

SELECTIVE

news

Being Selective

www.selective.es

Nº 15. Primer Semestre 2.012. Magazine de ESPAÑA-PORTUGAL-ANDORRA

¡Sentimos
la diferencia!

oligomineral

EVO[®]

sensorial experience



**82 TONALIDADES,
4 SUPERACLARANTES,
7 MIX,
2 CONTRASTES DE COLOR
AGRADABLEMENTE
PERFUMADOS**

OLIGOMINERAL EVO ASEGURA COLORES RICOS, BRILLANTES Y ARMONICOS.

www.selective.es

SELECTIVE[®]
PROFESSIONAL

Decálogo para triunfar en Facebook

J.M.R. de Otero.
rdeotero@xela.es

Cuando oye términos como blogosfera o redes sociales, ¿qué le sugieren? Son expresiones de comunicación directa, sin intermediarios, con su público objetivo. Sí, con la clientela que puede visitar su negocio de peluquería. Herramientas que han de utilizarse con tino, acierto, cabeza y planificación, complementarias de la página web que, se presupone, tiene o debiera de poseer.

Porque, internet puede ser el camino más directo al éxito... o al desastre más estrépitoso, si se gestiona mal. Tengamos en cuenta unas nociones básicas para triunfar en la red (o, más concretamente, en **FACEBOOK**, ya que, probablemente, sea su vehículo más común de expresión en internet), con este decálogo:

- 1. Separe**, una cosa es su negocio y otra, muy diferente, su vida personal. Igual que dentro de su salón existe un decoro y un comportamiento exquisito, extrapole estos conceptos a internet. No mezcle.
- Piense antes de **subir** algo a internet. Subir información y fotos es muy sencillo. Eliminarlos... un gran dolor de cabeza.
- No sea **pesado**. Permitame este lenguaje coloquial. No sature a sus amigos/fan con montones de post todos los días, con un bombardeo incesante de información. Dosifique. No olvide nunca que *"lo poco agrada y lo mucho cansa"*.
- El lenguaje utilizado en el post habla de usted. Cuidelo. Sea **breve**, directo, ameno. O, rotundo, si fuera el caso.
- No genere **envidias** innecesarias. Si fomenta la cultura del "yo" de forma continuada y permanente puede ocurrir que le tengan manía.
- Que no todo sea **trabajo** en su FAN Page. Existe un justo equilibrio entre la información que publique sobre su peluquería y ciertas dosis de información general.
- Si quiere **vender** su negocio o su saber hacer como peluquero, hágalo con gracia y tiento, con arte.
- Sepa escuchar lo que puedan decir de usted en la red. Averigüe cuál puede ser su **reputación** online.
- Más valen pocos **FAN** y buenos que miles que no le conocen ni con los que puede comunicarse. En suma, que estén los que son, FAN de calidad.
- Ah, y siempre, siempre, **conteste** a lo que publiquen en su muro.

Si duda, díganoslo, estamos a tu servicio para ayudarle a hacer más grande su peluquería **SELECTIVE**. (Puede dirigirse a webmaster@selective.es).



STAFF

SELECTIVE NEWS,
órgano de comunicación de **SELECTIVE PROFESSIONAL**,
dirigido a todos los amigos de la compañía.

In Memoriam:

Fernando del Blanco de la Varga.

Director:
J.M.R. de Otero.
rdeotero@xela.es

Consejo Editorial:
Marco Bucaioni, María del Blanco García, Ángel de la Torre, Saturnino Delgado, Juan José Contreras, Lorenzo Silva, Rodrigo Ruiz, Fabio Pedicini, Antonio Sánchez Ávila, y Rafael de Otero.

Internet:
María Jesús Chust.
mariajesus@xela.es

Maqueta:
Juan de la Cruz.

Edita, diseña e imprime:
XELA PRESS, S.L.
Av. del Vedat, 138-15. 46900 TORRENT (Valencia)
T. +34 961 562 726 T/F. +34 961 099 274 skype:xelaxana.

© **SELECTIVE PROFESSIONAL**
Ctra. de Yuncos a Cedillo del Condado.
P^o Industrial Requena, Nave 61.
45214 CEDILLO DEL CONDADO (Toledo)
925.508.650 925.508.849 - fax
www.selective.es info@selective.es administracion@tricototos.biz

facebook **SELECTIVE PROFESSIONAL SPAIN**

SELECTIVE ACADEMY MADRID
Fabio Pedicini.
Paseo Imperial, 21-Bajo. 28005 MADRID
Teléfono / Fax: 914.021.004
academiamadrid@selective.es

Depósito Legal: B-10.787/06

Sumario

Nº 15. Primer Semestre 2012.

portada: HAIR: Selective Professional Italian Team.

3.- Sumario. Editorial. Staff.

4.- La Entrevista: Joaquín Torres, el arquitecto de las estrellas.

6.- Moda "S".

13.- Desfilando.

16.- "Tendencias".

22.- SELECTIVE arrasa en Madrid con Cobella.

25.- Paso a paso selecto de Cobella.

26.- Convención SELECTIVE España-Portugal.

27.- Premios "Fernando del Blanco".

28.- "Carta a SELECTIVE".

29.- El Rincón.

30.- Novísimo.

33.- News.

JOAQUÍN TORRES VÉREZ

“He aprendido a decir que no, fundamental para el equilibrio del alma”

Por Rafael de Otero
rdeotero@xela.es

Arquitecto deseado, Cáncer de 1970, puro A-Cero junto a su socio, Rafael Llamazares. Arquitecto de estrellas; prestigiado en la urbanización La Finca; más al alcance del público en Las Marías; asiduo de la TV y el papel couché, Torres es profeta en su tierra y un referente en Dubái, República Dominicana, Vietnam, Rusia... Un hombre marcado por la filosofía de concebir la arquitectura moderna como una inspiración en la escultura.

Le he oído afirmar que “La clave radica en controlar el hilo conductor durante todo el proceso”. ¿Con ese control total empezó su éxito? **Tener una idea, un hilo conductor, en todo el proceso del proyecto, es algo imprescindible para no perderse uno mismo y que la obra no se desvirtúe.**

También es sustancial comprobar que a uno le dejen crear, realmente, lo que quiere, como le sucedió con su primera gran obra, la casa de su padre. **Excepto cuando uno ejerce de auto-promotor, en el resto los proyectos hay limitaciones, siempre hay que consensuar decisiones... Es clave tener “mano izquierda” y paciencia para llevar al cliente por el camino que se quiere.**

O ser el arquitecto de estrellas como Cristiano Ronaldo o Ricky Martín, Carlos Sainz, Elsa Pataki, Penélope Cruz, Salgado, Fonsi Nieto, Borja Thyssen, Malú o Fernando Hierro... **A nosotros este tipo de clientes, al principio, nos ayudó mucho mediáticamente, pero ahora se ha “pasado de rosca”... El cliente es importante, pero lo realmente consustancial para un arquitecto es su obra. Y, además, esta clientela no supone ni un 15% del total de nuestra cartera de clientes... A-cero es mucho más que “el arquitecto de los famosos”.** El famoso es el resultado de un trabajo, no un fin en sí mismo.

¿La Finca supuso el afianzamiento del prestigio? **La Finca supuso el privilegio de trabajar con un gran promotor, como fue Luis García Cereceda, y la oportunidad de intervenir en un gran proyecto residencial. Desde luego fue un punto de inflexión.**

Sus anheladas casas mantienen una esencia minimalista, con juegos de volúmenes y geometrías diversas, pureza de líneas. Y, siempre, espacios abiertos, en un reinado de la luz, con juegos de blanco y negro. **Nuestra arquitectura está basada en el estudio profundo de las necesidades del cliente, con una estética con un marcado valor escultórico y siempre basada en la estética que nos seduce a mi socio Rafael Llamazares y a mí.**

¿Bulle el sentimiento zen en sus creaciones? **Mis creaciones se nutren de todo aquello que me emociona y, desde luego, la filosofía zen, en muchos sentidos, logra emocionarme.**

¿Se siente un clásico vivo? **Me siento vivo... muy vivo.**

¿Se practica la ecología real o es más cuestión de moda, de lo políticamente correcto? **Sin ninguna duda es una**

cuestión de moda, pero es imprescindible que los arquitectos utilicemos el sentido común intentando que nuestros edificios sean lo más autosuficientes posible.

¿A quién le gustaría hacerle la casa? **No me planteo ese tipo de cosas. Creo que todo aquel que entiende la arquitectura de A-cero es un cliente magnífico. Evidentemente, yo tengo mis “idolos” y sería un placer trabajar con ellos.**

¿Para quién no trabajaría jamás? **Para todo aquel al que no le guste nuestra arquitectura, que lo único que busca de mis padres... He aprendido a decir que no, que es fundamental para el equilibrio del alma.**

¿Cuál es el precio que está pagando por la fama? **Sinceramente, no soy consciente de mi supuesta fama. Intento tomar distancia de todos los comentarios (tanto los positivos como los negativos). Creo que la vanidad puede ser muy peligrosa e intento tener los pies en la tierra y no vivir alejado de la realidad... y te aseguro que la fama es sólo un espejismo. Es algo irreal. Algo superfluo. Alejada de la esencia de lo que somos.**

¿Cuánto le debe de lo que es a Galicia? **Galicia es la tierra de mis padres, es donde paso mis veranos en la infancia, donde me formo como arquitecto. Es una tierra mágica, su color, su olor, su sensación me hacen vibrar. Parte de mí siempre está muy cerca de Galicia...**

Su impronta creativa camina fuerte, en varios derroteros. Lo mismo reinterpreta un clásico de Reebok, que firma el Citroën DS 3, by A-Cero. Teatros, locales, mesones, bodegas, una explotación agrícola, cocinas o un atunero que se convierte en un yate de lujo... **Creo que en todo aquello que es susceptible de ser diseñado tenemos algo que aportar... intentar crear “marca” ha sido un objetivo desde que empecé con el estudio.**

¿Cómo plasmaría sobre el papel, por ejemplo, una peluquería by Joaquín Torres? **En estos momentos estamos trabajando en varios “salones de belleza”. Al final resolvemos con nuestro vocabulario unas necesidades que nos impone el cliente. En este tipo de proyectos nos gusta mucho utilizar “la curva”, pues es algo más “femenino”. Pero no me gusta demasiado hablar de generalidades, ya que intentamos que cada proyecto sea único, que sea “el proyecto”. Desde luego, nuestra obsesión es siempre cumplir el sueño del cliente.**

Además de ser profeta en su tierra, le disputan sus creaciones en Dubái, República Dominicana, Vietnam, Rusia... Uf, incansable... **Intentamos trabajar en cualquier lugar donde se nos demande. El estudio ha apostado por una estrategia de internacionalización de la firma. Nos hace mucha ilusión que nuestra arquitectura se entienda en otros lugares, en otras culturas.**

¿Las casas modulares, como en el caso de Las Marías, de Torreledones, brinda la oportunidad de llegar al potencial gran público? **Creo que la calidad en el diseño puede ofrecerse al gran público. De hecho, los grandes responsables de la mediocridad en nuestras ciudades hemos sido los arquitectos. El público consume lo que se le ofrece y sabe perfectamente distinguir lo que más le gusta. La crisis va a significar una mejora en las partes de calidad del producto que va a salir al mercado. Ya no vale todo, ya no se vende todo. Los promotores se van a tener que profesionalizar.**

Como nos encontramos en una revista de peluquería, ¿sabe a qué se debe que a su socio, Rafa Llamazares, le de por secarse el cabello con papel? **Bueno, eso habría que preguntárselo a él... Pero tengo entendido que lo hace cuando va al gimnasio (todas las mañanas) y que le da buen resultado. No sé, a mí me parece una excentricidad, pero cada uno es libre de hacer con su cuerpo lo que le plazca.**

Y, usted, ¿permanece fiel a su peluquero? ¿Cuáles son los trucos de belleza que le aplica? **Bueno, la verdad es que no soy demasiado fiel... Soy bastante “chaquetero”, voy al que me quede más cómodo.**

Le intuyo soñador y lunático, como buen Cáncer... **Bueno, al final conocerse a sí mismo no es fácil. Es mucho más sencillo juzgar a los demás. Creo que, aunque a veces pueda dar una imagen más frívola, tengo los pies en la tierra, con tendencia al “desequilibrio” e intento “equilibrarme” constantemente. Y, por otro lado, hace tiempo que intento disfrutar de lo que soy, y no de lo que podría ser. Evidentemente, tengo sueños, metas... pero sólo las uso para motivarme. Como verá es todo sí... pero no.**

¿Ha pensado ya, al final de estas líneas, qué le apetece ser de mayor? **Sin ninguna duda, arquitecto. Esto es más que una profesión, es un modo de vida.**





URBANITAS

APASIONADOS



FÓRMULA: COLOR DE FONDO
Mild Colour 1001 a 1 + 2, ○
oxigenada MildOxy 40 vol.
FÓRMULA CONTRASTE:
Evo Color 1 . 0 + oxigenada
EvoOxy 10 vol. ■





AMAMOS



Aplicar OxyReload, con un tiempo de reposo de 20 minutos.
Decolorvit Light + Active Use durante 10 minutos, a 1 : 2
FÓRMULA COLOR DE FONDO
Evo Color 6.31 + EvoOxy a 20 volúmenes.
FÓRMULA CONTRASTE —
Decolorvitplus a 20 volúmenes.



LO QUE SOMOS



FÓRMULA COLOR DE FONDO ●
 Evo Color 3.0 + EvoOxy a 10
 volúmenes, a 1 : 1
 FÓRMULA CONTRASTE ◆
 Rombo
 Evo Color 5.06 + EvoOxy a 10
 volúmenes, a 1:1 —





FÓRMULA: COLOR DE FONDO ●
Evo Color 4.06 + EvoOxy a 10 vol.
FÓRMULA CONTRASTE: —
Decolorvit Scalp + Decorvit
Active Use a 10 vol.
Evo Glitch Color Rojo + EvoOxy
a 20 vol.



SOMOS
LO QUE
CREAMOS





INTUIMOS LO QUE DESARROLLAMOS



FÓRMULA: COLOR DE FONDO ●
 Evo Color 1003 + EvoOxy a 40
 volúmenes, a 1:2
 FÓRMULA CONTRASTE:
 Decolorvit Scalp + ActiveUse a
 10 volúmenes, a 1:1 —



Desfilando

Ángel Schlessor



Adolfo Domínguez



Agatha Ruiz de la Prada



Ailanto



Ana Locking



Carlos Díez



Andrés Sardá



David Delfin





Devota & Lomba



Dolores Cortés



Amaya Arzuaga



Juanjo Oliva



Kina Fernández



Lemoniez



Roberto Torretta



Roberto Verino



Sita Murt



Francis Montesinos



Hannibal Laguna



Jesús del Pozo



Maya Hansen



Miguel Palacio



Montse Bassons



TCN



Victorio & Lucchino



Duyos



Bridal montage



Olivia Palermo



Colgante de Edicion Limitada
Follii Follie



Hannah suede flower



Tendencias



ATMOS 566



Hannah red glitter explosion

Folli Follie





Aqua



Olivia Palermo



FABERGÉ

GENEVA LONDON NEW YORK

FABERGE.COM



Bohème
Paso Doble red



Bohème Paso
Doble red



REEBOK runtone ready



SLAVIA

SPACE SPOOK



ZigTech Compression



classic lite packable(mens)



LETIZIA MARSELLA



PITA



ZigTech

feel the difference

always ever mild...

feel the difference _ recursos de belleza innovadores

La evolución y la innovación, una vez más, se proyectan dentro al mundo del color manteniendo el compromiso y las características de feel the difference, sea en la calidad de los productos que en los resultados.

mildirect colour

coloración directa acondicionadora
enriquecida con aceite de oliva y proteínas del arroz



12 tonalidades para dar intensidad, reflejos de color y mayor brillo al color del cabello

Un producto multifuncional, contemporaneamente colorea, reestructura y protege el cabello.

Delicada y acondicionadora, no aclarante, absolutamente sin amoníaco y sin oxidantes.



Aceite de olivo biológico y extracto de hojas de olivo

El aceite BIO obtenido de la fruta de la Olea europea, rico de ácido oleico, ejerce una acción suavizante, hidratante, nutritiva, protectora y regenerante, determinantes. Además el extracto, obtenido gracias a la fermentación de las hojas de olivo en presencia de la bacteria Lactobacillus lactis es rico de flavonoides y antiocianinas con propiedades únicas antioxidantes y anti-radicales, específicas para proteger los pigmentos colorantes.



Proteínas del arroz



Extracto de Abeto Rojo



Extracto de manzanilla



Complejo anti-oxidante vitamínico

mildirect colour

significa riqueza de color con un renovado bienestar del cabello, dejándolo vital y rico de brillo.

SELECTIVE[®]
PROFESSIONAL

MADRID SE RINDIÓ



SELECTIVE
engrandeció la FERIA
de **SALÓN LOOK**, celebrada en
Madrid del 14 al 16 de Octubre, al llevar a
la capital de España el show de **COBELLA**. Más
de 900 profesionales se rindieron a las creaciones y
puesta en escena de **Anestis Kyprianou - Cobella-** y
su equipo, integrado por **Adam Smith, Jason Collier**
y **María Brand**. No faltó el trabajo silencioso, entre
bastidores y en la **SELECTIVE ACADEMY MADRID**,
de profesionales de la talle de **Fabio Pedicini, Juan**
Carlos Primante, Sandra Reinaldos, Pietro
Gallo, Jesús Caño, Antonio Ramos,
Leticia Gonzalo, Carlos Romero
y **María Vicente**.



Un equipo
compacto y
homogéneo con un solo
objetivo, engrandecer y potenciar la
obra de **COBELLA**, un ejemplo a seguir
por su singular aportación a la peluquería
mundial. No faltaron tampoco unos
teloneros de lujo sobre el escenario
madrileño, la estilista berciana
Sagra y el toque mágico de
Carles Dalmau.



ANTE COBELLA



Y, en un antes y un después, coordinado por **Rodrigo Ruiz**, Jefe de Ventas de la Zona Norte, **COBELLA** y su equipo esculpieron sobre sus 18 modelos formas arquitectónicas, rectas pulidas y una gran precisión en los cortes. Unas tendencias que bebían en las fuentes de los gloriosos 80 del pasado siglo. Unas propuestas de moda que han representado un regreso a la mejor peluquería técnica, depurada y precisa, armoniosa, colorista y vital, armónica y muy-muy comercial. Un escenario que encumbrió a una mujer vanguardista, femenina, singular, elegante sin estridencias en las coloraciones... muy suya.



Sagra realizó un recogido, de gran volumen en la coronilla, que buscaba, y logró, una elegante y moderna forma, plenamente comercial. **Carles**, por su parte, reeditó una melena, con partes internas desconectadas y partes externas con mucho movimiento. Se buscaba una melena más ligera, que mantuviera el largo con más volumen, acabada con un largo flequillo. En suma, precisión y control del movimiento.





Los recogidos propuestos transmitieron una honda inspiración en el mundo de las pasarelas internacionales. Priman los volúmenes máximos y unas creaciones artísticas concebidas para exhibirse sobre el escenario, más que para pasearlas a pie de calle. Son dignas de ver, por parte del profesional, porque activan sus sentidos y reafirman el espíritu creativo que cada peluquero lleva dentro de su ser.

Un show, en suma, que será plenamente recordado en el marco de la peluquería española. Un sueño cumplido para el Presidente y Fundador de **SELECTIVE**, **Marco Bucaioni**, que promovió la actuación en Madrid de uno de los referentes de la peluquería mundial, **Anestis Cobella**, un genio de las tijeras.

www.selective.es

(Paso a Paso con COBELLA)

¡UNA EXPERIENCIA ÚNICA!

Medio centenar de profesionales tuvieron la suerte de gozar con las enseñanzas de **Cobella** y su equipo en una singular experiencia. Un hito único, exclusivo, con el que **SELECTIVE ESPAÑA-PORTUGAL** obsequió, mediante sorteo, a los asistentes de la gran gala de **Anestis Cobella**. Cortes cuadrados, con una suave inclinación hacia delante, en una técnica depurada de corte, muy precisa y bien definida... cuatro cortes del genio **Cobella**, junto con otros, más cortos, de uno de sus colaboradores.

Icono en técnica de trabajo, preciso en sus explicaciones, el genio no necesitaba hablar castellano para hacerse entender: Sus manos lo hacían por él.

Las modelos mantuvieron las tendencias de los colores Otoño-Invierno 2011-12, con marrones cálidos, más neutros los tonos, mechas suaves, sin grandes contrastes... Colores dulces y armónicos. **MildColour**, **MildBlond**, **Selive** y los tratamientos de la nueva **OnCare**.

Y, entre bambalinas, tras un gran genio, un brillante equipo de técnicos colaboradores, que engrandecieron esta experiencia, **Juan Carlos**, de Mérida; **Jesús**, de Jaén; **Jose**, de Cádiz; **Sandra**, de Navarra; **Pietro**, de Ourense; y **Fabio**, el Director Técnico.

Una experiencia para ser repetida, que fue posible, sólo, gracias a **SELECTIVE**.



CONVENCIÓN SELECTIVE

Expresión del trabajo bien hecho



SELECTIVE ESPAÑA-PORTUGAL celebró en Madrid, el pasado 16 de Octubre, su Convención anual. El Director Comercial de la compañía, **Antonio Sánchez Ávila**, acompañado de sus Jefes de Venta de las Zonas Norte y Sur, respectivamente, **Rodrigo Ruiz** y **Lorenzo Silva**, agradeció a los Delegados y a la red comercial la presencia en el acto. Una ocasión especial que contó con toda la plana mayor de la firma, con su Presidente a la cabeza, **Juan José Contreras**, y los socios, **Ángel de la Torre**, **María del Blanco** y **Satur Delgado**.

La Convención trajo consigo una gran presentación, la nueva línea **ONCARE**, 26 productos integrados en tres familias, **NUTRITION**, **SCALP SPECIFICS** y **TECH**. El Director Mundial de Marketing, **Óscar Lasarte**, fue el encargado de desglosar la exclusiva tecnología **FLUX**, desarrollada y patentada por **SELECTIVE**. Se trata de la evolución del multi-flujo de materia que soluciona tanto los problemas capilares como los existentes en el cuero cabelludo. Lasarte, además, incidió tanto el aspecto interno como el externo de lo que se presentaba: En el interno, un producto evolucionado, que va a la raíz de los problemas capilares; y, en el externo, unos envases patentados por **SELECTIVE**, cómodos en el uso cotidiano, que utilizan el grafismo y el color para que el profesional, de un solo golpe de vista, sepa, exactamente, qué producto es y no pierda tiempo en su salón.

Por su parte, con un lenguaje directo y sencillo, **Fabio Pedicini** ahondó en aspectos muy concretos de la amplia



gama, que facilitarán la vida cotidiana de los peluqueros. El Director Técnico insistió en la vanguardia que subyace en toda la nueva **ONCARE** con la tecnología **FLUX**.

La otra importante presentación fue **MILDDIRECT COLOUR**, de la ecológica línea **FEEL THE DIFFERENCE**, la coloración directa (delicada y acondicionadora, no aclarante, sin nada de amoníaco ni oxidantes, sin siliconas, ni parabenos, ni SLS/SLES, ni edta, ni parafenilenediamina ni resorcinol), que dura de 6 a 8 lavados, reestructura y protege el cabello. 12 colores para cada cliente: **Neutro, Negro, Café Hielo, Castaño, Castaña, Tabaco, Morado, Rojo, Cobre, Mostaza, Arena y Hielo**.

El Presidente Mundial y Fundador, **Marco Bucaioni**, tuvo también ocasión de agradecer a todos los presentes la consolidación de la marca. *"Para mí España es mi segunda casa. De hecho, como muchos sabéis, vivo parte del año en Madrid. España, después de Italia, es el país donde más presente está SELECTIVE"*. Una profunda relación que comenzó en 1995, que ha ido creciendo, consolidándose y fortaleciéndose con el paso de los años. Con una fecha también, relevante y redonda, 2012, en se conmemora el 30º Aniversario de la creación de la marca. Un año para seguir expandiéndose, en el que **SELECTIVE** guarda fantásticas sorpresas.



SELECTIVE instauration los Premios “FERNANDO DEL BLANCO”

Sinónimo de caballero, de persona respetada por todos y respetable, de hombre de palabra, de perfecto equilibrio para todos los que le conocieron, **Fernando del Blanco de la Varga** fue, es en el corazón, el *leitmotiv* de SELECTIVE en España y Portugal. Hoy su nombre y su obra quedan perpetuados en el homenaje de SELECTIVE a su persona al instaurar los “**Premios Fernando del Blanco**”. Jalonando su espíritu, en todas las placas entregadas rezaba la máxima: “**Somos tan importantes cuanto más seamos capaces de engrandecer la profesión**”.

Las menciones, de las Zonas Norte y Sur, dirigidas, respectivamente, por **Rodrigo Ruiz** y **Lorenzo Silva**, han correspondido a:

· **Patxi González Lafuente**, Primer **Premio Fernando del Blanco Mejor Gestor** de la Zona Norte de España, Delegación Selective Euskadi. Entregó el galardón **Juan José Contreras**, Presidente de la compañía.

· **Diego Pérez Costa**, Primer **Premio Fernando del Blanco Mejor Captador** de la Zona Norte de España, Delegación Selective La Rioja. Entregó el galardón el socio **Ángel de la Torre**.

· **Antonio Peñalver González**, Primer **Premio Fernando del Blanco Mejor Gestor** de la Zona Sur de España, Delegación Selective Alicante. Entregó el galardón **Satur Delgado**.

· **Francisco José Iglesias Díaz**, Primer premio Fernando del Blanco Mejor Captador de la Zona Sur de España, Delegación Selective Cádiz. Entregó el galardón **María del Blanco**.

La entrega de los nuevos **Premios Fernando del Blanco** tuvo lugar durante la Convención anual de la compañía, en un emotivo acto en el que la memoria de **Fernando** presidió los corazones de los presentes.



Patxi González Lafuente



Diego Pérez Costa



Antonio Peñalver González



Francisco José Iglesias Díaz



Fernando del Blanco de la Varga no sólo pasará a la historia de la peluquería española por ser quien introdujo y consolidó **SELECTIVE** en nuestro país, sino también por ser una persona íntegra, respetada y querida por todo el sector. Desde los mismos peluqueros, a quienes ayudó y promovió negocios en su León natal, Zamora, Palencia y Valladolid, a través de su insignia, **LA BOUTIQUE DEL PELUQUERO**; a la red de Distribuidores y Mayoristas, a los que potenció económicamente para que comenzasen sus negocios o remontaran baches (Fernando permitió utilizar el nombre de LA BOUTIQUE, gratuitamente, a amigos de Barcelona, Burgos, Salamanca, etc.); y a los propios fabricantes y/o distribuidores de marcas de peluquería, estética y mobiliario. Fernando es/era un señor, un referente para muchas personas, tanto en lo personal como en lo profesional.

SELECTIVE ESPAÑA, para honrar su memoria y su legado, ha institucionalizado los premios que llevan su nombre. Destacan, sobre todo, los valores personales en la venta, la implicación humana -en muchas ocasiones, el comercial se deshumaniza y simplifica sus resultados a meros números- y el amor que deposita en su trabajo cotidiano. SELECTIVE premia así a su red de ventas. Pero, son unos premios que van más allá, siguiendo el espíritu de Fernando, no a la propia SELECTIVE, sino a toda una profesión que lucha con denuedo para hacer una peluquería mejor, día a día.

Uno de los primeros premiados en la edición de 2011 ha sido **Patxi González Lafuente**, de la Delegación SELECTIVE País Vasco. Sus letras, aunque dirigidas a la familia SELECTIVE, ensalzan a toda una profesión, a una gente que lleva con orgullo los colores de su marca... Un sentimiento que compartirán muchas otras personas, de otras empresas. Un sentimiento puro, como Fernando nos enseñó, con su permanente ejemplo, a todos*.



CARTA A SELECTIVE

Quiero aprovechar el haber sido uno de los galardonados con el recién creado Premio **Fernando del Blanco** para hacer llegar unas palabras a tod@s los comerciales que, cada día, salen/salimos a visitar los salones de nuestro a dar a conocer la firma **Selective**.

Ante todo, es un honor haber recibido este premio, porque si alguien encarnaba amor, profesionalidad y compromiso a la firma (con permiso de los otros socios fundadores) era nuestro difunto Presidente. Que este premio lleve su nombre, no sólo es un acierto pleno, sino una fuente de inspiración.

Personalmente, a mí me inspira dos características que, en mi opinión, todo **Comercial Selective** tiene o ha de tener:

AMOR A LA FIRMA:

Recuerdo nitidamente cuándo fue el momento en que me di cuenta que Selective corría por mis venas... Fue en un viaje de escapada que hice con mi mujer un fin de semana. Diré que fue por Avila capital, aunque después me ha ocurrido en otras ciudades y pueblos de nuestra geografía.

Paseando por las calles, me topé con un salón que lucía un expositor repleto de productos Selective. No conocía al comercial de la zona; apenas si situaba en mi mente al Delegado de Zona, la verdad. Sin embargo, un calor increíble me recorrió de arriba abajo. El calor del Orgullo de que **Un Hermano** había situado nuestra firma en otro salón. Sonreí orgulloso, miré a mi mujer y le dije que estaba enganchado; ver los productos en un salón me había emocionado. No sólo por el hecho en sí, sino también porque de alguna manera, esa visión era la prueba palpable de que no estaba solo defendiendo, día a día, la marca. La **familia Selective** es un hecho. Y esa, era la prueba.

LA BUENA VENTA:

Pocas sensaciones, a nivel profesional, vais a encontrar tan intensas como la de la Buena Venta. Ésta suele llegar, a veces, por una llamada del profesional peluquero o, normalmente, en la siguiente visita. Es cruzar la puerta, mirarnos, y recibir una sonrisa acompañada de un flechazo de agradecimiento y confianza.

La delgada línea que separa la necesidad comercial de vender, con la buena venta, es la diferencia que marca el vendedor/a Selective. Hemos sabido captar la atención del profesional, ha confiado en nosotros y no le ha defraudado el resultado del producto.

Amig@, acabas de poner la primera piedra de una relación que durará muchísimos años y que con mucha probabilidad desembocará en una amistad personal para toda la vida. El reto del vendedor/a Selective es realizar éste tipo de venta en cada visita. Te garantizo que, en pocos meses, salir a la calle a trabajar se parecerá mucho a pasarte a visitar a una amistad y, la venta, un mero trámite.

Estos son **LOS VALORES** que este premio me transmite a mí y me he permitido compartir con todos vosotros.

Atisbo nuevos tiempos.

Personas con ideas nuevas.

Veo su esfuerzo y determinación por hacer la firma un poco más grande y mejor de como la encontraron. Quiero poner mi Modesta aportación a este ideal.

A Todo el que en algún momento pasado, presente o futuro encuentre **SELECTIVE** en su camino.

A Todos y cada uno de los Delegados de zona y su Red Comercial.

A Rodrigo, Lorenzo, Fabio, Rafa de Otero, Óscar Lasarte, Fausto, Antonio Sánchez.

A Contreras, Ángel, Satur y Fernando, desde donde estés.

A Los hij@s llamados a ser el relevo.

A Marco.

Me permito tutearos por una vez; porque, en familia, no hay escalafones empresariales.

Algunos comerciales vienen, otros van.

Unos cuantos nos enamoramos de la firma y no nos vemos vendiendo otra cosa.

En Selective es casi imposible no ser de estos últimos.

Os pido seguir manteniendo ese espíritu de familia.

Esa cercanía es la joya que encierra la firma y que no debemos perder de vista.

Ésta es la grandeza de lo que habéis creado. **Una firma con alma.**

En los tiempos que corren... un pequeño milagro.

Termino con éste mensaje de aliento para mis compañeros de profesión:

No hay miedo para el comercial preparad@.

Si además tienes armas para competir, es la competencia quien debe de ponerse nerviosa...

Y Selective las tiene.

Un saludo.

Francisco (Patxi) González Lafuente

Delegación País Vasco

¿Aún te puedes permitir no ganar más dinero?



Por Lorenzo Silva y Rodrigo Ruiz
Jefes de Venta Zonas Sur y Norte, respectivamente,
SELECTIVE ESPAÑA-PORTUGAL

Hoy, más que nunca, es tiempo de creatividad e inventiva, de reforzar viejos recursos y de plantarle cara a la incertidumbre. De pararse, pensar, decidir y actuar. Aunque, rememorando la vieja frase que afirmaba que *"no hay nada nuevo bajo el Sol"*, la experiencia nos dice lo contrario. Sí que hay. Cada día es diferente. *Somos* distintos. Singulares. Existen oportunidades, puntos de vista diferentes (basta rotar y aplicar, ceñudamente, otro prisma), momentos únicos para contemplar vidas y negocios con otra perspectiva. Una fórmula nueva de adaptar, amoldar, reciclar ideas, reafirmarlas en acciones propias, etc.

Y, ¿en el salón? En tu salón, como en tu vida, ocurre lo mismo. ¿Estáis preparados tu negocio y tú para no querer facturar más dinero? ¿A no ingresar unos cuantos euros más cada mes? Por supuesto que no. Entonces, querido amigo, ¿por qué renuncias a ello? ¿Por qué te permites el lujo de no revender más y mejor?

Vayamos a los datos. Luego, tú decides. Según nuestras estadísticas, el porcentaje de reventa en los salones apenas supone un 8 ó 9% de la facturación. Por contra, y con respecto a tu tiempo y al de tus empleados, los trabajos técnicos que se pueden realizar cada día en el salón son limitados. Imagina que trabajas 10 horas diarias. Cada persona, como mucho, puede realizar 15 trabajos técnicos diarios (hay que aplicar producto, dejar un tiempo de

exposición, lavar, secar, peinar... y ser relaciones públicas de tu negocio).

Tu posición en el salón resulta privilegiada. Confesor y amigo, posees el gran arma de recomendar. No vendes, aconsejas sobre lo que mejor le conviene a cada persona con su problemática concreta. Bien sea por tu propia intuición o por los cursos de reventa que impartimos, tienes las pautas y/o técnicas para evaluar someramente lo que tu cliente/e pueda demandar.

Cada profesional, en la peluquería, puede tener -o aprehender- la habilidad para poder hacer llegar a los clientes el mensaje oportuno. Desde quién recibe y despide al cliente en recepción; del ayudante, que lava cabezas o arregla expositores; pasando por el champunier; el colorista o el estilista que da el corte adecuado. Todos, dependiendo del rol o especialidad que posean, son personas apropiadas para aconsejar la reventa de productos (con algunos matices, como veremos). Una reventa, por ende, que producirá ingresos extra tanto al propio salón como a la persona de tu organización que los ha generado.

Esta es la teoría. La realidad pasa porque casi no se revende en el salón. ¿Por dónde hay que empezar? Nuestro consejo nos lleva a que sea el champunier, quien primero toca la cabeza del cliente, la persona que ha de diagnosticar cabello y cuero cabelludo. También, psicológicamente

hablando, es el momento apropiado, cuando la cliente está más vulnerable, al realizarle suave y cómodamente, los masajes capilares. Se encuentra más sensible, impregnada también del olor de los productos que se le han aplicado. Y, el momento apropiado para cerrar la recomendación es cuando lleva a la persona al tocador: Se remarcan los problemas capilares, se resumen las soluciones, con el champú de 250 ml. en el tocador. Será la/el champunier, por tanto, la gran experta en recomendar la reventa de champú, mascarilla y similares.

Por su parte, y en la misma línea de argumentación, los estilistas son las personas apropiadas para recomendar los productos de acabado ideales para su seguimiento en casa. Cada persona, por tanto, se especializa en su labor; gran maestra y profesional de lo que está haciendo. Especialista en una materia que le trae grandes satisfacciones.

Con método, con la adecuada organización, tanto del salón como del trabajo que se desarrolla en el mismo, y con una marca como SELECTIVE, el profesional especializado encuentra todas las gamas de posibles productos que podrá aconsejar para revender en el salón. Y, al seguir los precios recomendados, gozará de un amplio margen para incrementar la facturación de su negocio. Tu facturación se incrementará sensiblemente y capearás, mejor que nadie, cualquier temporal.



Selective

REVOLUCI

La consecución de la salud y la belleza del cabello definen la nueva línea **ONCARE** de **SELECTIVE**. Tres familias y 26 nuevos productos impregnados de la tecnología **FLUX**, fusión de materias primas y principios activos de calidad, creados específicamente para actuar, de forma selectiva, sobre las zonas de cuero cabelludo o cabello en las que es necesario el tratamiento. La brillante tecnología, propiedad de **SELECTIVE**, implica que cada **FLUX** ha sido creado para desarrollar una acción específica, a la vez que para interactuar con otros **FLUX** de forma sinérgica para conseguir resultados tangibles.

CHAMPÚ HIDRATANTE PARA CABELLO SECO
Hidrata y restablece el film hidrolipídico fisiológico.

ACONDICIONADOR HIDRATANTE PARA CABELLO SECO: Acción hidratante profunda y acondicionadora.

CHAMPÚ REESTRUCTURANTE PARA CABELLO DAÑADO
Nutre y refuerza el cabello y restablece el film hidrolipídico fisiológico.

SUERO MINERALIZANTE NUTRITIVO PARA CABELLO SECO O DAÑADO: Mineraliza y nutre al instante, a la vez que regenera el cabello seco o dañado.

TRATAMIENTO REESTRUCTURANTE PROFUNDO PARA CABELLO DAÑADO
Acción reparadora, acondicionadora y reequilibrante.

ONcare NUTRITION
Nace para hidratar, nutrir, reconstruir y proteger la fibra capilar.

SUERO REPARADOR HIPERPROTEICO PARA CABELLO DAÑADO: Repara en profundidad y restablece la estructura del cabello.

FLUIDO ALISANTE DE LA CUTÍCULA PARA TODO TIPO DE CABELLO
Revitaliza, acondiciona, tonifica y protege.

SPRAY REVITALIZANTE SIN ACLARADO PARA CABELLO SECO O DAÑADO
Revitaliza, acondiciona, tonifica y protege.

LECHE ALISANTE DE LA CUTÍCULA PARA TODO TIPO DE CABELLO
Alisa la estructura cuticular y elimina el crespo, disciplinando, nutriendo y protegiendo el cabello.

ONA los tratamientos

Activeflux: Para la renovación celular y procurar bienestar cutáneo.

Athermicflux: Protección térmica de alta tecnología.

Calmflux: Alivio y respeto del cuero cabelludo.

Ceraflux: Estructura compacta y una superficie lisa y luminosa.

Defenseflux: Sistema protector en armonía con la piel.

Hydraflux: Efecto elastizador e hidratante.

Mineraflux: Ideal como restablecedor fisiológico.

Protectflux: Protección y prevención.

Proteflux: Para reestructurar y reconstruir la estructura del cabello.

Reduceflux: Limpieza profunda y normalización para el cuero cabelludo.

Stabilflux: Para lograr un color cosmético más estable y duradero.

Stimulflux: Prevención y estimulación del crecimiento.

Vitaflux: Funcionalidad y vitalidad.

Volumeflux: Volumen y vitalidad.

PEELING FLUIDO PURIFICANTE PROFUNDO

Remueve las células muertas y exfolia la superficie cutánea, a la par que estimula el recambio celular.

CHAMPÚ PARA CUERO CABELLUDO CON CASPA

Remueve la caspa eficaz y delicadamente y combate su regreso.

CHAMPÚ ESTIMULANTE PREVENCIÓN DE LA CAÍDA

Reequilibra los procesos fisiológicos y previene la caída del cabello, a la vez que refuerza la estructura del cabello debilitado.

LOCIÓN ESTIMULANTE PREVENCIÓN DE LA CAÍDA

Combate la caída del cabello y refuerza la estructura del cabello debilitado.

ONcare SCALP SPECIFICS

Reequilibra fisiológicamente las funciones cutáneas, combate las causas de las anomalías, resuelve los defectos y garantiza una acción completa de protección y revitalización del cabello, empezando por el cuero cabelludo.

CHAMPÚ PARA CUERO CABELLUDO SENSIBLE

Calma y desconggestiona el cuero cabelludo irritado y alivia eventuales picores.

LOCIÓN ESTIMULANTE INTENSA PREVENCIÓN DE LA CAÍDA

Reequilibra los procesos fisiológicos, estimula el metabolismo celular y mejora la micro-circulación.

LOCIÓN ESPECÍFICA PARA CUERO CABELLUDO CON CASPA

Combate el regreso de la caspa y calma la irritación del cuero cabelludo.

MASCARILLA A LA ARCILLA PARA CUERO CABELLUDO GRASO

Acción purificante y astringente del cuero cabelludo; elimina el exceso de sebo y lo reequilibra.

TRATAMIENTO LENITIVO PARA CUERO CABELLUDO SENSIBLE

Inmediato efecto calmante y regenerante del cuero cabelludo.



**CHAMPÚ
PIGMENTADO
PARA CABELLOS
DECOLORADOS O
CON CANAS**

Evidencia los tonos fríos y permite neutralizar los tonos dorados, evitando su regreso.

**CHAMPÚ
LIMPIADOR PROFUNDO
PRE-SERVICIOS
TÉCNICOS**

Para el lavado profundo del cabello y la remoción de residuos de acabado, metales y álcali.

**SPRAY SIN ACLARADO
PRE-SERVICIOS
TÉCNICOS**

Acción equalizadora de la porosidad y acondicionadora del cabello, optimiza el resultado del servicio técnico y contribuye a mantenerlo en el tiempo.

**CHAMPÚ REVITALIZANTE
PARA CABELLO RIZADO**

Hidrata y aporta volumen, revitaliza y tonifica los rizos naturales o creados con la ondulación permanente.

**ONcare
TECH**

Prepara el cabello para los tratamientos profesionales, restablece el pH fisiológico y compensa el efecto de los tratamientos alcalinos (hace que la superficie del cabello esté más sana y compacta) y preserva la integridad del color durante el tiempo.

**REVITALIZANTE SIN
ACLARADO PARA
CABELLO RIZADO**

Hidrata, revitaliza y tonifica los rizos naturales o creados con la ondulación permanente; aporta brillo, cuerpo y volumen.

**SPRAY SIN ACLARADO
ESTABILIZANTE DEL
COLOR**

Estabiliza, acondiciona y protege, restablece el pH fisiológico del cabello y mantiene el color intenso y brillante.

**ACONDICIONADOR
ESTABILIZANTE DEL
COLOR**

Reequilibra, acondiciona, con una acción antioxidante y protectora de los pigmentos colorantes.

**CHAMPÚ
ESTABILIZANTE
DEL COLOR**

Hidrata el cabello, estabiliza el color y previene que pierda intensidad y brillo con el tiempo.



EVO canta al color

SELECTIVE da brío al otoño con seis nuevas tonalidades **EVO**. Tres nuevos matices, integrados en la **Familia Fantasía**, el **4.35**, Castaño Nueces de Coco, el **5.04**, Castaño Claro Ébano y el **4.31**, Castaño Marrón Enebro; el **5.67**, Castaño Claro Rojo Violín se integra en la **Familia Rojo**; el **5.1** Castaño Ceniza Color Marrón Claro se suma a la **Familia Ceniza**; mientras que el **6.23**, Rubio Oscuro Beige Dorado, hace lo propio con la **Familia Beige**. Seis nuevas sonrisas **SELECTIVE** al otoño, para embellecer aún más a la mujer.



PRATO

ITALIA, ¡OH SOLE MÍO!

La segunda gran cita de 2011 con la moda en Italia ha tenido lugar del 22 al 26 de Octubre. Un homogéneo y ávido grupo de profesionales, deseosos de empaparse de la moda más vanguardista, acudieron a la **SELECTIVE ACADEMY** de PRATO para vibrar con la Colección "Intuitive". El Director Técnico de España, **Fabio Pedicini**, comandó la expedición al país transalpino de una quincena de profesionales procedentes de León, Extremadura, Toledo, Alicante, Guadalajara y Jaén.

Italia recibió a los cursillistas con cariño y un gran dechado de conocimientos, que corrieron a cargo del Responsable Estilístico, **Edo Bianchi**, y del Responsable Técnico de la central, **Giuseppe Loria**, con el brillante apoyo, en todo momento, de **Fabio**. En una vorágine de conocimientos, en los que no faltó, entre actos, la visita a la cercana y colosal Florencia, los cursillistas vivieron la presentación exclusiva de la Colección Otoño-Invierno "Intuitive".

Durante el primer día en la Academia se trabajó con tres modelos en un curso visivo, para pasar, al día siguiente, a la puesta en práctica de los conocimientos sobre corte y color, sobre muñecas. Finalmente, los profesionales españoles ahondaron en la parte práctica del temario de la Colección.

El viaje a Prato contó también con la sorpresa de disfrutar de la presentación exclusiva de la nueva línea **ONCARE**, 26 productos, en 3 familias, y de los secretos para su mejor utilización. También tuvieron la oportunidad de conocer, in situ, la nueva gama de 12 colores de **MILDDIRECT COLOUR**, de la línea **FEEL THE DIFFERENCE**, junto con la presentación de la nueva carta de color **EVO**, que incluye la nueva línea **GLITCH** en este apartado; y el nuevo anti-mancha **WE PROTECT**.

Un gran viaje, dos veces cada año, que abre la profesional española las elitistas puertas de la Academia del saber italiana. Una práctica manera de estar siempre a la última y de disfrutar de los encantos de la Toscana, de la mano de **SELECTIVE**.



MÓNICA NARANJO Y SELECTIVE, EXPRESIÓN DE AMISTAD

DE GIRA CON "MADAME NOIR"

La portentosa voz de **Mónica Naranjo**, de gira con "**Madame Noir**", continúa honrando a **SELECTIVE** con un gran cariño hacia los productos de la marca, especialmente los de acabado, como **Straight Down**, **Mold'n Fix**, **Pump Too Spray**, **Crazy Hand**, **Magic Control** o **Shiny'on**, entre otros. Productos que dejan su huella en los cabellos de Mónica y embellecen a una artista plétórica de energía.

La presente gira, además, ha servido para unir más a **SELECTIVE** con la gran diva. A través de la página de la compañía en **FACEBOOK**, **SELECTIVE PROFESSIONAL SPAIN**, se han sorteado, entre los **FAN**, dos entradas para sus conciertos de Octubre y Noviembre de 2011. Las personas agraciadas han sido **Ana Belén Haro**, para el de Zaragoza; **Verónica Carrizo Cano**, para Valencia; **Mar Cerezuela**, para Ibi (Alicante); **Belén Fernández Roibas**, para A Coruña y **Cristina Barragán Quintanilla**, para el de Vigo (Pontevedra). **Mónica**, querida y deseada, conserva un radiante acercamiento a su público, que la idolatra, al que se debe, con humilde devoción. Una gran persona, con una voz que encandila y atrae. ¡Bravo! ¡Bravísima!



MADRID

SELECTIVE, EN SALÓN LOOK

A las puertas de conmemorarse el **30º Aniversario** de la creación de la marca, **SELECTIVE** acudió a la Feria de **SALÓN LOOK**, en Madrid, los pasados 14 al 16 de Octubre. El stand fue el punto de encuentro de **la gran familia SELECTIVE** de España, Portugal e Italia, citados con el gran show nocturno del sábado 15, con el gran **Cobella** y su equipo.

La imagen, elegante y sobria, discreta y natural, llevaba al visitante a contemplar la pura esencia de la marca, que tiene en la línea **FEEL THE DIFFERENCE** su máxima apuesta medioambiental. Una forma de transmitir sensaciones en una compañía comprometida con la peluquería, respetada y respetuosa con el peluquero, al que se debe, para aportarle, continuamente, los mejores y más vanguardistas productos. La cita madrileña esbozó este compromiso a los visitantes.



SELECTIVE ACADEMY MADRID

PREPARADOS AL MÁXIMO

Selecto, exclusivo y vanguardista, el **curso Total Look**, que impartieron **Fabio Pedicini** y **Sagrario González** en la Academia madrileña de **SELECTIVE**, los pasados 4 al 6 de Julio, puso de manifiesto el grado de calidad de la formación de la compañía. Tanto el Director Técnico para España y Portugal como la estilista berciana, cada uno en su especialidad, glosaron sus conocimientos sobre corte técnico avanzado; color, moda y posicionamiento del color; y el **styling**, con variadas ideas sobre peinados concretos, postizos y acabados.

Método y práctica continua para los profesionales llegados desde Valencia, Madrid, Extremadura y Alicante. Técnicas concretas, secretos de profesional a profesional, armonía en el color, desarrollo de lo aprendido sobre muñecas, y concreción de los conocimientos en modelos reales, donde se plasma ya, con impronta propia, el color y el nuevo corte. Y cada nueva creación, siempre, rematada con la excelencia de los productos **SELECTIVE**.



SELECTIVE ACADEMY MADRID

DECHADO DE COLOR

El amplio espectro del color, en todas sus acepciones, fue el *leitmotiv* del curso impartido por **Jesús Dombriz** en la **SELECTIVE ACADEMY MADRID**. Durante dos días, los cursillistas, procedentes del País Vasco, Madrid y Toledo, ahondaron en los conocimientos técnicos, en los trucos de utilización de productos como **MILD COLOUR**, **EVO** y **ONCARE**, en la resolución de las dudas que surgen, cotidianamente, en el salón, así como en la superación de las dificultades que puedan surgir cuando se realizan colores moda o fantasía.

Tras la teoría, la práctica, esencial para aprehender los nuevos conocimientos. Un par de días, que han resultado claves para profundizar en colorimetría y en la solución de situaciones complejas, como cobertura de canas, repigmentación, mantenimiento de color, cambio de color, entre otros...



SELECTIVE ACADEMY MADRID

CLARIVIDENCIA FORMATIVA

La excelencia en la formación es la máxima que rige a **SELECTIVE**. Una excelencia, que parte de los productos, que se transfieren en los profesionales, amigos de la marca. **SELECTIVE** forma líderes, peluqueros de éxito, que reciclan conocimientos y amplían su horizonte profesional. El curso **Corte & Color Expert**, impartido por **Fabio Pedicini** y **Carles Dalmau**, pone de manifiesto este permanente empeño formativo, según comprobaron los profesionales procedentes de León, País Vasco, Zaragoza, Madrid, Salamanca, Alicante y Tenerife.

Durante tres días desfilaron por la pasarela del conocimiento **SELECTIVE** un dechado de cortes y propuestas específicas de color. Propuestas comerciales, futuros ingresos en las peluquerías de los asistentes. Cortes en los que el estilista **Carles Dalmau** es fuente inagotable de creación; sumados a las variadas técnicas de coloración, que **Fabio Pedicini**, maestro del buen hacer, domina a la perfección. Unas propuestas en las que no se ha dejado de lado al hombre, el gran desconocido en el mundo del color.

Los asistentes al curso, por otra parte, contaron con la presencia del recién nombrado Director Comercial de la compañía, **Antonio Sánchez Ávila**.

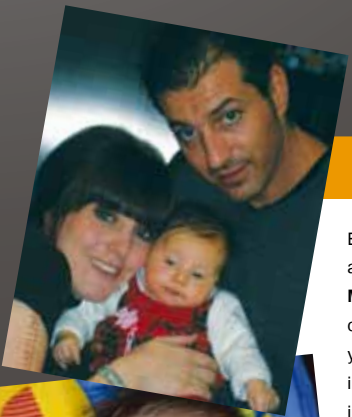


ZARAGOZA

¡SENTIMOS LA DIFERENCIA!

Zaragoza se sintió diferente y única tras el atelier sobre **Feel The Difference**, impartido por la técnica riojana **María Mangado**, en colaboración con **Fortuna Delgado** y su equipo, **Natalia Zazoso** y **Alicia Chaparro**. Los responsables de la Delegación **SELECTIVE** Zaragoza-Teruel, **Alberto Ruiz** y **Enrique Piñol**, conjuntamente con red de ventas, **Fernando Asensio**, **Javier Alamillo** y **Kike Caraballo**, y arropados por el Jefe de Ventas de la Zona Norte de España, **Rodrigo Ruiz**, mostraron a los profesionales presentes el concepto de belleza que transmite la línea "Feel".

Una realidad de tratamientos para ayudar a los peluqueros exigentes y vanguardistas, donde prima la realidad "eco" desde la misma extracción de la materia prima. "Feel" pone de manifiesto el compromiso de la compañía con el Planeta; una gama orientada a minimizar los impactos medioambientales negativos, derivados de la producción industrial. La efectividad de los tratamientos llegó con los trabajos en vivo, dos de color, basados en **MILDBLOND**, y una permanente, con **MILDTEXTURE**. Los más de medio centenar de profesionales maños tuvieron también oportunidad de conocer el resto de la eco-gama.



MARTINA

¡GUAPA!

El pasado 10 de Septiembre de 2011, a las 4.04 de la madrugada, nació **Martina**, la primogénita de nuestros compañeros **Annalisa Capranera** y **Fabio Pedicini**. Un momento inmensamente feliz, único. **Martina** integra ya **la gran familia SELECTIVE**, ejemplo del perfecto vínculo hispano-italiano, al haber nacido el bebé en Madrid. ¡Enhorabuena, guapos!



REVISTA HOLA

El flamante estilista **JAVIER REYES** ha elegido **SELECTIVE** para embellecer aún más a **Carla Royo-Vilanova**. Una entrevista, de 4 páginas, en la revista **HOLA** de mediados de Octubre, en la que Su Alteza Real, Princesa Panagurishte de Bulgaria, Presidenta de **Carla Bulgaria Roses Beauty**, Mujer Empresaria del Año, analiza su vida.

Texto: P. F. F.
Fotos: VICTOR CUCART
Joyas: SAN EDUARDO
Fotografía: GHO y SELECTIVE
Maquillaje: JAVIER REYES para
GUERLEIN y CARLA
Agradecimiento especial a
RESTAURANTE FUENTES
Y MONTEILLO

SELECTIVE ACADEMY MADRID

FORJA PARA LOS MEJORES COLORISTAS

Un privilegiado y escogido grupo de seis profesionales, tres de ellos técnicos locales de Navarra, Lleida y Ourense, recibieron los conocimientos de **Fabio Pedicini** en el **curso color expert**. El Director Técnico de **SELECTIVE ESPAÑA** enseñó a los presentes a superar las dificultades cuando se realizan colores moda o fantasía, así como al mantenimiento de los mismos. Además de las prácticas continuadas, los presentes profundizaron en la colorimetría, conjuntamente con la búsqueda de las soluciones ideales para resolver los casos más complejos, como la cobertura de canas, la re-pigmentación, el mantenimiento y cambio de color, etc. Un reducido y selecto grupo **SELECTIVE** que hacen del color su máxima seña de identidad.



SELECTIVE ACADEMY MADRID

SOMOS PURO COLOR

La estrella mediática de **SELECTIVE**, el color, fue el plato fuerte del curso celebrado en la Academia de Madrid los pasados 20 y 21 de Junio. Un curso que contó con la presencia de profesionales llegados desde el País Vasco, Granada, Madrid, Navarra y Lleida, entre los que se encontraban los técnicos de estas dos últimas delegaciones, **Sandra Reinaldos** y **Xavier Griñó**, respectivamente.

El Director Técnico, **Fabio Pedicini**, realizó, en un primer momento, una visión global del color de la compañía, desde los productos a las técnicas pasando por singulares secretos. Tras la teoría, la puesta en práctica sobre modelos de calle, a las que embellecieron con productos como **MILD COLOUR** y **EVO**, con el toque final de **NOW**. Una buena puesta al día para que cada profesional continúe su trabajo diario en su salón.

REGALOS

En todo momento, **SELECTIVE** está a tu lado para proveerte de originales regalos con los que obsequiar a tu clientela. Las épocas navideñas son una buena excusa para regalar. ¡Regala y sé feliz compartiendo la felicidad del amigo, del cliente!



MÉRIDA

DOBLE DE PLENITUD CREATIVA



Durante dos días, más de 60 profesionales de toda Extremadura y de las localidades lusas de Porta Alegre y Castello Branco, desfilaron por la sala técnica de **SELECTIVE** en Mérida para conocer las creaciones de **Sagra**. La estilista berciana, una de las mejores en recogidos, realizó una veintena de trabajos, apoyada en todo momento por el técnico local, **Juan Carlos Primante**. Recogidos y semi-recogidos, auténticas obras de arte en el cabello, donde lo difícil y complicado de ejecutar, aparentemente, se torna pura sencillez. **Sagra**, que sabe llegar muy fácilmente al público, iba desvelando sus secretos, en una explicación pormenorizada sobre cómo hacer rellenos y tocados, así como las diversas técnicas de ondas al agua, frise, fritos, trenzas... Paulatinamente, el público asistente iba subiéndose al escenario para poner en marcha lo aprendido, mientras **Sagra** pulía los trabajos ejercitados. La **Jaca Direccional**, el **Spray Extra-Fuerte**, **Design Curl**, **Magic Control** y **Shiny'On**, entre otros, fueron los productos **SELECTIVE** que dieron toques maestros a las creaciones. Previamente a los trabajos de recogidos, **Juan Carlos Primante**, durante los dos días, fue preparando los modelos. En la mayoría primó la utilización en sus cabellos del nuevo tono sobre tono, que aporta mucho brillo y suavidad y la nueva **ONCARE: "MILDDIRECT COLOUR**, a la que se le adiciona un nuevo acidificante, **MILDADDITIVE**, y el nuevo revelador, **MILDREVEALER**. Este tratamiento de coloración aporta mucho brillo, lo que busca hoy la mujer moderna", explicaba **Primante**. Conocimientos, técnicas y nuevas tendencias lograron satisfacer a los asistentes a los dos cursos. Un ejercicio de constante superación de saber. En 2012, más.



SELECTIVE ACADEMY MADRID

EL HOMBRE, EN EL CORAZÓN



La peluquería masculina muestra una continua y permanente reinención. En materia de propuestas para los hombres hay mucho que decir y concretar, como se ha puesto de manifiesto, los pasados 26 y 27 de Septiembre, en el curso celebrado en la **SELECTIVE ACADEMY MADRID**. El técnico madrileño **Jesús Dombriz** fue el encargado de perfilar, sobre maniqués y un modelo, cuatro propuestas de cortes. Una teoría que se vio jalonada con la práctica que ejecutaron los cursillistas, procedentes de León, Extremadura, Zaragoza, A Coruña y Madrid. Cada trabajo, además, se vio realizado por la línea específica de caballeros de **SELECTIVE, FOR MAN**, y el toque singular del acabado **NOW**.



¿Te gustaría disponer de un programa de gestión para tu salón?...

¿GRATIS? Sí, ¡gratis!

Escríbenos a xela@xela.es, te diremos cómo.

TAILANDIA

¿AÚN PUEDES VIAJAR A TAILANDIA

Inundaciones que han durado seis meses, más de 550 fallecidos, varios distritos de la capital, Bangkok, inundados, falta de agua potable, riesgo de epidemias y los permanentes comunicados del agente de **VIAJES EL CORTE INGLÉS** en la zona, obligaron a posponer el viaje de **SELECTIVE ESPAÑA** a Tailandia. La fecha elegida es el **21 de Febrero de 2012**. Si te habías quedado con las ganas, ¡apúntate! **SELECTIVE** ha conseguido más plazas. ¡Venite con nosotros!



SELECTIVE ACADEMY MADRID

PRACTICA Y APREHENDE, RETÉN Y PIENSA

Ser un buen colorista **SELECTIVE** no es sólo ser un magnífico técnico, también implica ser un profesional *educado* para pensar y solucionar, al instante, la más mínima problemática que surja en su trabajo cotidiano. Un planteamiento que comprobaron y asimilaron los cursillistas asistentes al **COLOR EXPERT**, del 14 y 15 de Noviembre. 18 profesionales, procedentes de las Delegaciones de León, Madrid, Zaragoza, Valencia y las Islas Baleares, dispuestos a empaparse de las enseñanzas de **Fabio Peditini**. Productos, técnicas, problemáticas y mente abierta para lograr colores únicos, plenamente individualizados. El éxito del peluquero **SELECTIVE** en su salón, todos los días.



SELECTIVE ACADEMY MADRID

CORTANDO POR LO SANO... VIEJOS CONOCIMIENTOS

Radical y oportunamente, cuando toca cortar con conocimientos previos para afianzar otros nuevos y firmes, en materia de "**corte y color**". Así fueron fijando conceptos y matizando técnicas **Fabio Peditini** y **Carles Dalmau** a los peluqueros desplazados a la capital de España, procedentes de Vigo, Madrid, León, Toledo, Ourense y Castellón.

Fabio, como buen técnico, enfatizó en el mundo del color, con especial hincapié en la familia natural **FEEL THE DIFFERENCE**. **Carles**, brillante en la tijera, perfiló la esencia de cuatro soberbios cortes. El resto, mascado, fijar conocimientos en los cursillistas; resolver las mínimas dudas; hacerles más maestros y autónomos del oficio, preparados para pensar mejor cuando regresen a sus salones. Tres días también para que varios profesionales, de diversas zonas del país, se conozcan gracias a su nexa común, **SELECTIVE**.



SALAMANCA

NUEVA DELEGACIÓN SELECTIVE SALAMANCA



Sebastián Teso, de **COSMÉTICA PROFESIONAL**, se ha incorporado a la gran familia **SELECTIVE** como Delegado de la marca en Salamanca. Conoce el oficio desde la base, al haber empezado, con 14 años, a lavar cabezas. Estilista, técnico, comercial y, ahora, responsable de la empresa que ha creado, se suma nuestra marca. Nuestros mejores deseos. ¡Bienvenido!



¡Sé FAN de SELECTIVE ESPAÑA en FACEBOOK!

Te esperan regalos, sorpresas, información.

¡Síguenos, te esperamos!



SELECTIVE ACADEMY MADRID

DE COLORISTAS Y ESTILISTAS

Perfección, perfección, perfección, como un gran canto hacia lo bien hecho. Así se desarrolló el **Curso CORTE & COLOR EXPERT**, que tuvo lugar en la **SELECTIVE ACADEMY MADRID** del 7 al 9 de Noviembre. Como dúo interpretativo de este armónico bel canto, el Director Técnico, **Fabio Pedicini**, y el estilista **Carles Dalmau**. Y, entre el público, receptivamente dispuesto a aprehender, participar y perfeccionar, 22 profesionales llegados desde las Delegaciones de Zaragoza, Madrid, Gerona, Euskadi, Alicante, Córdoba, Granada, Toledo, Vigo, Logroño y Extremadura. Todos sintieron la diferencia con un mundo del color **SELECTIVE** vital y atractivo. Color acentuado en cuatro diversos cortes, que individualizaban a la mujer, así como a un varón. De la teoría, a la práctica, sobre muñecas, de todos los conocimientos recibidos. Los cursillistas contaron también con la ayuda y las enseñanzas de la técnica de la compañía en Burgos, **Susana Pérez Quesedo**. Y regresaron a sus salones dispuestos a poner en práctica todos estos conocimientos y a rentabilizar los tres días pasados en Madrid. Una formación para ser mejores... casi perfectos.

SELECTIVE ACADEMY MADRID

PRESENCIA TINERFEÑA

Ana Medina Vera, Delegada **SELECTIVE** para Tenerife, El Hierro, La Gomera, La Palma, Lanzarote y Fuerteventura, llevó a la **SELECTIVE ACADEMY MADRID** a más de una veintena de profesionales, para el **Curso CORTE & COLOR EXPERT**, que tuvo lugar del 17 al y 19 de Octubre.

El estilista **Carles Dalmau** y el máximo responsable técnico, **Fabio Pedicini**, se encargaron de crear para los presentes un doble mundo, de corte y color, que converge en los cabellos de la mujer. Seis comerciales cortes, con un color individualizado para cada modelo. Un aspecto clave para esta magnífica profesión, el carácter unitario de todo su trabajo: Un corte específico para cada persona, con un color, y sus matices, singular. Así, el profesional peluquero jamás podrá ser reemplazado por productos de supermercado o farmacia que se vayan a hacer en casa. El toque profesional es único, irremplazable.



SELECTIVE ACADEMY MADRID

SELECTIVE CÁDIZ ASUME MÁLAGA

DISPELEST, sinónimo de **SELECTIVE CÁDIZ**, ha asumido la implantación y fidelización de la marca en **Málaga**. **Antonio Martos** y su hermano **Enrique** son las personas que han materializado y están llevando a buen puerto este proyecto. *"Cuando creamos **DISPELEST**, nuestro objetivo pasaba por ayudar a los clientes a desarrollar el negocio de la peluquería. Somos conscientes de sus demandas, que van más allá de la compra-venta de los productos: Escuchamos sus necesidades y nos implicamos en sus objetivos. Les ofrecemos, en suma, un servicio global, con calidad y confianza, próximo, poniendo el acento en la formación, con una magnífica relación calidad-precio"*, explicaba **Antonio**.

Antonio Martos, tras desarrollar su vida profesional ajeno al sector, se incorpora a la belleza profesional en 1997. *"Quedé atrapado por este mundo tan especial"*. En 2006, **Antonio** y **Enrique** inician su singladura empresarial con **DISPELEST** y se convierten en Delegados de **SELECTIVE** en Cádiz.

*"Nos sentimos muy orgullosos de pertenecer a esta gran familia. Desde aquí, quiero transmitir nuestro agradecimiento, por la confianza depositada en nosotros, a los Socios y a la Junta Directiva, a mi buen amigo **Lorenzo Silva**, al Presidente y Fundador de la compañía **Marco Bucaioni**, y, especialmente, a **Fernando del Blanco**, allá donde se encuentre siempre estará con nosotros"*.

¡Buena suerte en vuestra nueva singladura! Lo haréis muy bien, como hasta ahora.





ON
care
/ states of matter

/ 26 tratamientos, tres familias específicas.
La tecnología al servicio de la salud y de la belleza del cabello.

ONcare / TECH

ONcare / NUTRITION

ONcare / SCALP SPECIFICS

SELECTIVE
PROFESSIONAL