



TOPBEAUTY

**Silvia
Oliete,**

belleza emblemática

Silvia Oliete lleva más de veinte años dedicada con éxito a la estética. Su manera de tratar la piel del rostro la ha llevado a ser considerada una de las mejores facialistas del mundo. Directora y fundadora de Blauceldona, ha hecho de la excelencia su meta y de la belleza su marca.

¿Por qué te apasiona tanto la belleza?

Porque es una profesión apasionante; poder ofrecer un servicio que aporte una mejora en la vida de nuestros clientes que, además, salen satisfechos, relajados es un regalo. Cada persona que acude a nuestro centro lo hace buscando una manera de sentirse bien en nuestras manos y con nuestros mimos, y eso hace que te apasione la profesión.

¿Cuentas en tu centro con un tratamiento emblema?

Sí, mi tratamiento emblema es facial y en él he unido todas las tecnologías nuevas que tengo en un solo tratamiento, junto con alta cosmética. De esta manera, consigo que el resultado sea sobresaliente.

¿Cómo has conseguido ser considerada una de las mejores facialistas del mundo?

Trabajando mucho durante los 22 años que llevo en Blauceldona y haciendo constantes formaciones me han permitido lograr que, al ver un rostro, enseguida sepa el producto y el tratamiento adecuado. Además, de mi masaje en el rostro dicen que transmite algo especial, que mis manos bailan en la piel.

¿Qué importancia tiene para ti realizar un buen diagnóstico?

Es básico, hay que dar en el clavo, sino el resultado no será bueno.

¿Cómo lo realizas?

Lo realizo con mi lupa, con mi tacto y con mi lámpara de wood, una lámpara que me ayuda con las lesiones pigmentarias y observa minuciosamente la piel.

¿Qué protocolo sigues?

Limpio, desmaquillo y tonifico la piel, hago una triple exfoliación con un cóctel de ácidos y luego sobre esa base cutánea muy limpia, realizo un diagnóstico. Es ahí cuando puedo ver bien si hay deshidratación, manchas, exceso de grasa, etc.

¿Qué elementos son fundamentales para tener una piel cuidada y sana?

Lo más importante es limpiarla y tonificarla cada día, utilizar un sérum y crema en base a cómo de sana esté tu piel en esos momentos porque no siempre la tienes igual, así que es importante realizar un seguimiento. La alimentación es básica, ha de ser equilibrada, es básico beber agua para mantenerla hidratada e intentar evitar el estrés.

¿Qué significa para una buena esteticista la formación?

Es la base de nuestra profesión. Siempre se aprende. Cada esteticista tiene su método, pero yo creo mucho en el masaje para tener la piel pulposa y nutrida; el masaje hace que nuestro propio colágeno nuevo se ponga en marcha y podamos tener la piel más hidratada y reafirmada. Tenemos una técnica de masaje push up que favorece su activación.

¿Qué tipo de tratamientos son ahora tendencia?

La radiofrecuencia, el *jet peel* y el lpg son una importante tendencia, tanto en facial como en corporal; también los tratamientos *lifting* y el oro como ingrediente.

¿De qué forma te diferencias de otros centros?

Tengo mi propio método como tarjeta de visita, que he desarrollado durante años.

La formación es la base de nuestra profesión. Siempre se aprende. Cada esteticista tiene su método, pero yo creo mucho en el masaje para tener la piel pulposa y nutrida; ya que hace que nuestro propio colágeno nuevo se ponga en marcha y podamos tener la piel más hidratada y reafirmada.

¿Cuál es tu sello personal?

Tratar al cliente con tratamientos exclusivos, que tienen buenos resultados, gracias a nuestro método de masaje. Esa es la base de mi éxito.

¿Qué te inspira para desarrollar tu trabajo?

Estar al día de lo mejor que ofrece el mercado y contar con la tecnología que da resultados verdaderos porque así siempre fidelizas.

¿Cuál ha sido el mejor consejo profesional que has recibido?

Cuando creé Blauceldona alguien me dijo que detrás de la marca debía aparecer mi nombre. Así lo hice y hoy somos una marca sólida.

¿En qué próximo proyecto estás trabajando?

Incorporo una nueva firma esta primavera, que es pionera otra vez en España. Debo decir que soy difícil de enamorar, pero cuando detecto que algo puede ser bueno para mis clientes, se vuelve básico para mí.