

Depilación láser

El dispositivo fundamental de una clínica estética



 **CANDELA**™
Science. Results. Trust.



Depilación láser: El dispositivo fundamental de una clínica estética

En los últimos diez años, el mercado no invasivo ha mostrado un rápido crecimiento, y ahora hay nuevos actores que ofrecen a los pacientes numerosas oportunidades para alcanzar los resultados deseados. Es probable que la perspectiva del profesional de la estética frente al auge de las terapias no invasivas dependa de su posición estratégica especializada. Aunque antes había una clara distinción entre las especializaciones cosméticas centrales, es posible que estas nuevas innovaciones en el desarrollo y uso de los productos estéticos estén reduciendo la brecha. Por tanto, es importante que todo el mundo, independientemente de su especialidad, tenga en cuenta cómo afecta a su trabajo este cambiante panorama de procedimientos. Los operadores, propietarios y proveedores deben tener visión comercial y centrarse en el resultado final y en los pacientes, y deben estar motivados a atraer y conservar a los clientes. Uno de los puntos críticos para conseguirlo es la adquisición de un dispositivo de depilación láser, un aparato fundamental en muchas clínicas estéticas.

Independientemente de si solo se está abriendo camino en el sector de la estética o ampliando sus servicios en esta área, realizar una inversión correcta es la clave del éxito. Hay muchas opciones que tener en cuenta conforme amplía sus actividades, pero el crecimiento no tiene por qué suceder de un día para otro. No pasa nada por crecer poco a poco e introducir un equipo básico o servicio nuevo al año. Sin embargo, ¿cómo se puede saber cuál es el mejor lugar por dónde empezar?

Aunque hay muchas posibles estrategias nuevas, algo imprescindible es observar a los competidores locales para ver qué tratamientos ofrecen. ¿Qué es lo más popular en su zona? ¿Hay servicios que no se ofrecen o que solo ofrece un número limitado de proveedores? También puede ser útil mirar a su alrededor para evaluar los datos demográficos de sus pacientes actuales, ya que probablemente sean ellos sus objetivos iniciales más prometedores. Incluso quizás le convenga realizar una encuesta formal a un grupo representativo de sus posibles pacientes para ver los servicios que más podrían interesarles.

Lo más probable, sea cual sea la composición de sus pacientes, es que la depilación láser figure entre los servicios más demandados. El tamaño global del mercado de los productos de depilación fue valorado en 2000 millones de euros en 2018, y se espera que se expanda a una tasa compuesta de crecimiento anual del 5,5 % entre 2019 y 2025. La sensibilización creciente con respecto a los cuidados personales y la mejora del atractivo estético son algunos de los factores que impulsan el crecimiento del mercado global.¹ Europa es el segundo mayor mercado de la depilación, debido al aumento de los casos de los trastornos dermatológicos, los cambios en el estilo de vida y el incremento del poder adquisitivo de los consumidores.² Aunque muy por detrás de los neuromoduladores y de las inyecciones de ácido hialurónico en popularidad, la depilación láser encabeza los procedimientos llevados a cabo con dispositivos anualmente en las clínicas estéticas y sigue creciendo en popularidad.³

Hay varios motivos para esto:

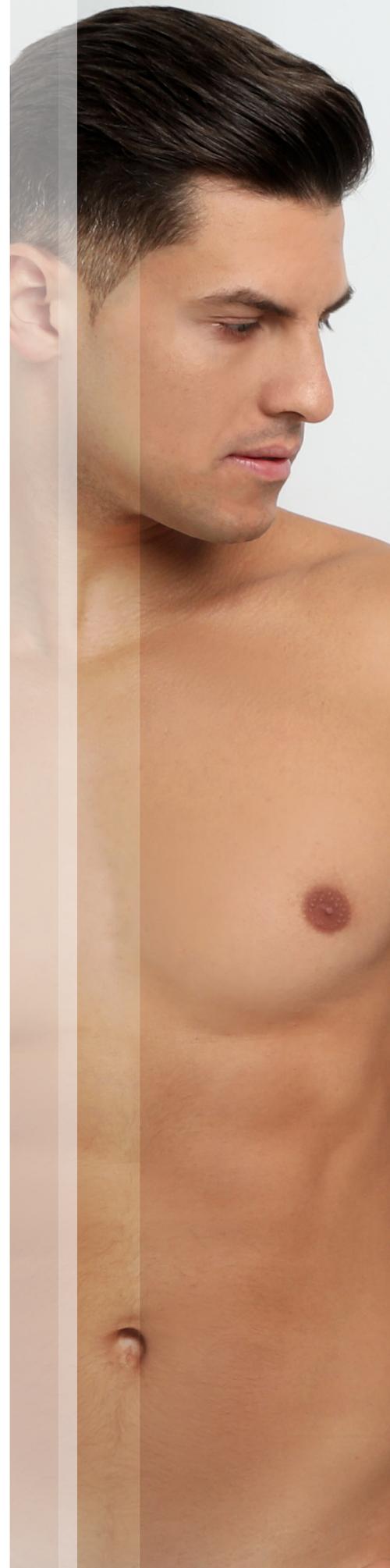
1. La depilación láser es un servicio que atrae tanto a hombres como a mujeres. De hecho, la depilación láser es el tratamiento eléctrico más popular entre los hombres.³
2. Es frecuente en varios grupos de edad, con una demanda bastante equilibrada. En un estudio de 2016, el 32,7 % de los pacientes de depilación láser estaban entre los 18 y los 34 años, el 40 % entre los 35 y los 50, y el 27,3 % eran mayores de 50 años.
3. Es probable que los pacientes que quedan satisfechos con los resultados de su primera serie de tratamientos vuelvan periódicamente para un mantenimiento.



4. Los procedimientos de depilación láser pueden llevarse a cabo en varias áreas del cuerpo. Un paciente quizás quiere librarse del vello antiestético del cuello o del labio superior, mientras que otro querrá centrarse en la línea del bikini, en el abdomen o en la espalda. Es un procedimiento versátil.
5. La depilación láser ha tenido buenos resultados en pacientes con diferentes tipos de piel.
6. Los tratamientos suelen llevar menos de una hora, lo que permite a los pacientes acudir a la clínica sin que ello suponga una gran interrupción en sus horarios.
7. La depilación láser es la puerta de entrada a un amplio abanico de otros procedimientos estéticos. Es lo que motiva a los pacientes a cruzar el umbral y le permite a usted entablar relaciones duraderas y beneficiosas con sus pacientes.

Lo más importante a la hora de comprar el primer láser

1. **Versatilidad** – ¿El dispositivo puede tratar diferentes problemas? Aunque esté interesado en la capacidad del láser de tratar a los pacientes que buscan una solución de depilación demostrada, es posible que su clínica quiera ampliar sus servicios. Algunos láseres solo están pensados para la depilación, lo cual se refleja seguramente en su precio. Es posible que los láseres más caros precisen de un mayor desembolso inicial, pero proporcionan más flexibilidad para el crecimiento futuro en áreas como el tratamiento de lesiones benignas vasculares y de pigmentación.
2. **Valor de marca** – Al igual que en cualquier otro producto, debe tenerse en cuenta el valor de la marca antes de comprar ningún láser. ¿Cuál es la historia de la empresa? ¿Cuál es su reputación en el sector? ¿Qué otros láseres tiene la empresa en su catálogo? La compra del dispositivo de depilación láser va a ser el primer paso en lo que puede convertirse en una relación profesional a largo plazo. Asegúrese de que se siente cómodo con la empresa en la que decida finalmente invertir.
3. **Formación** – ¿Qué tipo de asistencia al cliente inicial se proporciona después de comprar el láser para ayudarle a ponerse al día? ¿Hay algún tipo de formación disponible una vez que se familiarice con el dispositivo y quiera llevar a cabo procedimientos más complejos o difíciles? La curva de aprendizaje es más pronunciada con unos láseres que con otros, y es posible que algunos fabricantes accedan a ponerle en contacto con operadores más experimentados para que le ayuden a embarcarse en tratamientos más complejos.
4. **Marketing** – ¿El fabricante ofrece algún tipo de asistencia para ayudarle a difundir los nuevos servicios que va a ofrecer? ¿Le van a poder proporcionar materiales impresos para que deje en sus salas de espera? ¿Y vídeos para sus redes sociales? Como es lógico, tendrá que hacer saber al público que va a contar con un servicio nuevo en su clínica, y algunos fabricantes han perfeccionado planes promocionales que estarán encantados de compartir con usted para facilitarle el trabajo.
5. **Mantenimiento** – ¿Y si el láser que ha comprado se rompe o deja de funcionar correctamente? ¿El fabricante ofrece algún tipo de garantía o tendrá que pagar usted las llamadas al servicio técnico todo el rato? Estos son los costes ocultos de la compra de un láser que pueden ir acumulándose si no se planifican de forma proactiva.



6. **¿Nuevo o usado?** – Conforme los láseres llegan a más y más clínicas estéticas, el mercado de los láseres usados cada vez es mayor. Naturalmente, un dispositivo usado tiene sus ventajas y sus inconvenientes. El precio tendrá seguramente un descuento, pero incorporar una máquina usada a su clínica no está carente de riesgos. ¿El fabricante prestará servicio al láser si algo va mal? ¿Cómo puede probar el dispositivo para asegurarse de que funciona correctamente antes de que llegue a su clínica?
7. **Comentarios de otros expertos** – Es posible que usted tenga una red de compañeros de confianza que tengan clínicas en otras partes del país. No dude en preguntarles sobre su experiencia con la tecnología láser. ¿Están contentos con su compra? ¿Qué habrían hecho de otra manera al presentar sus nuevos servicios al público en general?
8. **Rentabilidad** – Aquí es necesario realizar algunos cálculos y proyecciones. Si compra el láser X, ¿cuántos tratamientos tendrá que realizar cada semana/mes/año para cubrir los gastos de compra, consumibles, mantenimiento y otros servicios relacionados? Nadie compra un láser para perder dinero, pero es importante establecer un punto de referencia con metas específicas en su clínica.

Por qué la Serie Gentle Pro™ es la elección adecuada para su clínica

La Serie Gentle Pro de Candela tiene una trayectoria imbatible, con más de 20 años de historia como estándar en los consultorios médicos y en las clínicas de depilación en todo el mundo. Es el dispositivo eléctrico de depilación líder elegido con razón por los dermatólogos.⁵

Además de su función de depilación, la Serie Gentle Pro ofrece a los proveedores el potencial de añadir servicios a su menú de opciones para los pacientes. El láser GentleLase Pro® 755 nm Alejandrite es la elección perfecta para la depilación de pacientes con tipos de piel más claros y también puede utilizarse para tratar lesiones benignas vasculares y de pigmentación. El láser GentleYag Pro® 1064 Nd:YAG es adecuado para la depilación en pacientes con tipos de piel más oscuros y también se puede usar para tratar lesiones vasculares, arrugas y onicomicosis (tiña de las uñas). El GentleMax Pro® combina ambas longitudes de onda en un único dispositivo y proporciona a los usuarios la máxima versatilidad.

Todos los láseres de la serie Gentle Pro cuentan con la característica tecnología Dynamic Cooling Device™ (DCD™), que aplica ráfagas orientadas de criógeno no tóxico en la epidermis. Esta tecnología patentada permite a los usuarios proporcionar una fiable protección a la epidermis independientemente de la velocidad del láser, lo que contribuye a mejorar la comodidad del paciente y la protección de la piel al mismo tiempo que optimiza la visibilidad del operador.

Al ser el dispositivo más versátil de la gama de productos, el GentleMax Pro abre una gran variedad de oportunidades a los proveedores. Los pacientes pueden ser tratados con punteros de diferentes tamaños, desde 1,5 mm a 24 mm, en función de las características anatómicas del área tratada. Los punteros especializados de menor tamaño también son una opción para tratar las lesiones vasculares y de pigmentación, así como la tiña de las uñas.

El GentleMax Pro cuenta con una interfaz táctil intuitiva que permite a los proveedores seleccionar fácilmente y ajustar los parámetros de tratamiento según sea necesario. La duración de los impulsos puede modificarse en función del procedimiento y el tipo de piel del paciente.



La Serie Gentle Pro™:

¿Qué dicen los datos?

Davoudi SM et al (2008):⁶ En este estudio participaron 20 pacientes entre 16 y 50 años con fototipos III y IV. Los pacientes recibieron al azar cuatro tratamientos en la parte central y lateral de las piernas cada ocho semanas siguiendo uno de cuatro protocolos con los láseres GentleLase o GentleYag:

- Láser GentleYag (puntero de 12 mm de tamaño)
- Láser GentleLase (puntero de 12 mm de tamaño)
- Láser GentleLase (puntero de 18 mm de tamaño)
- Combinación de láseres GentleLase y GentleYag (tratamientos 1 y 2)

De los 15 pacientes que realizaron el seguimiento de 18 meses, la reducción capilar media fue mayor del 70 % en todos los grupos tratados.

Russe et al (2020):⁷ Este análisis retrospectivo examinó a 945 pacientes que se sometieron a 3606 tratamientos con GentleLase entre 1997 y 2005. La gran mayoría de los pacientes eran mujeres (> 95 %) y tenían fototipos I-IV. Con un seguimiento medio de 3,9 años, el 74 % de los pacientes registraba una ausencia de vello corporal del 75-100 % según el especialista (según los pacientes esta cifra era inferior, del 48 %). Más de la mitad de los pacientes indicó un crecimiento más lento del vello después del tratamiento, y el 42 % señaló cambios en la textura del vello. Los eventos adversos a largo plazo eran mínimos y se limitaban al rostro (un caso de cicatriz y cuatro casos de infección por herpes).

Nouri et al (2004):⁸ Este ensayo de doble ciego al azar examinó la eficacia de un puntero de 18 mm frente a la de uno de 12 mm con el GentleLase. Participaron diecisiete mujeres de 18-55 años con fototipos II-IV, que recibieron tres tratamientos para eliminar el vello no deseado en la zona de las axilas. Once pacientes terminaron el tratamiento y el periodo de seguimiento. Tras un seguimiento de 6 meses, el porcentaje medio de reducción del vello favorecía el puntero de 18 mm (52,2 % frente a 41,9 %). No se registraron eventos adversos en ninguno de los grupos.

Conclusión

Si ha estado a la expectativa para introducir un dispositivo láser en su clínica estética, todavía no es demasiado tarde para realizar la inversión. Sigue habiendo una demanda considerable y oportunidades de crecimiento, ya que los pacientes buscan más servicios básicos y especializados que pueden prestarse con la tecnología láser, y la depilación láser sigue estando muy demandada. Labrarse una reputación mediante la asociación con una marca respetada y de confianza como Candela es una de las claves para el éxito a largo plazo.

1. Grandview Research - <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/hair-removal-products-market>
2. <https://brandessenceresearch.com/consumer-goods/laser-hair-removal-market-growth>
3. Sociedad Estadounidense de Cirugía Plástica Estética. Estadísticas del banco de datos nacional sobre cirugía estética en Estados Unidos en 2016. Disponible en www.surgery.org/sites/default/files/ASAPS-Stats2016.pdf. Último acceso el 8 de septiembre de 2020.
4. Asociación Estadounidense de Spas Médicos. Informe de estado del sector de los spas médicos de 2019. Disponible en www.americanmedspa.org/page/med-spa-statistics#:~:text=The%202019%20Medical%20Spa%20State,total%20value%20of%20%2410%20billion. Último acceso el 8 de septiembre de 2020.
5. Datos internos de Candela.
6. Davoudi SM, Behnia F, Gorouhi F, et al. Comparación de los láseres de pulso prolongado de alejandrita y Nd:YAG, por separado y combinados, para la reducción del vello de las piernas: un ensayo al azar de evaluador cegado con 18 meses de seguimiento. *Arch Dermatol*. 2008;144(10):1323-1327.
7. Russe E, Purschke M, Herold M, et al. Evaluación de la seguridad y la eficacia de la depilación láser con el láser de pulso prolongado de 755 nm de longitud de onda: estudio bicéntrico con 948 pacientes). *Lasers Surg Med*. 2020;52(1):77-83.
8. Nouri K, Chen H, Saghari S, Ricotti CA Jr. Comparación de punteros de 18 y 12 mm de tamaño en depilación con un láser GentleLase de alejandrita de 755 nm. *Dermatol Surg*. 2004;30(4 Pt 1):494-497.

