y tenía un increíble sentido del humor. Para mí, él era Joel, mi amigo, mi campeón, un integrante de mi familia. Uno de mis recuerdos preferidos es lo orgulloso que se puso cuando le pidieron que haga un masaje facial para la ABA Beauty Ball de Nueva York frente a más de 800 personas y él lo hizo con movimientos tan hermosos como los de los dedos de un arpista. Fue fantástico, lloré.

Joel siempre me llamaba “niña” y me decía “eres mi familia”. De hecho, con el tiempo se convirtió en parte de mi familia. Estuvo en mis momentos de alegría y tristeza, en el Bat Mitzvah de mi hija, en graduaciones, en bodas y en todas mis vacaciones, incluso en la cena de Acción de Gracias.

Lo quería mucho y estará siempre en mi corazón. No debemos olvidar que fue Joel quien creó nuestra hermosa y próspera comunidad para el cuidado de la piel, en la que cada esteticista puede disfrutar del éxito y florecer. Tampoco debemos olvidar su lema personal para el éxito: **“Ama lo que haces y atrévete a ser diferente”**.

—Lydia Sarfati

CEO y fundadora de Repêchage
Presidente honoraria de CIDESCO, Estados Unidos

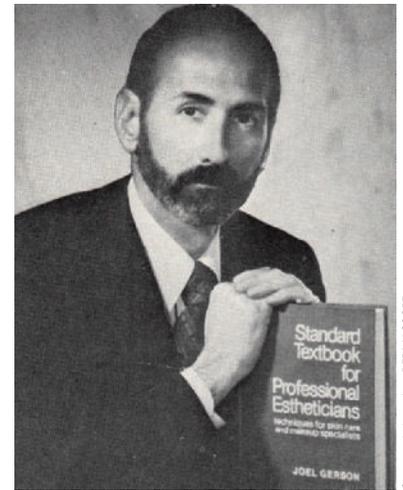
Conozca a los colaboradores

Mensaje para los autores

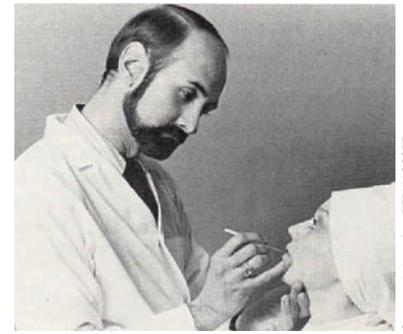
Milady reconoce el talento de sus autores de todo el mundo. Estamos profundamente agradecidos a estos autores especiales de la decimosegunda edición de *Estética estándar de Milady: principios fundamentales* por su dedicación para escribir este volumen, sin la cual el libro no se hubiera convertido en tan increíble recurso educativo. Nos complace compartir las biografías que, sin duda, ofrecen solo un atisbo de todo lo que han logrado. ¡Bien hecho!

Sallie Deitz, editora de la serie

Sallie Deitz, licenciada y magíster en estética con licencia, autora, disertante y asesora, fue esteticista y líder educacional en diversos lugares. Sus antecedentes y experiencias incluyen la medicina estética,



Cortesía de la revista DERMASCOPE



Cortesía de la revista DERMASCOPE



Sallie Deitz

el desarrollo de productos (tanto productos como dispositivos) y la administración empresarial y educativa para spas médicos, salones de único propietario, fabricantes y escuelas de estética.

Sallie también trabajó con el National Interstate Council of State Boards en el desarrollo de pruebas para esteticistas principiantes y experimentados y en manicura. Trabajó en numerosas oficinas, fue autora colaboradora para Milady, una división de Cengage, desde 2002 y es autora de *Skin Care Practices and Clinical Protocols* (Milady, 2013), *The Clinical Esthetician* (Milady, 2005) y *Amazing Skin for Girls* (Drummond Publishing, 2005).

Uno de los intereses especiales de Sallie a nivel mundial es ser asesora de quienes se dedican al cuidado de la piel de la mujer con el fin de ayudarlos a ser autosuficientes gracias a la educación, la autoestima, el desarrollo de la confianza y las aplicaciones de negocios prácticos.

Mary Nielsen, autora



Mary Nielsen

Mary Nielsen, técnica, educadora, mentora y propietaria de un negocio, ha estado siempre a la vanguardia de la medicina estética desde su infancia en la década de 1990. Posee los títulos de esteticista avanzada con licencia en el estado de Oregón y de magíster en estética en Washington. Es instructora de estética con licencia. También es enfermera con licencia. Actualmente, es vicepresidenta y experta en industria en la Oregon Board of Certified Advanced Estheticians. Es autora de *A Compendium for Advanced Aesthetics: A Guide for the Master Esthetician* (FriesenPress, 2017) y escribe regularmente para MiladyPro. También es diplomada en la American Board of Laser Surgery in Cosmetic Laser Procedures.

Es directora ejecutiva de Spectrum Advanced Aesthetics, fundadora de la Cascade Aesthetic Alliance, además de creadora de Skintelligent Resources.

Linda Amato, autora



Linda Amato

Linda Amato comenzó su carrera en estética hace más de 20 años como esteticista y técnica láser en spas de día y clínicas médicas. A lo largo de los años, obtuvo una valiosa experiencia en muchas áreas de la industria de la estética, incluido el marketing, las ventas y la administración de spas médicos. Linda encontró su verdadera pasión en la capacitación y educación en estética hace 15 años, y ayudó a desarrollar programas de capacitación avanzada para esteticistas, terapistas de belleza y profesionales médicos en todo el mundo.

En la actualidad, Linda es gerente regional del Medio Oeste de los Estados Unidos e instructora internacional para Lira Clinical SkinCare. Disfruta de presentar seminarios sobre la tecnología de los ingredientes y ofrecer talleres prácticos sobre técnicas avanzadas de peeling químico. Linda cree realmente que, por medio de la capacitación y la educación, se puede ayudar a los profesionales del cuidado de la piel a que sean exitosos y, a la vez, a que disfruten de una fantástica carrera en estética.

Helen Bickmore, autora

Helen Bickmore, una veterana en la industria de la estética con más de 40 años de experiencia, obtuvo sus diplomas en terapia de belleza (estética), tratamientos corporales, masaje y electrólisis en 1979 en el London College of Fashion y en City and Guilds of London Institute (CGLI). Es esteticista y masajista con licencia (LMT) del estado de Nueva York, electrologa profesional con licencia (CPE) de la American Electrology Association (AEA) y médica electrologa clínica con licencia (CME) de la sociedad de depilación clínica y médica (SCMHR, Society of Clinical and Medical Hair Removal).

Helen fue instructora de esteticistas del antiguo Scarborough Technical College, ahora llamado Yorkshire Coast College, de Inglaterra y durante años trabajó brindando servicios en salones y como directora de spa. Además, tuvo su propio negocio tanto en Inglaterra como en los Estados Unidos. Cerca de la jubilación, aún sigue atendiendo a una gran clientela. Por otra parte, Helen ha revisado manuscritos, ha escrito artículos y ha trabajado en proyectos de videos de estética para Milady. También apareció en noticieros de televisión, dictó talleres y trabajó en una serie de paneles y concejos de asociaciones de profesionales, incluida la junta de la asociación de electrólisis de New York (NYEA, New York Electrolysis Association).

Desde 2004, es autora colaboradora de una serie de libros de texto de Milady, incluido *Cosmetología estándar de Milady* (2016) y *Estética estándar de Milady: avanzada* (2012) y, ahora, *Estética estándar de Milady: principios fundamentales* (2020). Helen es la autora de *Milady's Hair Removal Techniques: A Comprehensive Manual* y su guía *Course Management Guide*, además de coautora de *Milady Aesthetician Series: Advanced Hair Removal* (2007).

Jeanna Doyle, autora

Jeanna Doyle es cosmetóloga con licencia y médica esteticista con capacitación especial en estética oncológica y maquillaje correctivo. Su innovador trabajo en maquillaje correctivo formó parte de dos estudios científicos, ambos realizados en UT Southwestern: uno sobre cirugía plástica y el otro sobre estética oncológica, y fue presentada como la mejor práctica novedosa en la Conferencia nacional de la asociación de trabajadores sociales en oncología (AOSW, Association of Oncology Social Workers) de 2015.

Jeanna trabajó en ambientes médicos y de medios de comunicación. Su trabajo en la comunidad médica la llevó de las prácticas privadas a los hospitales generales, los centros oncológicos y los hospitales de niños para trabajar directamente con cirujanos plásticos y reconstructivos, dermatólogos, oncólogos, psicólogos y trabajadores sociales. En el entorno de los medios de comunicación, trabajó en proyectos de medios gráficos, televisivos y filmicos con una serie de actores, atletas, modelos, músicos y políticos de primer nivel, incluso con un expresidente de los Estados Unidos y su primera dama.



Fotografía de Thom Cammer

Helen Bickmore



Fotografía de Tim Boole

Jeanna Doyle

Jeanna fundó la organización sin fines de lucro Suite HOPE (Helping Oncology Patients Esthetically, ayuda estética para pacientes oncológicos) 501(c)(3). Además, desarrolló un plan de estudios de maquillaje correctivo, El método HOPE, que está diseñado para enseñar a otros profesionales esteticistas a realizar maquillaje correctivo. También es autora de *Wig ED* (Books-Ruhl, 2017), el primer libro de belleza sobre cómo elegir pelucas.

Jeanna escribe artículos y da discursos como oradora principal para gigantes de la industria médica y de la belleza como MD Anderson, Cancer Knowledge Network, Cancer Support Community y Mary Kay Foundation.

Lydia Sarfati, autora



Lydia Sarfati

Lydia Sarfati, líder educativa en estética por más de 40 años, es magíster en estética con licencia y fundadora y CEO de Repêchage Skin Care. A lo largo de su carrera, Lydia Sarfati ha contribuido al desarrollo de la estética como presidente de CIDESCO Estados Unidos, una organización internacional que promueve el estándar mundial de belleza y terapia de spa desde 2005. También recibió los siguientes galardones: el premio a los emprendedores de cosmética por el liderazgo de la asociación de fabricantes y distribuidores independientes de cosmética (ICMAD, Independent Cosmetic Manufacturers and Distributors), el premio Pillar por el liderazgo en la educación de la asociación nacional de cosmetología (NCA, National Cosmetology Association), el premio Crystal de la revista *Les Nouvelles Esthétiques* (LNE) y el premio Legend de *Dermascope*.

Sarfati nació en Legnica, Polonia. Después de recibir su licencia de estética, inauguró Klisar, el primer spa de día de Manhattan, en 1977. En 1980, lanzó Repêchage, la primera empresa en ofrecer tratamientos para la piel y productos cosméticos a base de algas en el mercado de los Estados Unidos. Con el lanzamiento del mundialmente conocido tratamiento facial de cuatro capas Repêchage, Sarfati se ganó la reputación de instructora en estética principal, propietaria de spa, fabricante y asesora. Apareció como experta en *Vogue*, *InStyle*, *Glamour*, *Elle*, *Allure* y en el *New York Times*, así como en las cadenas televisivas CNN, CBS y FOX. Su fama como promotora principal de la excelencia en la educación hizo que se creara la Lydia Sarfati Post Graduate Skincare Academy, ahora ubicada en la sede de Repêchage en Secaucus, Nueva Jersey.

Sarfati se presenta en exhibiciones comerciales de estética nacionales e internacionales, y asiste a conferencias (además de dictarlas) en Asia, Europa, Oriente Medio, América Central y del Sur y África del Sur y Occidental. Sarfati es la autora de *Success at Your Fingertips: How to Succeed in the Skin Care Business* (L.S. Publications, Inc., 2013). Produjo 17 videos con instrucciones paso a paso, incluido un video de masaje facial integral, y escribió y publicó *Repêchage: The Book, Skincare Science & Protocols* (L.S. Publications, Inc., 2018), una revisión integral de las afecciones de la piel, el cuidado de la piel, los tratamientos corporales y la estética. En 2014, Sarfati fue nombrada embajadora honoraria de su ciudad natal Legnica en Polonia.

Jean Schlaiss, autora

Jean Schlaiss trabaja en la industria de la belleza desde 1991. A lo largo de su carrera, desempeñó diversas funciones, incluidas la de técnica en el cuidado de las uñas, esteticista, esteticista médica, cosmetóloga, instructora en tecnología del cuidado de las uñas, estética y cosmetología, administradora de salón, autora, maquilladora y especialista en maquillaje permanente. También es entrenadora personal con licencia e instructora de gimnasia grupal con licencia.

Como maquilladora independiente, Jean realiza servicios desde 1996. Gracias a su trabajo con organizaciones como *Spri*, *Maybelline*, *Teen People*, *Nexus* y *Diamond Jack's Casino*, ha aparecido en publicaciones en varios formatos, incluidas revistas, libros y en línea. Sigue buscando la creatividad que ofrece el maquillaje al trabajar con modelos y fotógrafos.

Jean trabajó en la junta de barbería, cosmetología, estética, peinado y tecnología del cuidado de las uñas de Illinois y está involucrada en otras organizaciones similares como experta en la materia. También finalizó su título de grado en ciencias para ampliar aún más su base de conocimiento en una búsqueda continua por superarse.



Jean Schlaiss

Laura Todd, autora

Laura Todd tiene más de 20 años de experiencia en la industria, incluso como propietaria de un spa médico y de la escuela de estética Institute of Advanced Medical Esthetics acreditada en el estado de Virginia.

Laura participa en asuntos legislativos y trabajó como copresidente del Virginia Panel for Esthetics Licensure, donde ayudó a establecer la licenciatura en estética de dos niveles (básico y magíster). Contratada por el gobernador, Laura fue la primera esteticista contratada a tiempo completo en Virginia en 2005 y trabajó para el gobierno como colaboradora principal para el desarrollo de las regulaciones de estética de Virginia. Luego, trabajó como experta en la materia para ayudar a diseñar los exámenes de la licenciatura para NIC.

Laura fue seleccionada por American Association of Cosmetology Schools para ser representante en el Comité de relaciones estatales de Virginia y también participó en el desarrollo de la política de la junta médica en relación con el uso de láseres para estética en Virginia.

Además, es directora de Virginia State Association of Skin Care Professionals, donde sigue trabajando para el desarrollo y la protección de la industria de la estética en Virginia.

Como resultado de su dedicación a la industria de la estética en Virginia, el personal de la junta estatal emitió la licencia n.º 1 para su escuela y la licencia n.º 1 como magíster en instructora en Virginia. Posteriormente, fue reconocida por la junta estatal al igual que por sus colegas de la junta con un premio de agradecimiento por el servicio.

El enfoque académico de Laura fue la premedicina. Tiene varios títulos universitarios, incluido el título de grado en ciencias, y sigue sus estudios para obtener el título de magíster en educación.



Laura Todd

Autores colaboradores de las ediciones anteriores de *Estética estándar de Milady: principios fundamentales*

Queremos agradecer profundamente a todas las personas que aportaron su experiencia en el cuidado de la piel y su conocimiento sobre el negocio en ediciones anteriores.

Janet M. D'Angelo

Catherine M. Frangie

Sallie Deitz

John Halal

Shelley Lotz

Jean Schlaiss

Nueva organización de los capítulos

Al conocer y utilizar las herramientas que se presentan en este texto junto con las enseñanzas de los instructores, desarrollará las destrezas necesarias para establecer una clientela leal y satisfecha. Ahora, los capítulos están agrupados en dos partes principales con el fin de que pueda localizar la información con mayor facilidad.

Parte 1: Bases para la piel

Esta parte incluye seis capítulos que abarcan el pasado, el presente y el futuro del campo de la estética. El capítulo 1, "Oportunidades profesionales e historia en la estética", resume las emocionantes opciones profesionales disponibles para los esteticistas, al igual que el origen de la estética. Explora su evolución hasta el siglo veintiuno y especula hasta dónde llegará en el futuro. El capítulo 2, "Anatomía y fisiología", ofrece información esencial que le servirá como guía al trabajar con los clientes y le permitirá tomar decisiones sobre los tratamientos. El capítulo 3, "Fisiología e histología de la piel", incluye la anatomía y función de la piel. El capítulo 4, "Trastornos y enfermedades de la piel", explora las diferentes afecciones de la piel, como el acné, la piel sensible y el peligro de la exposición solar. El capítulo 5, "Análisis de la piel", abarca los diferentes tipos y condiciones de la piel, a la vez que hace hincapié en la necesidad de realizar una consulta exhaustiva con el cliente. La base sobre la cual se logra prácticamente cualquier venta al por menor se presenta en el capítulo 6, "Productos para el cuidado de la piel: Química, ingredientes y selección".

Parte 2: Tratamientos para el cuidado de la piel

"Tratamientos para la piel" se centra en las tareas reales que realiza el esteticista. El capítulo 7, "La sala de tratamiento", explica cómo acomodar la sala de tratamiento y crear un ambiente adecuado tanto para el cliente como para el esteticista. El capítulo 8, "Tratamientos faciales", ofrece información sobre los métodos utilizados en los distintos tipos de tratamientos faciales, sus beneficios y contraindicaciones, al igual que las consideraciones y técnicas exclusivas para el tratamiento facial masculino. El capítulo 9, "Masaje facial", abarca los beneficios del masaje, sus contraindicaciones y los movimientos básicos. El capítulo 10, "Dispositivos y tecnología para el tratamiento facial", está dedicado a las máquinas que se utilizan en los tratamientos estéticos y proporciona información sobre el uso del vaporizador, la máquina galvánica, la microdermoabrasión con punta de diamante y mucho más. El capítulo 11, "Depilación", cubre la información vital que necesitará para los servicios de depilación de pie a cabeza, cada vez más solicitados. La teoría del color, las formas del rostro y algunas sugerencias sobre la selección de una línea de productos son algunos de los temas que trata el capítulo 12, "Nociones básicas del maquillaje". Para cerrar, el capítulo 13, "Temas y tratamientos avanzados", proporciona una descripción general de los procedimientos corporales y clínicos que se utilizan junto con la cirugía cosmética y también describe los tratamientos corporales de spa cada vez más populares.



Características de esta edición

En respuesta a los avances en la ciencia del aprendizaje y a la creciente importancia de la educación basada en competencias, se realizaron varios cambios en el texto de *Estética: principios fundamentales* con el que usted debe estar familiarizado. Se han agregado o modificado características con la esperanza de hacer que su experiencia de aprendizaje sea más intuitiva, eficaz y, sobre todo, relevante.

Fotografía y diseño

Milady realizó una sesión fotográfica y de video para capturar todas las nuevas fotografías a cuatro colores que aparecen en el libro, tanto en el contenido de los capítulos como en los procedimientos paso a paso. Como dijo Joel Gerson: "Ama lo que haces y atrévete a ser diferente". Cada uno de los modelos que aparece al comienzo de los capítulos podría ser un cliente que vaya a su salón o spa y debe estar preparado para atenderlo. Como esteticistas, nuestro trabajo es adaptar el plan de tratamiento para cada cliente y apreciar las diferencias de cada tipo de piel. Los clientes confiarán en que los ayudará a relajarse y a solucionar sus problemas de piel y usted debe ofrecerles un servicio que satisfaga sus necesidades individuales.

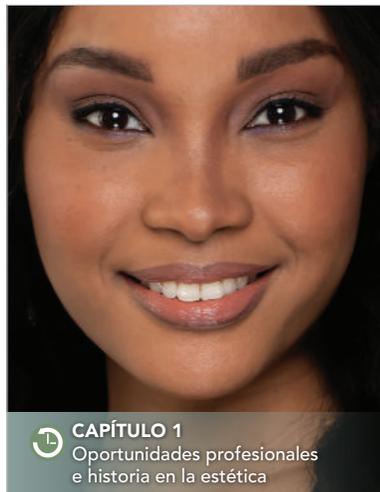


Tabla de contenido

Ya sea que esté apenas comenzando, se encuentre revisando el texto para rendir sus exámenes o simplemente se sienta perdido, la tabla de contenidos al comienzo de este texto será la hoja de ruta de aprendizaje a través del contenido. La sección de contenido muestra la estructura de todo el texto, lo que facilita la búsqueda de la sección que necesita. Además, como los encabezados de las secciones se desdoblaron como objetivos de aprendizaje, esta tabla de contenidos también muestra de un vistazo todos los objetivos que deberá lograr para dominar cada capítulo.

Íconos de los capítulos



Cada capítulo de *Estética: principios fundamentales* tiene su propio ícono, que lo conecta a través de todos los suplementos. Piense en estos íconos como insignias: una vez que haya logrado todos los objetivos de aprendizaje de un capítulo, ¡habrá ganado un ícono de capítulo!

Objetivos de aprendizaje

Al inicio de cada capítulo, hay una lista de objetivos de aprendizaje que le indicará la información importante que deberá conocer después de estudiar el capítulo. A lo largo del capítulo, estos objetivos de aprendizaje también se utilizan como títulos de las secciones principales en sí. Eso se hace para facilitar el acceso a la referencia y reforzar las principales competencias que son fundamentales en el aprendizaje de cada capítulo para prepararse para la certificación. Además, los objetivos de aprendizaje se han escrito para poner el énfasis en resultados que pueden medirse, para ayudarlo a comprender qué es lo que debería poder hacer luego de dominar cada sección.

Objetivos de aprendizaje

Al finalizar este capítulo, usted podrá:

1. Explicar cómo las oportunidades y la historia de esta profesión son fundamentales para la estética.
2. Describir las opciones profesionales disponibles para los esteticistas con licencia.
3. Enumerar tipos de prácticas existentes para ayudar a proyectar su trayectoria profesional.
4. Describir prácticas de cuidado de la piel desde las culturas ancestrales hasta la actualidad.
5. Resumir los estados actuales y futuros de la industria de la estética como se describe en este capítulo.

El primer objetivo de aprendizaje

Milady conoce, comprende y valora la emoción que sienten los estudiantes por explorar los productos y servicios más nuevos y espectaculares. Además, sabe que en ocasiones se impacientan durante el tiempo que dedican a aprender los conceptos básicos de la profesión. El primer objetivo de cada capítulo es ayudarlo a comprender el motivo por el cual se enseña el material de cada capítulo y ayudarlo a determinar el papel que desempeñará en su futura carrera como esteticista. La sección incluye puntos importantes que le indican por qué es importante el material y cómo lo utilizará en su carrera profesional.

Explicar cómo las oportunidades y la historia de esta profesión son fundamentales para la estética

La estética es una carrera en la cual puede aprender destrezas nuevas continuamente y cambiar la vida de otras personas todos los días (Figura 1-1). Ya sea que la estética sea su primera, segunda o tercera carrera, sostiene la promesa de independencia, orgullo y comunidad. Ser un profesional de la estética abre muchas puertas que no se encuentran disponibles en otras industrias. Una vez que se convierta en experto y domine los principios fundamentales, los únicos límites que tendrá son aquellos que usted permita que lo definan.

Los esteticistas deben estudiar y comprender bien la historia de la estética y las oportunidades profesionales porque:

- Puede aprender sobre muchas y diversas oportunidades profesionales para comenzar a planificar su carrera.
- Es bueno contar con una perspectiva histórica sobre dónde hemos estado para poder comprender cuán lejos hemos llegado.
- Los materiales utilizados en los primeros preparados de belleza pueden haber sido fundamentales a la hora de para determinar cómo se utilizan los materiales hoy, como las fórmulas de colores y cosméticos.
- Tendrá una mejor comprensión de cómo la cultura puede moldear el desarrollo de un producto y cómo puede provocar la necesidad de un cambio.

Preguntas de verificación

En lugar de colocar preguntas de revisión al final de cada capítulo, las preguntas de verificación se agregaron al final de la sección correspondiente. De esta manera, podrá verificar si comprendió a medida que va avanzando en un capítulo, en lugar de esperar hasta que el capítulo haya terminado. Las preguntas de verificación también facilitan la búsqueda de las respuestas para las cuales necesita ayuda. Las respuestas a las preguntas de verificación se proveen al instructor.



VERIFICACIÓN

1. Dibuje y etiquete las estructuras básicas de una célula.
2. Resuma el metabolismo de las células y su objetivo.

Progreso de las competencias

La lista de objetivos de aprendizaje se repite al final de cada capítulo, con casillas de verificación agregadas. Aquí, se lo invita a que revise su progreso a través del contenido que ha cubierto, lo que incluye marcar los objetivos de aprendizaje que sienta que ha dominado. Lo que no esté marcado se destacará como un claro recordatorio del trabajo que aún debe realizar para completar ese capítulo.

PROGRESO DE LAS



COMPETENCIAS

¿Cómo le está yendo con la anatomía y fisiología? Marque los objetivos de aprendizaje del capítulo 2 que considere que ha dominado, deje sin marcar aquellos objetivos a los que deberá volver:

- Explicar por qué los esteticistas necesitan conocimientos de anatomía y fisiología.
- Describir las funciones y estructuras básicas de una célula.
- Describir los cuatro tipos de tejidos en el cuerpo humano.

Procedimientos

Todos los procedimientos paso a paso ofrecen instrucciones claras y fáciles de comprender, y numerosas fotografías que lo ayudan a aprender las técnicas. Al comienzo de cada procedimiento, encontrará una lista de los implementos y materiales necesarios, además de cualquier preparativo que deba efectuarse antes de comenzar el procedimiento.

Para no interrumpir el flujo del contenido principal, todos los procedimientos se trasladaron a una sección llamada **Procedimientos** al final de cada capítulo.

manuales para el análisis de la piel, como el medidor de análisis de hidratación y los dispositivos que analizan la zona ciega de vello.

La información del cliente es personal y confidencial, por lo que debe ser digno al escribir en la ficha de un cliente. Los clientes valorarán que usted recorde los nombres de sus hijos o su viaje reciente a Potosí, así que trate de recordar algún tipo de información personal la próxima vez que venga y guárdela en un archivo separado para su propia referencia personal. Los registros pueden servir como documentos legales en una disputa con un cliente. Escríbalos en forma legible. Asegúrese de indicar la fecha en todos los estados y firmar con su nombre.

Revise los pasos para la realización de un análisis de la piel en el Procedimiento 5-1 y documente sus habilidades al finalizar, como se enseña en las páginas.

REALIZAR
Procedimiento 5-1
Análisis de la piel

ACTIVIDAD
Personalice el análisis de la piel
Practique con sus compañeros los análisis de la piel de los clientes. Complete formularios de historia médica de prueba que incluyan una lista de cinco parientes para la consulta sobre el cuidado de la piel. Documente sus hallazgos y registre sus recomendaciones.

VERIFICACIÓN
26. ¿Qué tres pasos de un procedimiento de análisis de la piel?
27. ¿Qué áreas deben revisarse al examinarse durante el análisis de la piel?

Procedimiento 5-1: Realizar un análisis de la piel

Implementos y materiales
Revise los siguientes insumos y productos:

| | | |
|---|---|---|
| INSUMOS | ELEMENTOS DE UN SOLO USO | PRODUCTOS |
| <input type="checkbox"/> Solución desinfectante registrada en la EPA. | <input type="checkbox"/> Guantes | <input type="checkbox"/> Demarcador |
| <input type="checkbox"/> Sábiles de mano o gel de antibacteriano | <input type="checkbox"/> Papeles estériles 4" x 4" para limpiar, o esponjas | <input type="checkbox"/> Limpiador de ojos |
| <input type="checkbox"/> Recipiente de basura cubierto | <input type="checkbox"/> Estera de algodón desechable | <input type="checkbox"/> Tonificante |
| <input type="checkbox"/> Recipiente | <input type="checkbox"/> Estera de algodón | <input type="checkbox"/> Crema hidratante |
| <input type="checkbox"/> Espátula | <input type="checkbox"/> Bolsa de plástico | <input type="checkbox"/> Protector solar de un tubo |
| <input type="checkbox"/> Sábiles de mano | <input type="checkbox"/> Hojas de algodón | |
| <input type="checkbox"/> Sábiles para la cabeza | <input type="checkbox"/> Bolsa de papel | |
| <input type="checkbox"/> Recipiente limpio | <input type="checkbox"/> Pañuelos de papel | |
| <input type="checkbox"/> Cebador | | |

Preparación
Los cuatro componentes del análisis de la piel son **observar, sentir, preguntar y escuchar**. Registre sus hallazgos.

Procedimiento

- Revise el cuestionario de la historia médica del cliente. Busque enfermedades, medicamentos, alergias o otros aspectos que indiquen que el cliente no es un candidato adecuado para el tratamiento. Mencione esas la documentación, luego pregunte al cliente si necesita alguna aclaración.
- Lávese las manos como se indica en **Base para el estándar de Milady**, en el "Procedimiento 5-1: Lavado adecuado de manos".

CAPÍTULO 5 Análisis de la piel 109 100 PARTE 1 Base para la piel

Procedimientos previos y posteriores al servicio

Para dejar en claro que la limpieza, la desinfección y la preparación previas al servicio son importantes, descubrirá que se creó un único *procedimiento previo al servicio* en el capítulo 7, "La sala de tratamientos", para abordar específicamente el tema de cómo acomodar la sala de tratamientos faciales antes de la llegada del cliente. Los protocolos asociados a la recepción, el saludo y el acompañamiento del cliente hacia el área de servicio ahora figuran en el capítulo 8, "Tratamientos faciales". Además, se creó un *procedimiento posterior al servicio* para abordar el tema de la limpieza, la desinfección y la organización después del servicio y al final del día. Observe los íconos de Realizar que aparecen en cada capítulo con procedimientos a modo de recordatorio e intente realizar y practicar los pasos hasta que se tornen naturales para usted.

Iconos "Realizar"

Tal vez, algunos estudiantes quieran examinar un procedimiento en el momento que se menciona en el contenido principal. Para que le resulte fácil encontrar el procedimiento que busca en esos momentos, Milady incorporó los iconos "Realizar". Estos iconos aparecen donde se menciona cada procedimiento dentro del contenido principal del capítulo y lo llevan al número de procedimiento ubicado al final del capítulo.

REALIZAR

Procedimiento 8-2
Eliminación del maquillaje de los ojos y de los labios

Procedimiento 8-3
Aplicación de un producto de limpieza

Procedimiento 8-4
Eliminación de los productos

Características adicionales de esta edición

Como parte de esta edición, se ofrecen muchas características que lo ayudarán a dominar los conceptos y las técnicas clave.

Concéntrese en

En el texto, hay secciones cortas en cuadros que destacan las destrezas y los conceptos que lo ayudarán a lograr las metas. Las secciones “Concéntrese en” se enfocan en el perfeccionamiento de las destrezas técnicas, en las nuevas investigaciones, en la información adicional de temas complejos y en hechos interesantes. Estos temas son la clave para el éxito como estudiante y como profesional.

CONCÉNTRESE EN

Investigación científica

Al investigar los temas, mantenga la mente abierta y determine la confiabilidad de la fuente que suministra la información. Lo que se cree que es cierto un año puede cambiar con nuevas evidencias y descubrimientos.

¿Sabía que...?

Estas secciones proporcionan información interesante que le permitirá comprender mejor el material del texto y llamará la atención hacia ciertos puntos específicos.

¿SABÍA QUE...?

Las hormonas, en realidad, son químicos. Cada día, más de 30 hormonas le dicen al cuerpo qué hacer.

¡Precaución!

Parte de la información es tan vital para su seguridad y la de los clientes que merece que se le dedique atención especial. El texto le indica cuál es esta información en los recuadros titulados “¡Precaución!”.

¡PRECAUCIÓN!

Cada organismo regulador es diferente, por tanto, revise las leyes locales para determinar lo que es aceptable en la realización de los servicios de exfoliación bajo su licencia de esteticista.

¡PRECAUCIÓN!

Para evitar la sobreestimulación y el daño de los capilares, no utilice vapor o toallas calientes en la piel con cuperosis o con tendencia a la rosácea. En su lugar, utilice una mascarilla adicional.

Actividad

Los recuadros “Actividad” describen ejercicios prácticos en el salón de clases que le ayudarán a comprender los conceptos que se explican en el texto.

ACTIVIDAD

Realice tarjetas de memoria sobre los nervios de la cabeza, el rostro y el cuello.

Recursos web

Las secciones “Recursos web” le proporcionan direcciones de Internet donde puede encontrar más datos sobre un tema y referencias de sitios adicionales para obtener más información.

Recursos web

A continuación, encontrará algunos excelentes sitios web para obtener más información:

Sociedad Estadounidense de Cirujanos Plásticos: www.plasticsurgery.org

eMedicine: www.emedicine.com

Mayo Clinic: www.mayoclinic.com

Publicación médica para los profesionales del cuidado de la piel: www.pcijournal.com

Glosario

Al final de cada capítulo, aparece una lista completa de términos clave en la sección del glosario. Además de los términos clave, encontrará la *página de referencia* donde los términos clave se definen y tratan en el material del capítulo. Junto con las definiciones del glosario, se incluye una guía de *Pronunciación* de términos difíciles. Leer los términos clave y el glosario del capítulo es una manera de aprender términos importantes que se utilizan en la industria de la belleza y el bienestar y de prepararse para obtener la licencia. La lista es un recurso único que lo ayudará a crear fichas de estudio o a estudiar para los cuestionarios de un capítulo en particular.

Todos los términos clave y sus definiciones se incluyen en el glosario del capítulo, así como en el glosario/índice al final del libro.

GLOSARIO DEL CAPÍTULO

| | | |
|----------------------------|----------|--|
| acné | pág. 131 | trastorno inflamatorio crónico de la piel que afecta las glándulas sebáceas y se caracteriza por la presencia de comedones y manchas. Se conoce como <i>acné simple</i> o <i>acné vulgar</i> . |
| queratosis actínica | pág. 129 | lesiones precancerosas del color de la carne o rosa que son ásperas o rugosas al tacto, producidas por el daño solar. |

Reconocimientos

Milady reconoce con gratitud y respeto a los profesionales que han ofrecido su tiempo para contribuir con esta edición de *Estética estándar de Milady: principios fundamentales* y desea expresar su enorme gratitud a las siguientes personas que desempeñaron una función importante en esta edición:

- A Becky Kuehn, magíster en esteticista con licencia, COS, fundadora, presidente y educadora líder en los Estados Unidos de Oncology Spa Solutions, por presentar la estética oncológica como una carrera para esteticistas en la nueva edición. www.OncologySpaSolutions.com.
- A Mary Scully MacLean, extraordinaria escritora, por su apoyo y edición del capítulo 7, “La sala de tratamientos”, del capítulo 8, “Tratamientos faciales” y del capítulo 9, “Masaje facial”.
- A Matthew England, magíster instructor en estética con licencia, por su colaboración en la investigación de los capítulos 10 y 13.
- Muchas gracias a Annette Hanson, fundadora de Atelier Esthétique Institute (www.aeinstitute.net), escuela de estética que otorga licencias del estado de Nueva York, y a su personal y estudiantes por su colaboración para la creación de varias de las fotografías y los videos que aparecen en esta nueva edición. Annette nos permitió centrarnos en la creación del contenido perfecto al abrir su escuela al personal y los modelos de Milady para la práctica y la prueba de equipos. Este acto de generosidad muestra su dedicación al proyecto y su compromiso con una educación de calidad.
- Un agradecimiento especial a la educadora Janette Van Zyl y a la esteticista profesional Raechel Lowe por su apoyo y por participar en la planificación y la ejecución de la filmación, donde realizan servicios en cámara. Apreciamos el conocimiento y la energía que traían al set cada día.
- A los fotógrafos profesionales Michael Gallitelli, Tiago M. Mello y Tom Stock, cuya experiencia en fotografía ayudó a darle vida a muchas de estas páginas.
- A Odalisa (Lisa) Dominguez y Natalie Fedorchenko por su impecable profesionalismo y talento detrás de escena y en cámara al proporcionar instrucciones y realizar servicios de depilación con cera y faciales para las fotos y los videos.
- A Michelle D’Allaird-Brenner, propietaria de Aesthetic Science Institute en Latham, Nueva York, quien recibió junto con sus instructores y estudiantes a todo el equipo de Milady con gran apoyo y hospitalidad en su hermosa escuela para realizar una sesión de fotos.
- A Andrea Gregaydis (instructora líder) de Aesthetics Science Institute, por realizar con gran generosidad los servicios de depilación con cera blanda y dura en la sesión de fotos y, al mismo tiempo, supervisar a los estudiantes y los detalles de la sesión.

Revisores de Estética estándar de Milady: principios fundamentales, decimosegunda edición

- Selisha Abbas, directora regional, Northwest College School of Beauty, Oregón
- Jocelyn Ash, esteticista con licencia, instructora de estética con licencia, directora de educación estética, Atlanta Institute of Aesthetics, Georgia
- Peggy Braswell, Southeastern Technical College, Georgia
- Dannette Corirossi, directora educativa, Bellus Academy, California
- Dina Costello, Benes Career Academy, New Port Richey, Florida
- Alayne Curtiss, propietaria de Make Me Fabulous, Saratoga Springs, Nueva York
- Kimberly Cutter-Williams, Savannah Technical College, Savannah, Georgia
- Meagan Delange, directora educativa, Acaydia Spa and School of Aesthetics, Utah
- Cindy Heidemann, ABC School of Cosmetology, Esthetics & Nail Technology Inc., Lake in the Hills, Illinois
- Sarah Herb, Evergreen Beauty College, Everett, Washington
- Shelley M. Hess, autora y disertante de Beauty & Wellness, California
- Cassandra Hutchison, magíster en esteticista con licencia y educadora para el cuidado de la piel, Shear Excellence Academy, Florida
- Donna L. Joy, asesora de spa, Nueva York
- Beth Ann Maloney, instructora líder del programa de cuidado de la piel/paramédico, Boca Beauty Academy, Florida
- Suzette Christian Marchetti, vicepresidenta, Relaciones industriales, Advance Beauty College, California
- Erika Luckert McGrath, esteticista con licencia, instructora líder, New York Institute of Beauty, Nueva York
- Malinda A. McHenry, propietaria y directora educativa, Academy of Advanced Aesthetic Arts, Kansas
- Angela Frazier McTair, propietaria, Harlem Zen Med Spa Treatment Lounge, Nueva York y Georgia
- Suzanne Mulroy, asesora en desarrollo de marketing, desarrollo de negocios y desarrollo de productos, California
- Elizabeth Myron, gerente general e instructora educativa, Imperial Salon and Spa y The Salon Professional Academy, Florida
- Jessica Olsen, magíster instructora en estética, Chrysm Institute of Esthetics, Virginia
- Aliesh D. Pierce, maquilladora y esteticista, Ask Aliesh, California
- Kathy Davis Rees, directora educativa, National Institute of Medical Aesthetics, Utah

- Leslie Roste, enfermera titulada, directora nacional de educación y desarrollo de mercado, King Research/Barbicide, Wisconsin
- Ashley Smith, educadora, Atlanta Institute of Aesthetics, Georgia
- Maggie Staszczuk, directora educativa del College of International Esthetics, Inc., Colorado
- Elaine Sterling, fundadora y CEO, The Elaine Sterling Institute, Georgia
- Kitra Tailor, Paul Mitchell the School, Dallas, Texas
- Roseann Terrill, directora educativa, Boca Beauty Academy, Florida
- Marina Valmy de Haydu, propietaria de Christine Valmy Company and Schools, Nueva York
- Sharicka Washington, propietaria y directora, Institute of Skin Science, New Hampshire
- Madison Weinrich, instructora en Continental School of Beauty, supervisora de exámenes prácticos de NYS, Nueva York
- Patrice Wilson, Bennett Career Institute, Washington, Distrito de Columbia

PARTE 1

Bases para la piel



CAPÍTULO 1

Oportunidades profesionales e historia en la estética



CAPÍTULO 2

Anatomía y fisiología



CAPÍTULO 3

Fisiología e histología de la piel



CAPÍTULO 4

Trastornos y enfermedades de la piel



CAPÍTULO 5

Análisis de la piel



CAPÍTULO 6

Productos para el cuidado de la piel: Química, ingredientes y selección







CAPÍTULO 1

Oportunidades profesionales
e historia en la estética

“Permite que la belleza de lo que amas sea lo que haces”.

–Rumi

Objetivos de aprendizaje

Al finalizar este capítulo, usted podrá:

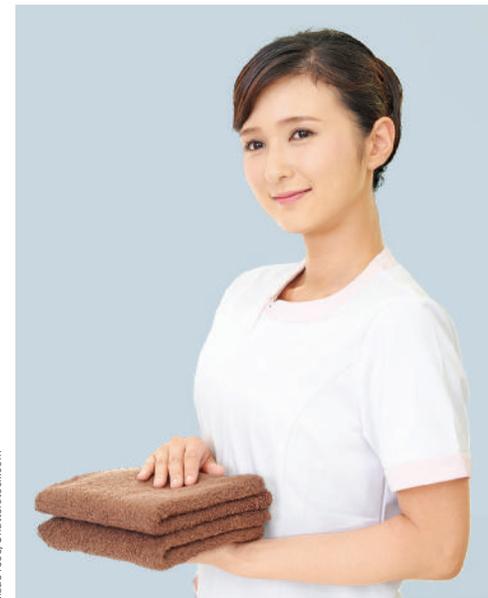
1. Explicar cómo las oportunidades y la historia de esta profesión son fundamentales para la estética.
2. Describir las opciones profesionales disponibles para los esteticistas con licencia.
3. Enumerar tipos de prácticas existentes para ayudar a proyectar su trayectoria profesional.
4. Describir prácticas de cuidado de la piel de las culturas tempranas
5. Resumir los estados actuales y futuros de la industria de la estética como se describe en este capítulo.

Explicar cómo las oportunidades y la historia de esta profesión son fundamentales para la estética

La estética es una carrera en la cual puede aprender destrezas nuevas continuamente y cambiar la vida de otras personas todos los días (**Figura 1–1**). Ya sea que la estética sea su primera, segunda o tercera carrera, sostiene la promesa de independencia, orgullo y comunidad. Ser un profesional de la estética abre muchas puertas que no se encuentran disponibles en otras industrias. Una vez que se convierta en experto y domine los principios fundamentales, los únicos límites que tendrá son aquellos que usted permita que lo definan.

Los esteticistas deben estudiar y comprender bien la historia de la estética y las oportunidades profesionales porque:

- Puede aprender sobre muchas y diversas oportunidades profesionales para comenzar a planificar su carrera.
- Es bueno contar con una perspectiva histórica sobre dónde hemos estado para poder comprender cuán lejos hemos llegado.
- Los materiales utilizados en los primeros preparados de belleza pueden haber sido fundamentales a la hora de para determinar cómo se utilizan los materiales hoy, como las fórmulas de colores y cosméticos.
- Tendrá una mejor comprensión de cómo la cultura puede moldear el desarrollo de un producto y cómo puede provocar la necesidad de un cambio.



liza54500/Shutterstock.com

▲ **FIGURA 1–1** La estética es un campo gratificante que permite una gran variedad de opciones de carrera.

Describir las opciones profesionales disponibles para los esteticistas con licencia

¿SABÍA QUE...?

Verá que la escritura de la palabra en inglés *esthetician* varía ligeramente según el lugar donde trabaje. En el ámbito médico, a menudo verá la palabra escrita en inglés como *aesthetician* en referencia al vocablo griego original *aesthetikos*. Muchos cirujanos cosméticos, enfermeras y esteticistas clínicos prefieren *aesthetician*. En la historia reciente la letra inicial *a* se ha eliminado en Europa Occidental y en los Estados Unidos porque la palabra *esthetician* se relaciona más con una nueva cultura de spa y se ha convertido en un término más moderno.

Estética proviene del vocablo griego *aesthetikos* (que significa “perceptible a los sentidos”), es una rama de la anatomía que se encarga de la salud y del bienestar general de la piel, el órgano más extenso del cuerpo humano.

Un **esteticista** se especializa en la limpieza, el embellecimiento y la preservación de la salud de la piel de todo el cuerpo, incluso del rostro y del cuello.

Los esteticistas brindan cuidados preventivos para la piel y ofrecen tratamientos para mantenerla saludable y atractiva. También pueden fabricar, vender o aplicar cosméticos. Están capacitados para detectar problemas en la piel que puedan requerir atención médica. Sin embargo, salvo que el esteticista también sea dermatólogo licenciado, médico o asistente del médico, no puede recetar medicamentos, hacer un diagnóstico ni indicar tratamientos médicos.

La estética es un campo emocionante y en constante expansión. En las últimas décadas, la estética pasó de tener un pequeño rol en la industria de la belleza a cubrir una variedad de servicios especializados que se prestan en elegantes salones integrales, spas de día y centros de bienestar. Como esteticista profesional, la gama de opciones profesionales es muy amplia. La información en este capítulo resalta solo algunas de las oportunidades que se pueden considerar cuando se comienza a diseñar un camino correcto para lanzar su carrera. Casi todo lo que realice es un peldaño importante hacia el siguiente nivel de avance en su carrera, entonces mientras aún se encuentre estudiando, comience a soñar, mantenga su mente abierta y considere su futuro como esteticista.

Esteticista de salón o de spa de día

Descripción: los esteticistas de salón o de spa de día son especialistas y consultores del cuidado de la piel.

Lugar de empleo: los esteticistas trabajan en salones de servicio completo, salones del cuidado de la piel o en spas de día. Pueden ser empresas independientes o cadenas nacionales y pueden operar dentro de hoteles o grandes tiendas.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: realizar tratamientos y masajes faciales; hacer depilación con cera; proporcionar tratamientos corporales, aplicados manualmente y con la ayuda de máquinas (**Figura 1-2**); proporcionar servicios de maquillaje. Otras tareas del trabajo pueden incluir lavar la ropa, confirmar las citas, realizar llamadas de seguimiento a los clientes a los que se les realizó algún tratamiento; llevar un registro de los servicios proporcionados y la utilización de los productos en los clientes; ser amable con los clientes; tener la habilidad de vender productos y servicios.



Robert Prybyl/Shutterstock.com

▲ **FIGURA 1-2** Ser un esteticista de salón o spa de día le permite ofrecer una gran variedad de servicios.

Oportunidades de crecimiento: usted puede esforzarse para ascender a puestos de gerencia y supervisión. Con la experiencia puede decidir abrir su propio salón o comprar un negocio o una franquicia establecida. La mayoría de los propietarios de salones o de franquicias tienen muchas responsabilidades. Además de dirigir el negocio, usted puede prestar cualquiera de los servicios que ofrece su negocio o bien puede optar por limitar sus servicios a las áreas del cuidado de la piel y el maquillaje.

Esteticista clínico

Descripción: la **estética clínica**, conocida como estética médica, implica la integración de procedimientos quirúrgicos y tratamientos estéticos. En este contexto, el médico se concentra en el trabajo quirúrgico mientras que el esteticista lo asiste en los tratamientos estéticos. Consulte su consejo estatal para conocer las reglas y regulaciones para los esteticistas que trabajan en un ambiente médico.

Lugar de empleo: en contextos médicos, los esteticistas brindan servicios que abarcan desde el trabajo con pacientes pre y post-operatorios hasta la administración del departamento del cuidado de la piel en un spa médico. Los contextos pueden incluir clínicas ambulatorias, clínicas dermatológicas, spas médicos, clínicas láser, oficinas dentales u hospitales de investigación y formación.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: estas tareas pueden incluir la educación de pacientes, la comercialización, la compra y la venta de productos, la aplicación del maquillaje de camuflaje; la realización de tratamientos avanzados entre los que se incluyen las terapias de luz y las terapias láser (según las reglamentaciones de licencia estatales) (**Figura 1-3**). Además, un esteticista experimentado puede administrar la oficina de cirugía cosmética o actuar como coordinador de la atención a pacientes. Algunos esteticistas son asistentes de enfermería certificados (CNA), enfermeras tituladas (LPN) o enfermeras matriculadas (RN).

Oportunidades de crecimiento: esta clase de trabajo es sumamente exigente y es importante saber adaptarse. Se deben cumplir y comprender muchas reglas y reglamentaciones en un contexto médico y hay muchos factores en juego. Debe ser un buen líder, pero al mismo tiempo ser capaz de seguir instrucciones al pie de la letra. El trabajo en equipo es la prioridad número uno en una organización médica.

Especialista en depilación / Especialista en cejas

Descripción: los especialistas en depilación quitan el vello del rostro y cuerpo principalmente con cera dura o blanda, pero también practican la depilación con hilos, depilación con azúcar y depilación con pinzas. Los especialistas en

ACTIVIDAD

Lista de deseos

Comience un diario dedicado a la creación del puesto de estética ideal para usted. Haga una lista de deseos en la que detalle la descripción del trabajo perfecto. Pregúntese qué tareas podría hacer y considere los tipos de entornos que le parece que serían estimulantes e interesantes. Luego describa el tipo de personas con las que le gustaría trabajar y los clientes a los que le gustaría atender. Agregue anotaciones en su diario cada vez que pueda y así comenzará a desarrollar una imagen de su puesto ideal en estética. *Piense a lo grande.*



▲ **FIGURA 1-3** Los esteticistas clínicos trabajan junto con profesionales médicos para ofrecer una gama de servicios avanzados.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS DE EXPERTOS: ALEX LEEDER

Fotografía cortesía de youmicrospa.com



Dueño de You, Micro Spa, un retiro de bienestar y salud de la piel con base en Reno, Nevada, Leeder es un maestro de Reiki, es el ex presidente de la Junta de cosmetología estatal de Nevada y trabajó como director de arte, comercializador visual, artista de maquillaje y editor en Skin Sense.

¿Qué lo inspiró a hacer una carrera en estética?

Quando era joven sufría de acné quístico, doloroso, el tipo de acné que deja cicatrices. Probé todos los

tratamientos disponibles, prescripciones y los consejos que la gente me daba. Pero luego decidí aprender sobre el cuidado de la piel en la escuela de belleza y comencé a estudiar para convertirme en un esteticista con licencia.

¿Cuál fue el momento más definitorio en su carrera de esteticista?

Trabajar en Nevadans y en la industria de la cosmetología como miembro durante diez años y tres períodos como presidente de la Junta de cosmetología además de recibir el reconocimiento de haber incluido a la educación entre sus objetivos ciertamente define mi carrera como esteticista profesional.

¿Qué le diría a alguien que considera seguir una carrera en la estética?

No importa el tamaño de su centro de cuidado de la piel o spa, la experiencia del cliente requiere

que superemos sus expectativas. Su carrera como esteticista depende de su habilidad de cuidar de usted mismo y proporcionar un cuidado superior para cada cliente que haya en su agenda.

¿Cómo retribuye a la industria?

Yo disfruto compartiendo mi conocimiento y experiencia, incluso "consejos y trucos", protocolos de tratamiento y cambios en la regulación que afecten a nuestra profesión. Hago mi mayor esfuerzo para asesorar y soy humilde cuando me piden consejo. Con frecuencia, recibo un mensaje o me encuentro con algún colega que me dice: "Ese consejo que me diste realmente me ayudó". Ayudar a alguien es dar un regalo y presenciar el momento en que lo abren.

¿Cómo es su crecimiento como profesional?

Un esteticista con licencia cuida de sí mismo en la búsqueda constante de la educación. Me doy a mí mismo el regalo de la rutina, la salud diaria y el bienestar, y enfoco mi energía en los clientes que tengo delante. También me inscribo en clases como matemáticas en la universidad, lo que expande mi conocimiento base actual y alienta mi interés en temas diversos.



maramoros/Shutterstock.com

▲ **FIGURA 1-4** La depilación con azúcar es un método de extracción que utilizan los depiladores especialistas además de la depilación con hilos, la depilación con cera y la depilación con pinzas.

cejas se especializan en el modelado mediante la depilación con cera, depilación con pinzas y otros métodos de extracción (**Figura 1-4**).

Lugar de empleo: existen salones de depilación corporativos así como también salones de propietarios individuales. Los salones y las compañías de maquillaje contratan especialistas en cejas.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: tener la capacidad y destreza para quitar todo el vello del rostro y el cuerpo mediante la depilación con pinzas y depilación con cera así como también estar dispuesto a ayudar en el salón y contestar los teléfonos además de realizar tareas de control de infecciones. En algunas situaciones puede ser un requisito contar con una experiencia mínima de un año en ventas minoristas.

Oportunidades de crecimiento: entre el 2011 y el 2015, el negocio de la depilación con cera creció un 7,6 % de forma anual, de acuerdo con el informe de mercado industrial de IBISWorld.¹ Con el

¹Le, Vanna. (12 de febrero, 2016). Por qué el negocio de millones de dólares de la depilación está por crecer aún más. Acceso 19 de octubre de 2017. <https://www.inc.com/vanna-le/why-the-billion-dollar-hair-removal-industry-is-about-to-see-an-even-bigger-boom.html>

incremento de los salones de depilación y una preocupación continua de los consumidores por la apariencia física, cada vez más esteticistas están tomando trabajos como especialistas en depilación.

El maquillaje artístico

Descripción: los artistas del maquillaje deben desarrollar una visión aguda del color y la coordinación de colores para poder seleccionar los cosméticos más favorecedores para cada cliente. Pueden ofrecer tratamientos faciales y masajes faciales como parte de sus servicios, o bien concentrarse solo en aplicar maquillaje (Figura 1-5).

Lugar de empleo: los artistas del maquillaje en salones, spas y grandes tiendas trabajan por pago por hora, por comisión, por sueldo o por varias combinaciones de estos tres.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: tener destrezas para las técnicas y aplicación del maquillaje, contar con habilidades de venta para recomendar productos de maquillaje y colores para el uso particular, estar informado sobre las últimas tendencias en color, y ser eficiente y creativo.

Oportunidades de crecimiento: las oportunidades profesionales para un especialista en maquillaje son infinitas, y solo algunas se enumeran aquí. Los artistas de maquillaje pueden trabajar en un salón o de forma independiente. También pueden trabajar con fotógrafos comerciales, en televisión, teatro, moda, maquillaje de camuflaje, o ciencia mortuoria, que es preparar y aplicar cosméticos a un fallecido bajo la dirección de una funeraria. Una explicación más detallada de los roles de los artistas del maquillaje aparecen en el capítulo 12, "Nociones básicas del maquillaje".



▲ FIGURA 1-5 El maquillaje artístico ofrece una carrera excitante y creativa con diversos entornos laborales.

Representante de un fabricante

Descripción: los representantes de un fabricante son los responsables de la venta de los productos y el entrenamiento de los esteticistas y otros miembros del personal sobre cómo utilizar de manera apropiada estos productos así como también cómo venderlos y comercializarlos.

Lugar de empleo: las compañías de productos contratan esteticistas expertos para representar a su compañía y sus productos.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: visitar salones, spas, farmacias, grandes tiendas y negocios especializados para ayudar a aumentar la clientela y las ventas de productos. Viajar bastante y a menudo exhibir productos en ferias comerciales y convenciones. Al momento de vender un producto, debe conocer bien la línea de este para poder enseñar al cliente sus beneficios y cómo utilizarlo.

Oportunidades de crecimiento: las compañías de productos ofrecen la oportunidad de avanzar dentro ellas. Uno puede llegar a ser gerente regional o ascender dentro de otras divisiones de la compañía.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS DE EXPERTOS: MARY GRANGER

Foto cortesía de Mary Granger



Esteticista con licencia, reconocida profesora y diseñadora de planes de estudio, Granger cuenta con más de 18 años de experiencia en la industria de la belleza. En su carrera, Granger fue representante de ventas y profesora en diversas líneas de spa y cuidado de la piel reconocidas de manera internacional, la directora de operaciones de dos grandes cadenas de spa, profesora de una franquicia de spa, profesora regional de depilación con cera y gerente de distrito para una franquicia de depilación con cera.

¿Qué la inspiró a hacer una carrera en estética?

A lo largo de toda mi vida, siempre fui muy tímida y tuve baja autoestima. Para mí,

la habilidad de hacer que alguien se sienta hermoso y más seguro es algo asombroso que puedo hacer por los demás. Cuando una mujer se siente hermosa y segura, ¡se expande y puede conquistar el mundo!

¿Cuál fue el momento más definitivo en su carrera de esteticista?

Tener la oportunidad de asistir al curso de tres días en el taller de entrenamiento con Carol Phillips. No solo me dio las herramientas que necesitaba para ser una gran profesora, sino que también creyó en mí y me dijo que era increíble. Escuchar palabras tan poderosas de una profesora tan emblemática me dio la seguridad que necesitaba para realmente tener mi lugar en la industria de la estética.

¿Cuál fue su momento más difícil, y cómo hizo para lidiar con la adversidad?

Cuando tenía 21, era la profesora nacional en una gran compañía de spa conocida por atender a una

clientela mayor. Sabía que la gente desafiaría las bases de mi conocimiento debido a la diferencia de edad entre mis clientes y yo, entonces me aseguré de asistir a cada curso sabiendo todo al pie de la letra. Siempre conquistaba a mi clase antes de la hora del almuerzo y me volví la profesora más solicitada en esta compañía tan importante.

¿Qué le diría a alguien que considera seguir una carrera en la estética?

Nunca dejes que nadie te diga "Oh, solo haces faciales". ¡No! Ayudas a que hombres y mujeres se sientan bellos y seguros. ¡Tocas vidas!

¿Cómo retribuir a la industria?

Soy la oradora invitada en escuelas de belleza locales sobre diversos temas de avanzada. También tengo una política de "puertas abiertas" con los estudiantes que conozco, los ayudo con sesiones de estudio para los exámenes de la junta estatal e incluso proporciono servicios de posgrado para ayudarlos a comenzar en la industria.

Vendedor o gerente de ventas

Descripción: un vendedor o un gerente de ventas es responsable por las ventas de los productos que se ofrecen dentro de un salón o tienda (**Figura 1-6**).

Lugar de empleo: los vendedores o gerentes de ventas trabajan en salones, spas, grandes tiendas y negocios especializados.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: llevar un registro de las ventas y el inventario, demostrar productos, vender a los clientes, cobrar, comprender profundamente los productos y ser capaz de explicar los beneficios a los clientes además de vender de forma cruzada los servicios y tratamientos.

Oportunidades de crecimiento: comenzar en esta posición le permitirá ascender a las posiciones superiores de dirección y posiblemente hasta convertirse en dueño.

Comprador de cosméticos

Descripción: los compradores de cosméticos compran los productos que se venden en un entorno minorista.

Lugar de empleo: los compradores de cosméticos trabajan en salones, grandes tiendas y negocios especializados.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: estar al tanto de los productos más recientes, ser capaz de reconocer y anticipar las tendencias en el cuidado de la piel, ser capaz de viajar con frecuencia para visitar mercados, ferias comerciales, exposiciones comerciales de los fabricantes para aprender más sobre productos potenciales que podría llevar a su área de reventa, llevar un registro de compras y ventas; y estimar la cantidad de existencias que una operación necesitará durante un período en particular.

Oportunidades de crecimiento: siempre se puede crecer en la venta minorista. Ascender a gerente de tienda o gerente regional es una opción.



Monkey Business Images/Shutterstock.com

▲ FIGURA 1-6 Un vendedor o gerente de ventas pasa su día mostrando los productos que representan.

Escritor o editor de belleza

Descripción: los escritores de estética y los editores de belleza escriben artículos, blogs, o publicaciones para revistas, diarios, revistas en línea o editoriales (Figura 1-7).

Lugar de empleo: los escritores de estética y editores de belleza pueden ser colaboradores independientes o pueden ocupar una posición permanente en diarios, revistas, compañías de educación y tecnología o editoriales.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: escribir artículos y publicaciones cautivantes que son atractivas y de interés para la comunidad estética; corregir los textos y verificar las referencias, contar con habilidades de escritura, investigación y comunicación; tener una presencia en las redes sociales, estar bien inmerso en las tendencias de la industria, los temas de cuidado de la piel y la investigación relacionada con la belleza.

Oportunidades de crecimiento: los escritores de estética y editores de belleza pueden controlar un equipo de colaboradores y creadores de contenido o convertirse en escritores permanentes para una firma de marketing o editorial. Algunos escritores incluso ascienden al rol de editor.



dean bertone/j/Shutterstock.com

▲ FIGURA 1-7 Un escritor con conocimientos de estética puede escribir para revistas, periódicos, televisión o editoriales.



Farmer-Katics actualmente trabaja media jornada en Alexander's Aesthetics en Burlingame, California como profesora independiente en cuidado de la piel. Ella se enfoca en enseñar diversas técnicas de masaje facial a esteticistas titulados, incluyendo el masaje de drenaje del sistema linfático, acupresión facial y aromaterapia facial.

¿Qué la inspiró a seguir una carrera en estética?

Para ser honesta, mi carrera como esteticista se dio por accidente. Guiada por mi ambición de trabajar para la compañía de televisión BBC como maquilladora de artistas, estudié cosmetología y estética durante tres años en el Reino Unido. Luego de dos entrevistas sin éxito con la BBC, decidí utilizar todos mis conocimientos como esteticista y comencé a ofrecer faciales, electrólisis, depilación y masajes corporales, por nombrar a algunos, a domicilio. Todos estos servicios se encontraban en mi campo de acción en el Reino Unido.

¿Cuál fue el momento más definitorio en su carrera de esteticista?

El momento más excitante fue mi primer día de trabajo en Dermalogica, donde trabajaba como instructora del cuidado de la piel. Mi inspiración había sido Jane Wurwand, fundadora de Dermalogica y el Instituto Dermal Internacional, 10 años antes, cuando escuché por primera vez su conferencia en la feria comercial Olympia. Tenía muy poca seguridad en ese entonces y no me podía imaginar enseñando delante de una clase de colegas esteticistas. Y aun así, aquí estaba. Cuando me encontraba delante de la junta directiva de Leatherhead, en Surrey, casi no podía creer que me estuviera sucediendo a mí.

¿Qué le diría a alguien que considera seguir una carrera en la estética?

Si bien buscar la propia clientela y proporcionar un servicio profesional es extremadamente gratificante, existen diversas oportunidades en esta industria fuera de la sala de tratamiento. Mi carrera personal ha incluido llevar adelante mi propio

negocio, tanto en las prácticas a domicilio como en un establecimiento físico, viajar alrededor del mundo trabajando en un crucero de lujo, enseñar a nivel nacional e internacional para compañías del cuidado de la piel en el Reino Unido y en Estados Unidos, capacitar a terapeutas de la piel en la tienda original emblema de Dermalogica en Santa Mónica, California, administrar Dermalogica en Montana, crear mi propia compañía educativa de estética independiente, ser gerente de educación para Eve Taylor Aromatherapy Skincare; y escribir artículos para revistas comerciales.

¿Cómo retribuir a la industria?

La enseñanza me permitió transmitir las destrezas y el conocimiento que acumulé durante estos años para que los esteticistas puedan compartirlos con los clientes, y así llegar a una mayor cantidad de personas. Cuando nos atenemos a un alto estándar de ética profesional, mantenemos la vara alta para los esteticistas colegas y reflejamos ante nuestros clientes que somos proveedores de servicios profesionales, lo que eleva la reputación de nuestra industria.

¿Cómo es su crecimiento como profesional?

Me siento muy afortunada de haber recibido un entrenamiento inicial completo e increíblemente rico a principios de la década de los ochenta. Sin embargo, si no hubiera actualizado mis destrezas y conocimientos desde entonces, no conocería todos los descubrimientos asombrosos sobre la fisiología de la piel, los ingredientes para el cuidado de la piel y los avances en la tecnología del equipo que hemos alcanzado. Elijo ser flexible, de mente abierta y receptiva. Por naturaleza, el estancamiento y el marchitamiento ocurren cuando no se da el cambio o el crecimiento.

Profesional de la industria del turismo

Descripción: los profesionales de la industria del turismo realizan servicios estéticos dentro de la industria del turismo (**Figura 1-8**).

Lugar de empleo: los profesionales de la industria del turismo pueden trabajar en cruceros, aeropuertos, compañías aéreas privadas, o en los spas vacacionales.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: realizar todos los servicios estéticos para cumplir con las necesidades del cliente.

Oportunidades de crecimiento: los profesionales de la industria del turismo pueden ascender a gerente de tienda de cosméticos o de cuidado de la piel, gerente general o posiciones de gerente regional.

Instructor

Descripción: los instructores enseñan la aplicación de las teorías y las técnicas de estética (**Figura 1-9**).

Lugar de empleo: los instructores pueden enseñar estética en escuelas públicas, vocacionales, industriales o técnicas. Con los certificados necesarios, las escuelas privadas de cosmetología y estética también son una opción viable.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: tomar algunos cursos de formación docente básicos, diseñar planificaciones, planes curriculares, planillas de trabajo, exámenes y cualquier otro suplemento que se pueda utilizar para enseñar, desarrollar los temas de forma clara y concisa, ser capaz de demostrar las tareas prácticas que un esteticista debe poder realizar.

Oportunidades de crecimiento: los profesores pueden formar parte de diversas asociaciones que le ayudarán a desarrollar sus carreras. También pueden ascender dentro de la escuela en la que enseñen al volverse líderes de grupo, directores de departamento o director de la escuela.

Químico cosmético y desarrollador de productos

Descripción: los químicos cosméticos y los desarrolladores de producto deben tener interés en la química y los ingredientes de los cosméticos. Crean productos nuevos y desarrollan tecnologías nuevas (**Figura 1-10**).

Lugar de empleo: los químicos cosméticos y los desarrolladores de producto trabajan en compañías de productos de cuidado de la piel.



▲ **FIGURA 1-8** Los profesionales de la industria del turismo pueden ofrecer un ambiente de trabajo en la tierra o el agua.



▲ **FIGURA 1-9** Los profesores tienen la capacidad de compartir su conocimiento y proporcionar un aprendizaje de calidad a los futuros esteticistas.



Gordankoff/Shutterstock.com

▲ **FIGURA 1-10** La química cosmética y el desarrollo de productos son para los esteticistas que disfrutan de crear los productos para el cuidado de la piel.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: estar involucrado en todas las fases del desarrollo desde la conceptualización hasta la fabricación de un producto nuevo, tener una comprensión completa de la industria y el negocio, y concurrir a las ferias comerciales para estar actualizado sobre los ingredientes nuevos, tener una comprensión exhaustiva de la química cosmética como así también de los beneficios y de qué tan bien trabajan juntos los diferentes ingredientes.

Oportunidades de crecimiento: los esteticistas pueden tomar clases sobre química cosmética que se dictan en universidades y otros colegios comunitarios y vocacionales para poder avanzar en sus carreras.

Inspector o examinador de licencias estatales

Descripción: un cosmetólogo o esteticista experimentado y con licencia puede ser inspector o examinador estatal.

Lugar de empleo: un cosmetólogo o esteticista experimentado y con licencia puede trabajar en oficinas gubernamentales y en organismos estatales.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: los inspectores realizan inspecciones habituales en los salones y los spas para asegurar que los gerentes y empleados cumplan las normas y leyes del estado y las normas éticas. Los examinadores estatales preparan y toman exámenes, exigen el cumplimiento de las normas y las reglamentaciones, investigan quejas y celebran audiencias.

Oportunidades de crecimiento: muchos estados tienen leyes que rigen la cosmetología, además de otros servicios personales, y toman exámenes para obtener licencias de cosmetología y otras licencias relacionadas. La experiencia necesaria para este rol varía de estado en estado, pero estar al tanto de la ley, regulaciones y tendencias actuales es importante para el desarrollo del trabajo. Los inspectores podrían extender el alcance de su trabajo mediante la obtención de licencias dobles.



Monkey Business Images/Shutterstock.com

▲ **FIGURA 1-11** Los miembros de la junta crean, evalúan y hacen cumplir las reglas y regulaciones.

Miembro del consejo estatal

Descripción: los miembros del consejo estatal son esteticistas altamente calificados y experimentados que respaldan y ayudan a desarrollar el contenido de las leyes y reglas para los profesionales con licencia. Las leyes son aplicadas por el estado (**Figura 1-11**).

Lugar de empleo: los miembros del consejo estatal trabajan en oficinas gubernamentales y en organismos estatales.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: asistir en el desarrollo de las leyes que protegerán al público, escuchar y regular las cuestiones de un profesional con licencia o un aplicante a la licencia, estar preparado para llevar a cabo evaluaciones, otorgar licencias e inspeccionar escuelas para asegurar que se cumplan ciertos estándares físicos, como pueden ser los relativos al espacio y los equipos, y verificar que los materiales educativos cumplan con ciertas especificaciones.

Oportunidades de crecimiento: los miembros del consejo estatal se pueden convertir en inspectores estatales o trabajar para el gobierno estatal.

Esteticista capacitado en oncología

Descripción: la estética capacitada en oncología es un campo especializado que asiste a los clientes que padecen de cáncer. Los médicos generalmente tratan el cáncer con quimioterapia o radiación, lo que tiene efectos secundarios relacionados con la piel. Los esteticistas capacitados en oncología pueden aliviar los malestares de la piel dañada, a la vez que mejoran la calidad de vida del cliente (Figura 1-12).



▲ FIGURA 1-12 La estética capacitada en oncología es un campo especializado que asiste a los clientes que padecen de cáncer.

Lugar de empleo: la capacitación en oncología crea numerosas oportunidades para los esteticistas en los ambientes médicos y en los spa. Los esteticistas capacitados en oncología pueden ser muy valorados en el círculo del cuidado al trabajar junto con oncólogos, radiólogos, hospitales, centros de bienestar y centros de tratamiento del cáncer, o ser objeto de sus recomendaciones.

Destrezas requeridas/tareas frecuentes: conocer cómo y cuándo modificar los servicios de spa para la seguridad del cliente, durante todas las fases: antes, durante y después de los tratamientos contra el cáncer.

“Crea que puede lograrlo y estará a mitad de camino”.

—Theodore Roosevelt

¿SABÍA QUE...?

Oncología es “el estudio y tratamiento del cáncer y los tumores”.²

²“Oncología.” Merriam-Webster.com. Acceso el 19 de octubre de 2017. <https://www.merriam-webster.com/dictionary/oncology>

¿SABÍA QUE...?

Luzca Bien Siéntase Mejor (Look Good Feel Better, LGFB) es un programa gratuito de servicio público que enseña técnicas de belleza para personas con cáncer además de ayudarlos a mejorar su imagen personal y a ocultar la pérdida de cabello. El programa se ofrece a todas las personas con cáncer en tratamiento activo.

Luzca Bien Siéntase Mejor
www.lookgoodfeelbetter.org

Oportunidades de crecimiento: el puesto de esteticista capacitado en oncología es relativamente nuevo y se ha expandido rápidamente con base en la demanda. El recuento de sobrevivientes de cáncer en Estados Unidos en enero de 2016 se estimó en 15,5 millones y se espera que para el 2026 sea de 20,3 millones.³ Con esta cifra creciente de sobrevivientes, habrá clientes de spa con necesidades de cuidado de la piel específicas ahora y posiblemente durante el resto de sus vidas. Cualquiera que esté interesado en seguir esta carrera debe agregar la capacitación en oncología a las habilidades estéticas básicas. La mejor preparación para esta línea de trabajo es capacitarse con un instructor experimentado que dicte trabajos prácticos con pacientes reales que padecen de cáncer. Ser voluntario en el programa Luzca Bien Siéntase Mejor (Look Good Feel Better) patrocinado por la Sociedad Americana Contra el Cáncer es otra opción viable.



VERIFICACIÓN

1. ¿Qué opciones profesionales hay disponibles para los esteticistas en los salones y los spas de día?
2. ¿Qué es la estética clínica? ¿De qué forma los esteticistas pueden practicar sus destrezas en un contexto médico?
3. Enumere los diferentes contextos en los que se pueden emplear los artistas del maquillaje.
4. ¿Cuáles son las tareas del representante de un fabricante?
5. Analice las opciones laborales disponibles para un instructor de estética.

Enumerar tipos de prácticas existentes para ayudar a proyectar su trayectoria profesional

Comience a crear su propio plan de acción de forma temprana. Puede ingresar al campo de la estética con el sueño de trabajar en un ambiente en particular. Algunos desean trabajar en un spa de día sofisticado que quede en la ciudad o en un centro de salud y bienestar, mientras que otros prefieren una atmósfera más íntima. Saber más sobre las diferencias cualitativas entre los ambientes de los salones y los spas lo ayudará a delimitar su búsqueda y a encontrar la opción que se adapte mejor a su personalidad y estilo.

Los salones para el cuidado de la piel y los spas van de básicos a glamorosos, mientras que los precios varían según la ubicación y la clientela. Estas opciones se encuentran en ambientes urbanos, suburbanos y rurales. Los salones y spas pueden ser una franquicia o un negocio independiente, o pertenecer a una sociedad anónima. Pueden ser de servicios completos, especializados,

³Institutos nacionales de salud, Instituto nacional contra el cáncer. (2016). Estadísticas. Acceso el 19 de octubre de 2017. <https://cancercontrol.cancer.gov/ocs/statistics/statistics.html>

u orientados a la salud y pueden ser catalogados como clínicas para el cuidado de la piel, salones o spa de día, vacacionales o médicos (Figura 1–13).

| | |
|--|---|
| <p>Salón o spa con franquicia</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Son propiedad de personas que pagan una tarifa para usar el nombre de la compañía • Parte de una gran organización o cadena de salones • Operan de acuerdo con un plan de negocios específico y protocolos establecidos • Ofrecen ciertas ventajas corporativas, como campañas de marketing nacional y paquetes de beneficios para empleados • Las decisiones importantes como el tamaño, la ubicación, la decoración y la lista de servicios están a cargo de la casa matriz |
| <p>Clínicas del cuidado de la piel y spa de día de un propietario independiente</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Los propietarios tienen mayor libertad y control a la hora de tomar decisiones • Suele haber menos beneficios, sin embargo, ello no siempre significa que los ingresos son inadecuados • Una buena opción para los profesionales que prefieren un ambiente más íntimo y para quienes les gusta trabajar junto con un grupo más reducido • Mayor oportunidad del salón para entablar una relación duradera con la clientela |
| <p>Salón de belleza con servicios completos</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Plataforma de actividad rápida • Ideal para aquellos que aprecian el espectro completo de la belleza • Oportunidad de ser parte de un equipo o red más grande |
| <p>Spa de balneario o vacacional</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Relacionado con las instalaciones de un hotel • Ideal para los esteticistas que prefieren trabajar con una clientela que cambia constantemente • Puede incluir mayores beneficios de estilo corporativo y oportunidades de formación |
| <p>Spa médico o centro de bienestar</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Ideal para aquellos esteticistas que se concentran más en los beneficios para la salud o en los aspectos vinculados a los signos de envejecimiento del cuidado de la piel |

▲ FIGURA 1–13 Opciones de negocios para el esteticista.

Antes de decidir qué ambiente es mejor para usted, dedique tiempo a visitar y explorar diferentes lugares. Si no encuentra el tipo de salón o spa que está buscando en su localidad, hay muchas publicaciones comerciales, revistas de consumidores y sitios Web que brindan información más detallada y le serán útiles al tomar una decisión.

Comenzar como un esteticista

Como esteticista, usted es parte de esta profesión estimulante, gratificante y muy respetada que no dejará de cobrar preponderancia ni de incrementar su poder de generar ingresos en los próximos años. Si usted sueña con su profesión ideal, puede hacer que se haga realidad. Es una época de cambios revolucionarios en los conocimientos sobre la piel y las formas de cuidarla. Con esto dicho, es importante aprender sobre el origen de la estética y dónde comenzamos para conocer qué tan lejos hemos llegado en este camino del cuidado de la piel.

Recursos web

Para obtener más información sobre la profesión de la estética, visite los siguientes sitios web:

www.lookgoodfeelbetter.org
www.ncea.tv
www.dol.gov
www.cosmeticplasticsurgerystatistics.com
www.themakeupgallery.info
www.beauty.about.com

Describir prácticas de cuidado de la piel de las **CULTURAS TEMPRANAS**

Gran parte de las terapias actuales para el cuidado de la piel y el cuerpo tienen su origen en las prácticas y los intentos de civilizaciones anteriores de protegerse de las enfermedades para vivir más tiempo y de manera más saludable. La breve historia que se describe en esta sección lo pondrá al tanto de algunas de las formas que los hombres y las mujeres han mejorado la salud y la naturaleza de la piel mediante el cambio y la mejora de su aspecto. Aprenda la historia de su profesión para comprender qué tan lejos avanzó la industria además de predecir y comprender los orígenes de los ingredientes y técnicas para el cuidado de la piel.



Egipto antiguo

- Los egipcios usaban los cosméticos como parte de sus hábitos de embellecimiento personal, para ceremonias religiosas y para preparar a los muertos para el funeral.
- Uno de los primeros usos del **henna**, una tintura que se obtiene de las hojas y los brotes de la reseda, fue para darle al cabello un tinte rojizo y para realizar tatuajes temporales, así como también para el arte corporal y las uñas de las manos.

Grecia antigua

- Las palabras cosmética y cosmetología provienen de la palabra griega **kosmetikos**, que significa "hábil en el uso de cosméticos".
- Los griegos consideraban el cuerpo como un templo y con frecuencia se bañaban en aceite de oliva y luego se empolvaban el cuerpo en arena fina para regular su temperatura y protegerse del sol.
- El aceite de oliva y la miel también se utilizaban como protección básica.



Roma antigua

- Los antiguos romanos son famosos por sus baños, que eran magníficos edificios públicos con secciones separadas para hombres y mujeres.
- En las casas de baño se disponía de terapia de vapor, exfoliantes para el cuerpo, masajes y otras terapias físicas.
- Los rituales del baño y del aseo incluían la aplicación de aceites ricos y fragancias hechas con flores, azafrán, almendras y otros ingredientes.

Asia: China y Japón

- Las geishas eliminaban el vello corporal mediante una técnica similar a la que actualmente denominamos depilación con hilos, que consistía en envolver cada vello con un hilo y extraerlo.
- Las mujeres japonesas utilizaban un tipo de papel llamado *aburatori-gami* para que absorba la grasa de la piel y reducir el brillo.
- Las mujeres chinas mezclaban arroz con agua para crear un tónico y utilizaban cúrcuma como el ingrediente principal en sus máscaras faciales para prevenir arrugas y la decoloración de la piel. Las recetas para las máscaras y cremas que utilizaban perlas trituradas, jengibre y ginseng hecho a base de plantas datan de miles de años. Las recetas más recientes de la Dinastía Ming (1300) se están redescubriendo hoy.⁴



⁴ 10 secretos de belleza chinos. *Belleza y sugerencias*. Acceso el 19 de octubre de 2017. <https://www.beautyandtips.com/beauty-2/10-chinese-beauty-secrets/>



África

- Desde la antigüedad, los africanos han creado remedios y productos de aseo a partir de materiales que se encuentran en su entorno natural como raíces, bayas y barro.
- Los antiguos africanos a menudo se adornaban con una variedad de colores que les permitían mimetizarse con su entorno para salir a cazar.

La Edad Media

- La curación, especialmente con hierbas, quedaba mayormente a cargo de la iglesia.
- La piel pálida era un signo de bienestar y estatus.
- Las mujeres usaban maquillaje de color en las mejillas y en los labios pero no en los ojos.
- El baño no era un ritual diario pero los que podían pagarlo usaban aceites aromáticos.



La era del Renacimiento

- Las mujeres se rasuraban las cejas y el contorno del cuero cabelludo para expandir la frente, lo que consideraban signo de gran inteligencia.
- Se utilizaban fragancias y cosméticos, aunque no se aconsejaban los preparados con mucho color para los labios, las mejillas y los ojos.
- Durante el reinado de Isabel I, a mediados de los años 1500, los hombres y las mujeres usaban polvo facial de plomo y arsénico para adornarse.

Época de la extravagancia

- María Antonieta fue la reina de Francia durante la Época de la Extravagancia de 1755 a 1793.
- Las mujeres de la clase alta se bañaban en leche y frutillas y usaban diversos preparados cosméticos extravagantes, como polvo facial perfumado hecho con almidón pulverizado.
- Los labios y las mejillas a menudo estaban pintados con sombras rosas y anaranjadas brillantes realizadas con pétalos de geranio pulverizados.
- Se usaban parches de seda pequeños para decorar el rostro y ocultar las manchas.



La era victoriana

- La modestia era sumamente valorada, por lo que el uso de maquillaje y ropa ostentosa no era bien visto, excepto en el teatro.
- Para preservar la salud y la belleza de la piel, las mujeres usaban máscaras y mascarillas de belleza a base de miel, huevos, leche, avena, frutas, verduras y otros ingredientes naturales.
- En lugar de usar cosméticos como coloretes o labiales, las mujeres victorianas se pellizcaban las mejillas y se mordían los labios para inducir el color natural.



VERIFICACIÓN

6. La palabra *cosmética* ¿de qué palabra griega proviene? ¿Qué significa la palabra griega?
7. En la antigua Roma, ¿qué terapias corporales brindaban las casas de baño para los clientes?
8. Describa las máscaras faciales que usaban las mujeres durante la Época Victoriana.

Resumir los estados actuales y futuros de la industria estética

Cada década del siglo veinte y veintiuno parecía tener una apariencia inherentemente distinta, mientras que en siglos anteriores debía pasar todo un siglo para que se introdujera un cambio. Los cambios hoy ocurren mucho más rápido. Por ejemplo, la primera rasuradora para mujeres se ofreció en 1915, los servicios de depilación con láser se ofrecieron a partir de los 90 y hoy la utilización personal en el hogar de los dispositivos de reducción de vello se encuentra en aumento (**Figura 1-14**).



▲ **FIGURA 1-14** Las opciones de depilación evolucionaron con el tiempo de rasuradoras a depilación con láser hasta dispositivos para utilizar en el hogar.

Dado que la vida se ha acelerado y es más estresante, aumentaron las agresiones ambientales a la piel. Esto mejora el valor de los servicios del esteticista, especialmente para los consumidores que están más informados y son más prósperos que en generaciones anteriores. Las opciones para el cuidado de la piel hoy están más *basadas en la ciencia* y los resultados son más notorios. Los consumidores ven estos servicios y productos personales como necesarios para su salud y sentido del bienestar; los consideran más como una rutina que como un lujo.

Ya que la información sobre servicios faciales, tratamientos e ingredientes de los productos es fácilmente obtenible, los clientes se encuentran más

PREGUNTAS Y RESPUESTAS DE EXPERTOS: PAMELA SPRINGER



Foto cortesía de Tina Calle

Fundadora de Global Skin Solutions, una línea de cuidado de la piel correctiva; oradora profesional y ex directora de capacitación nacional en importantes compañías dedicadas al cuidado de la piel. La pasión de Springer es enseñar a otros profesionales del cuidado de la piel los matices únicos de la piel pigmentada.

¿Qué la inspiró a hacer una carrera en estética?

A principios de los 90, una recesión afectó a los vendedores más importantes en todo el país. Yo era productora

de un programa de moda, pero la necesidad de grandes promociones disminuyó. En ese momento, fui reclutada para convertirme en directora de capacitación nacional para una línea étnica de productos de cuidado de la piel. En ese momento fue cuando realmente encontré mi pasión.

¿Cuál fue el momento más definitorio en su carrera de esteticista?

El sello de mi carrera fue en el año 2000, cuando me convertí en la primera esteticista en el estado de Arizona propietaria de una escuela de estética independiente.

¿Qué le diría a alguien que considera seguir una carrera en la estética?

Esta carrera puede ser muy lucrativa si:

- Se encuentra motivado, siente pasión por la salud de la piel y los regímenes de belleza.

- Luego de graduarse, continúa llevando adelante el entrenamiento técnico y encuentra un mentor. Un mentor me ayudó a catapultar mi carrera dos años después de mi graduación y abrí una escuela de estética cinco años después de la graduación.

¿Cómo retribuir a la industria?

Investigando para un capítulo de un libro que resalta la estética oncológica, me sorprendió la poca información disponible sobre la piel de las personas de color, así como también sobre aquellos con cáncer de mama y de piel. Mi objetivo es brindar talleres informativos sobre la toma de conciencia sobre el cáncer. Me enfoco en las manifestaciones externas de la quimioterapia y la radiación, junto con los ingredientes que se deben evitar.

¿Cómo es su crecimiento como profesional?

Tomo clases todo el tiempo y leo sobre los avances en la tecnología y los ingredientes.

informados a la hora de tomar decisiones sobre la cosmética en general. El nacimiento del spa médico generó un crecimiento en un segmento de la industria del cuidado de la piel y, como consecuencia, continúan apareciendo rápidamente procedimientos y productos nuevos.

¡El futuro de la estética es prometedor! La Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos predice que las oportunidades de trabajo para los esteticistas se incrementarán en un 12 % desde el 2014 al 2024.⁵

Considere los siguientes hechos sobre los estados pasados, actuales y futuros de la industria.

Consumidores

- Los esfuerzos contra el envejecimiento seguirán siendo una prioridad.
- El cuidado de la piel de los hombres continuará creciendo.

⁵ Esteticista: Panorama de la carrera y perfil laboral. Study.com. Acceso el 3 de diciembre de 2017. http://study.com/articles/Esthetician_Career_Outlook_and_Job_Profile.html



sirravelalo/Shutterstock.com

▲ **FIGURA 1-15** Los “Baby boomers” constituyen una gran base de clientes y se los puede concientizar sobre el valor del bienestar, los ingredientes y los tratamientos contra el envejecimiento.



Chadamas Tuamneer/Shutterstock.com

▲ **FIGURA 1-16** Los ingredientes naturales son populares en el cuidado de la piel.

¿SABÍA QUE...?

Recuerde que está prohibido por ley que un esteticista inyecte Botox® (o sustancias similares) o rellenos de cualquier tipo. Es legal en algunos estados que los esteticistas realicen reducciones de vello con láser u otros tipos de tratamientos con láser; sin embargo, siempre se deben consultar las leyes estatales. Cuando se trata de otros tratamientos como las exfoliaciones químicas o la microdermoabrasión, también se deben consultar las leyes, pero estos servicios se pueden realizar en la mayoría de los estados.

- Los ingredientes de avanzada que son efectivos para diversos problemas de la piel incluyen células troncales de las plantas y diferentes tipos de péptidos que mejoran la salud de la piel y realmente cuentan con propiedades contra el envejecimiento.
- Los antioxidantes y otras vitaminas se utilizan por las diversas formas en las que afectan la piel (**Figura 1-16**).

Tecnología

- En el siglo veinte se produjo la tretinoína (Retin-A®), el Botox®, el ácido alfa hidroxilado, los faciales de oxígeno, la utilización de la corriente galvánica, la frecuencia de radio, el láser, las máquinas de alta frecuencia y una infinidad de cosméticos buscados en relación con los procedimientos quirúrgicos.
- El interés en la tecnología menos invasiva llegó para quedarse.

- De acuerdo con el informe de las Tendencias de belleza de Google de 2017, los consumidores en Estados Unidos han incrementado su interés por las máscaras faciales y de cuidado de la piel veganas (especialmente las de carbón vegetal y barro).
- El desarrollo de los productos de maquillaje para el cuidado de la piel libre de gluten sigue en aumento debido al incremento de la concientización sobre la intolerancia al gluten.

BABY BOOMERS

- Los “baby boomers”, estadounidenses nacidos entre 1946 y 1964, constituyen la mayor generación de la historia de los Estados Unidos.
- También son el mercado único más grande para los productos y los servicios del cuidado de la piel. Los “baby boomers” y sus hijos disfrutaron de los beneficios que ofrece el mercado del cuidado de la piel.
- Habrá muchísimas oportunidades para los esteticistas en nuevos entornos como centros de estilo de vida y de jubilados (**Figura 1-15**).

Ingredientes

- Los cosméticos orgánicos incrementaron su popularidad en el siglo veinte, lo que le dio pie a la tendencia general de otros tipos de productos orgánicos.
- Se seguirán desarrollando nuevos ingredientes y terapias para las arrugas, el cáncer de piel y la salud de la piel en general.
- Los consumidores buscarán protectores de células y tejidos, la nutrición por sobre la naturaleza toma el rol principal cuando se definen las metodologías para prevenir el envejecimiento.

- Los fabricantes de dispositivos continuarán innovando, mejorando las tecnologías existentes y creando nuevas. Por ejemplo, las máquinas de ultrasonido y ultrasónicas se continúan reinventando y mejorando.

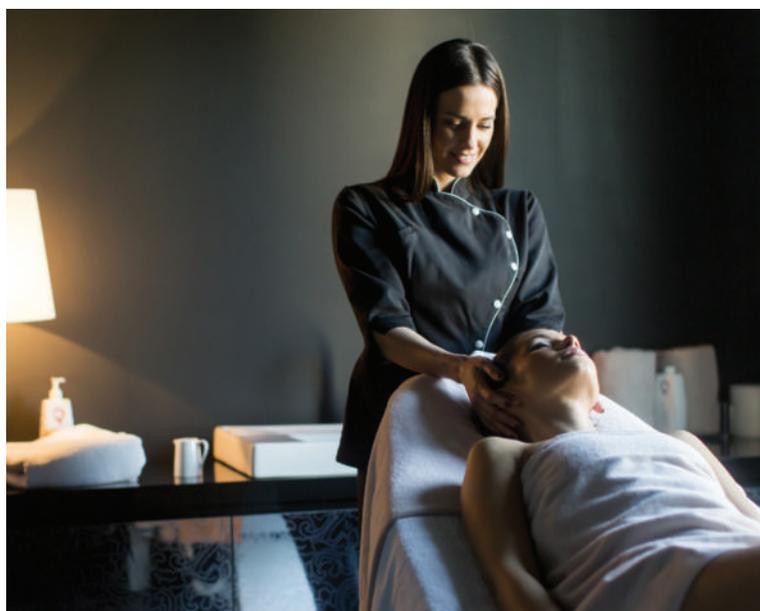
Instalaciones / Servicios

- El Departamento de Trabajo de los Estados Unidos predice el rápido incremento de los spas de día de servicios completos y una creciente demanda de profesionales con licencia para brindar una amplia gama de servicios (**Figura 1-17**).
- Las subespecialidades como los centros de gimnasia, estética, masajes y bienestar para mujeres que pueden estar asociadas con instalaciones médicas. Por ejemplo, los dentistas cosméticos se asocian con los cirujanos cosméticos y los cirujanos plásticos se asocian con los ginecólogos.
- Los hospitales escuela que realizan estudios clínicos sobre el potencial humano también tienen spas médicos y centros de gimnasia para mejorar los beneficios de estos estudios.
- Podremos ver más esteticistas como profesionales independientes que hacen consultas en hogares, oficinas y hoteles.

La **Tabla 1-1** proporciona un resumen de los procedimientos, avances, ingredientes y tecnologías que transforman a la industria estética.

▼ **TABLA 1-1** Avances en la industria estética, los 00

| | |
|---|---|
| Procedimientos comunes en spas médicos | Reducción de vello mediante la utilización de láser, exfoliaciones químicas, microdermoabrasión e inyectables (ej., Botox®) |
| Avances en los procedimientos estéticos | Terapias de luz, láser, microcorriente, ultrasonido, inyecciones con microagujas, dermaplaning, exfoliaciones químicas, microcorriente y cavitación ultrasónica |
| Sistemas de liberación de ingredientes del producto | Microencapsulación y microesponjas |
| Tratamientos con dispositivos para permitir una mejor liberación de los ingredientes | Máquinas de rotación dérmica, dermaplaning, microagujas, ultrasonido y ultrasónicas |
| Ingredientes contra el envejecimiento | Antioxidantes, péptidos, sodio PCA, hialuronato sódico, polifenoles y retinoles |



▲ **FIGURA 1-17** Los esteticistas están preparados para trabajar en cualquier ambiente, como centros de bienestar, hoteles, oficinas, visitas particulares, oficinas de cirujanos plásticos entre otros.

ACTIVIDAD

Avances en el cuidado de la piel

Aprenda sobre una tendencia o técnica nueva que está en ascenso. Busque en línea informes de tendencias, artículos sobre el cuidado de la piel, ferias comerciales o conferencias a las que pueda asistir.

Aplicar su conocimiento de las oportunidades profesionales y la historia de la estética

Utilice su tiempo en la escuela para aprender todo lo que pueda para mejorar sus habilidades y considerar diferentes opciones de carrera. Trabaje duro para dar lo mejor cada día mientras se involucra en esta profesión dinámica, innovadora y gratificante.



VERIFICACIÓN

9. ¿Qué productos y procedimientos cosméticos importantes se introdujeron a fines del siglo veinte?
10. ¿Cuáles son algunos de los procedimientos estéticos más novedosos que se ofrecen?

PROGRESO DE LAS COMPETENCIAS

¿Cómo le está yendo con las oportunidades profesionales y la historia de la estética? **A continuación, marque los Objetivos de aprendizaje del capítulo 1 que considere que ha dominado; deje sin marcar aquellos conceptos a los que deberá volver.**

- Explicar cómo las oportunidades y la historia de esta profesión son fundamentales para la estética.
- Describir las opciones profesionales disponibles para los esteticistas con licencia.
- Enumerar tipos de prácticas existentes para proyectar su trayectoria profesional.
- Describir prácticas de cuidado de la piel de las culturas tempranas.
- Resumir los estados actuales y futuros de la industria de la estética como se describe en este capítulo.

GLOSARIO

| | | |
|-------------------------|--------|---|
| estética | pág. 6 | también conocido como <i>estética</i> ; del vocablo griego <i>aesthetikos</i> (que significa "perceptible a los sentidos"), la rama de la anatomía que trata de la salud y del bienestar general de la piel, el órgano más extenso del cuerpo humano. |
| estética clínica | pág. 7 | conocida previamente como <i>estética médica</i> ; la integración de procedimientos quirúrgicos y tratamientos estéticos. |
| esteticista | pág. 6 | especialista en la limpieza, el embellecimiento y la preservación de la salud de la piel de todo el cuerpo, incluidos el rostro y el cuello. |

| | | |
|-------------------|---------|--|
| henna | pág. 18 | una tintura que se obtiene pulverizando las hojas y los brotes de la reseda; se utiliza para dar al cabello un tinte rojizo y para realizar tatuajes temporales. |
| kosmetikos | pág. 18 | palabra griega que significa hábil en el uso de cosméticos. |
| oncología | pág. 15 | el estudio y tratamiento del cáncer y los tumores. |



CAPÍTULO 2

Anatomía y fisiología

“La palabra imposible no es un término científico”.

–Vanna Bonta

Objetivos de aprendizaje

Al finalizar este capítulo, usted podrá:

1. Explicar por qué los esteticistas necesitan conocimientos de anatomía y fisiología.
2. Describir las funciones y estructuras básicas de una célula.
3. Describir los cuatro tipos de tejidos en el cuerpo humano.
4. Definir las funciones del sistema y los órganos más importantes del cuerpo que se relacionan con el sistema integumentario y la estética.
5. Nombrar los cinco órganos secundarios de la piel.
6. Identificar las cinco funciones del sistema óseo.
7. Reconocer los músculos que afecta el masaje estético.
8. Describir las tres ramificaciones nerviosas de la cabeza, el cuello y el rostro que son importantes en los tratamientos faciales.
9. Explicar cómo el sistema circulatorio afecta la salud de la piel.
10. Explicar la interdependencia de los sistemas inmunológico, circulatorio y linfático.
11. Identificar las glándulas que conforman el sistema endocrino.
12. Describir cómo los cambios hormonales en el sistema reproductor pueden afectar la piel.
13. Describir qué ocurre durante la inhalación y la exhalación.
14. Explicar los cinco pasos de la digestión.
15. Enumerar los cinco órganos que forman parte del sistema excretor.

Explicar por qué los esteticistas necesitan conocimientos de anatomía y fisiología

¿Su corazón comenzó a latir más rápido cuando empezó este capítulo? Correcto, no se espera que sea un asistente médico, pero este capítulo lo guiará a través de todos los sistemas del cuerpo que necesitan trabajar juntos para tener una piel con apariencia saludable. Los esteticistas se centran principalmente en los músculos, los huesos, los nervios y la circulación de la cabeza, el rostro, el cuello, los brazos y las manos. Ya sea que aplique