

Fecha: 27-05-2026  
Medio: Revista Sarah  
Supl. : Revista Sarah  
Tipo: Noticia general  
Título: ROMINÁ FERRERA

Pág. : 64  
Cm2: 572,5  
VPE: \$ 0

Tiraje:  
Lectoría:  
Favorabilidad:

Sin Datos  
Sin Datos  
 No Definida



# ROMINA FERRERA

La odontóloga que comprendió que verse y sentirse bien van de la mano.

*Inquieta por naturaleza, la doctora Ferrera destaca por su claridad de propósito. Tiene capacidad de reconocer sus objetivos, conectar profundamente con su pasión y avanzar hacia ellos con determinación. A lo largo de su trayectoria ha sabido crear y también identificar oportunidades, asumiendo cada desafío con valentía y sin miedo a dar el siguiente paso. Lo hizo cuando aceptó formarse en estética en una época en que el rubro recién comenzaba a desarrollarse y pocos veían su potencial. También cuando decidió adquirir su primera clínica, apostando por un proyecto propio con una visión clara y ambiciosa. Y nuevamente, cuando advirtió que a Chile no estaban llegando los mejores insumos médicos del mercado internacional, lo que la llevó a fundar su propia importadora, elevando los estándares de calidad en su área. Con esa impronta decidida y aventurera, Romina no sólo consolidó su camino profesional sino que también fundó una de las clínicas estéticas más cotizadas de Providencia, posicionándose como referente en un rubro en constante evolución.*

La conexión de Romina con la estética comenzó en su infancia. Su hermano nació con labio leporino y, desde muy pequeña, lo acompañó a lo largo de múltiples cirugías: algunas funcionales, otras reconstructivas y también estéticas. Durante ese extenso proceso fue testigo no sólo de la transformación física, sino también del profundo impacto que la apariencia puede tener en la autoestima y de lo cruel que puede llegar a ser el entorno frente a lo diferente.

Fue en esa etapa cuando nació en ella lo que hoy define como una verdadera vocación: una necesidad genuina de ayudar a las personas a sentirse bien con su imagen y a través de ello, fortalecer su confianza y bienestar.

Tras titularse como odontóloga, la profesional decidió dedicarse a la cirugía maxilofacial, pensando siempre en cirugías reconstructivas, pero la estética llegó a su vida.

“Mientras realizaba un postítulo en cirugía bucal en la Clínica Alemana, me invitaron a tomar un curso de estética y acepté. En ese momento ni siquiera sabía que un odontólogo podía desarrollar una carrera en esta área”, recuerda.

Así se encontró con la estética justo cuando comenzaba a transformarse en un verdadero boom, convirtiéndose en una de las pioneras del rubro. Hoy, más de doce años después, lidera una de las clínicas estéticas más destacadas de la capital: Clínica Be You.

## EL ORIGEN DE BE YOU

Entiendo que la clínica parte como un box por horas, ¿cómo fueron esos inicios?  
Partí arrendando un box medio día a la semana junto a dos colegas. Muy pronto decidí continuar sola y fui ampliando horarios a medida que crecía la demanda. En poco tiempo el proyecto tomó tanta fuerza que pude comprar la clínica, y dos años después expandimos adquiriendo la oficina contigua.

Pero además de la clínica tienes una importadora, ¿no?  
Sí, es algo que desarrollamos en paralelo. Es que siempre he sido perfeccionista y buscando y probando productos para mis pacientes me di cuenta que había muchas cosas que no llegaban acá. Así creamos con mi pareja esta nueva empresa que se dedica a importar y distribuir productos de alta gama en estética como ácido hialurónico, hilos, etc.

Todo esto tiene que ver con lo que llamamos el “boom de la estética”, cada vez hay más demanda al parecer...

Sí, la estética está en auge. Hoy las personas entienden que los tratamientos bien realizados pueden verse completamente naturales y que la prevención temprana es clave para mantenernos jóvenes.

¿Será que existe una presión social por no envejecer?

Creo que más que presión social, hoy hay conciencia sobre cuidarse y sentirse bien consigo mismo. La gente busca verse saludable y natural, no transformarse, y eso es justo lo que intento lograr con cada tratamiento: realzar la belleza de forma sutil y segura.

¿Qué es lo que más te piden en la clínica?

Lo que más me piden es rejuvenecer de forma natural. Mis pacientes suelen decirme: “Quiero que se note, pero que nadie diga que me hice algo”.

Romina, te invito a mirarte a ti misma y a tu clínica, pero desde el universo en el que hay cientos de clínicas estéticas, ¿cuál crees que ha sido el motor que te ha llevado a tener tanto éxito?

Creo que el éxito de la clínica se basa en hacer las cosas bien y poner siempre la felicidad del paciente como prioridad. Tener buen ojo estético, ser honesta con las opciones y expectativas de cada persona, y contar con un equipo muy cercano y humano, hace toda la diferencia, ¡las pacientes nos aman! Además, trabajamos con productos de la más alta calidad, y nuestros resultados hablan por sí solos: nos hemos convertido en una gran cadena de recomendaciones, muchos pacientes llegan por otro que ya nos conoce.

¿Quién es el paciente Be you?

El paciente Be You es quien busca verse y sentirse bien de forma natural, con tratamientos seguros, resultados armoniosos, atención personalizada y cercana.

¿Cuál es tu habilidad especial como profesional, el procedimiento que tiene tu firma?

El lifting con ácido hialurónico. Es un procedimiento que levanta el rostro, mejora los surcos y siempre con un enfoque natural, para conseguir la mejor versión de mis pacientes. Se trata de una técnica que fui a aprender a Europa, mejoré la técnica acá y yo misma le puse el nombre, así que vengan a probarlo, se van a ir felices.

Fecha: 27-05-2026  
 Medio: Revista Sarah  
 Supl. : Revista Sarah  
 Tipo: Noticia general  
 Título: **ROMINÁ FERRERA**

Pág. : 66  
 Cm2: 550,7  
 VPE: \$ 0

Tiraje:  
 Lectoría:  
 Favorabilidad:

Sin Datos  
 Sin Datos  
 No Definida



Vestido: Ange Eyzaguirre / Joyas: Timantti / Zapatos: Tienda Vocé

¿Cómo se logra el equilibrio entre empresaria, mujer, deportista, y un largo etcétera?

Creo que los límites los ponemos nosotros mismos. Se puede hacer todo lo que uno ama sin perder el equilibrio, solo se necesita organización. Soy muy deportista: voy a la clínica en bicicleta, entreno entre pacientes, termino con yoga y ejercicios de flexibilidad, y siempre reservo tiempo para la familia, los amigos y escapadas en pareja a la naturaleza.

También he aprendido a delegar. Con un equipo sólido, puedo enfocarme en crecer; viajar a congresos, descubrir nuevos productos en Corea o Dubái, y tomarme vacaciones más largas sin descuidar la clínica. Para mí, disfrutar de todo sin perder la esencia es cuestión de orden, pasión y prioridades claras.

¿Y con qué mujer me encuentro a las 7 de la tarde cuando te sacas el delantal?

Tomo la bicicleta, voy a hacer deporte y luego a mi hogar, me doy el tiempo de regalar con mi perrita, compartir con mi pareja, cenar juntos y planificar actividades para el fin de semana. Amante del autocuidado y la conexión espiritual.

A propósito del éxito en lo laboral, en tu campo las redes sociales son fundamentales. ¿cómo te llevas con Instagram y Tiktok?

No me cuesta nada, porque simplemente soy yo, no me da vergüenza mostrarme y comunicar lo que hago; todo fluye de manera natural. Me gusta enseñar y compartir conocimientos, y de hecho también he tenido la oportunidad de exponer en congresos, incluso fuera de Chile.

¿Cuál es tu lugar de calma en el mundo?

Independiente de dónde esté, es estar con mi pareja. Él me ayuda a estar en calma, sobre todo cuando tengo un poco de estrés.

Trabajan juntos, ¿verdad?

Sí, él es psicólogo y tras ejercer algunos años me empezó a ayudar poco a poco en la clínica y actualmente somos socios de estos grandes proyectos.

Me comentaste que el próximo paso de la clínica es comenzar a hacer filantropía...

Sí, queremos que la clínica también refleje nuestro propósito de hacer las cosas bien, con cariño y amor. Hace unos años vivimos experiencias que cambiaron nuestra forma de ver la vida: leímos El poder del ahora, empezamos a meditar y participamos en retiros que nos ayudaron a evolucionar y a relacionarnos de manera más consciente con las personas. Siempre hemos tenido la intención de ayudar; y desde esas bases nació Be You y la forma en que nos relacionamos con nuestros pacientes. Hoy estamos dando un paso más y desarrollando un proyecto para ayudar, por ejemplo, a niños, algo que nos ilusiona mucho.

Creo que represento a muchas personas con la siguiente duda, el mundo quiere saber... ¿me puedes contar qué arreglitos o qué secretos tienes en el rostro?

¡Obvio que sí! No hay secretos, me hago constantemente bioestimulación con un bioestimulador que se llama Hyalutox PDRN. Lo traje de Dubái y es buenísimo, muy completo, lo hago sagrado cada tres o cuatro meses.

Lo otro es toxina (botulínica), que me la aplico desde los 28 años, y ojo, no solo en el tercio superior; sino que también en el cuello y para el bruxismo. De vez en cuando también me hago una limpieza facial y ácido hialurónico, cada cierto tiempo un toquecito en la nariz o labios, muy sutil.

Y mi nuevo infaltable es un kit de rutina skincare coreano llamado One Night Shot, con lo último en tecnología.

En mi caso, lo que prima es la prevención, yo partí a los 28 años realizándome tratamientos, por tanto hay mejores resultados y mejor pronóstico.

**“EN MI CASO, LO QUE PRIMA ES LA PREVENCIÓN, YO PARTÍA LOS 28 AÑOS REALIZANDOME TRATAMIENTOS, POR TANTO HAY MEJORES RESULTADOS Y MEJOR PRONÓSTICO”.**