



CHE BELLEZZA  
LAURA LAURENZI

## LA VERITÀ, VI PREGO, SU RUGHE E CELLULITE

Le creme miracolose? Non esistono. E i cuscinetti si eliminano solo con il photoshop. Parola dell'**estetista cinica** che, sfatando le bufale, ha fatto i soldi



CRISTINA FOGAZZI. IN ARTE **L'ESTETISTA CINICA**. OLTRE A UN BLOG MOLTO SEGUIDO, HA ANCHE UNA SUA LINEA COSMETICA, VERALAB

**L**a crema antirughe? Non esiste. L'unico rimedio alla cellulite è photoshop. La crema da 200 euro a vasetto è efficace quanto quella da cinque euro? Talvolta sì. La crema per il contorno occhi serve? Nessuna crema può promettere di togliervi un'occhiaia viola. Tanto di cappello di fronte alla schiettezza di questa ex ragazza in camice bianco, che non solo non racconta balle ma ha costruito la sua fortuna proprio sulla sincerità. Cristina Fogazzi, in arte **L'estetista cinica**, ha fatto irruzione a gamba tesa nel luminescente pianeta beauty dicendo le cose come stanno, invitando le sue clienti (che lei, sulle orme di Zerocalcare, le chiama affettuosamente «fagiane») a non credere ai miracoli, e operando – come si dice in termini tecnici – per la riduzione del danno.

Grazie alla sua franchezza ha totalizzato oltre 300 mila follower su Instagram dove dà lezioni fra l'altro su che cos'è esattamente la cellulite aiutandosi con dei pupazzetti sferici di peluche che fungono da cellule adipose, argomento su cui ha anche scritto una "guida cinica". Il suo personaggio è nato per caso, da una serie di vignette ironiche sul web, in cui la sua caricatura dava risposte piuttosto aspre sui soliti problemi estetici che affliggono l'universo femminile, i peli superflui, le rughe, il corretto uso del botox ecc. Su ogni argomento **L'Estetista cinica** ha, appunto, una risposta cinica. La frase sottintesa è: ragazze non fatevi illusioni. Ed essere spietate alla fine paga. Da disoccupata a imprenditrice di successo: nel 2009 Fogazzi è stata licenziata dal franchising in cui lavorava. Con un colpo di fortuna ha rilevato un centro estetico, ha creato un blog subito molto seguito, ha cominciato a vendere i suoi prodotti online e oggi la sua linea cosmetica, VeraLab, vanta un fatturato che supera il milione di euro. Ma perché vende tanto? «Perché non prometto miracoli, ma cerco di fare quel che si può. In questo campo nessuno pensava di poter dire la verità e invece, a quanto pare, si può anche essere sinceri e onesti».

