

# LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE AGGIORNATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO



**PIÙ DI 65.000 COPIE  
DISTRIBUITE GRATUITAMENTE  
OGNI ANNO**

LA PALESTRA - N°50 - gennaio/febbraio 2014 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano  
"In caso di mancato recapito si prega di inviare al CMP Roserio (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto di ritorno dovuto".



**ZUMBA**  
STEP

# PRIMO PASSO: DIMENTICATI TUTTO QUELLO CHE SAI DELLO "STEP"

Ti presentiamo Zumba® Step:  
tutto lo step che tonifica e rafforza  
gambe e glutei. Tutto il fitness party  
Zumba® che i tuoi studenti amano.



**SII TRA I PRIMI AD OFFRIRE ZUMBA STEP:**  
[zumba.com/step](http://zumba.com/step)

Copyright © 2013 Zumba Fitness, LLC | Zumba® e i loghi Zumba sono marchi commerciali di Zumba Fitness, LLC.

facebook.com/zumba    twitter.com/zumba



# LA FORMAZIONE CHE FORMA IL TUO FUTURO E LA TUA MENTE

 **PilatesItalia**<sup>®</sup> srl  
*Claudia Fink*

Claudia Fink Pilates and Body Works offre molto più di un classico corso di formazione nel campo del Pilates. Perché ciò che distingue un insegnante che ha frequentato le nostre classi non è solo l'**elevata e certificata preparazione**, ma anche l'**approccio**.

La nostra gamma di corsi specialistici permette di apprendere come insegnare davvero non solo il Pilates, ma anche il suo aspetto riabilitativo. Potrete infatti imparare a seguire nel modo più corretto anche persone che necessitano di **riabilitazione** o di esercizi specifici per l'**osteoporosi**, malati di **sclerosi multipla**, pazienti che vogliono seguire un **programma post operatorio in seguito a un intervento al seno** per cause tumorali.

**Moltiplica  
l'efficacia degli esercizi  
con i nostri macchinari  
pensati con la mente per  
allenare al meglio il corpo**

Acquista da noi gli esclusivi prodotti  
Merrithew Health and Fitness™  
per il Pilates e il fitness!

Scopri di più su [www.pilatesitalia.com](http://www.pilatesitalia.com)

messegelände köln | exhibition centre cologne

# JOIN GLOBAL FITNESS AT FIBO: 3-6 APRIL 2014



**FIBO**

**EXPERT**



[WWW.FIBO.DE](http://WWW.FIBO.DE)

TRADE VISITOR TICKETS ONLINE AND AT THE CASH DESK ON-SITE  
the leading international trade show for fitness, wellness & health

Organised by

 Reed Exhibitions



**LES MILLS**  
*Business*

**DISPONIBILE IN ITALIA  
DA GENNAIO 2014**

# IL SUCCESSO NON È UN CASO... NON ARRIVA MAI DA SOLO !

Solo l'applicazione di una metodologia commerciale concreta, efficace e personalizzata porterà il vostro club ad una nuova redditività! Non perdetevi tempo ed iscrivetevi subito a "LES MILLS BUSINESS" i nuovi moduli di formazione commerciale vincenti!

## MODULI DI FORMAZIONE :

- Vendita alla portata di tutti
- 21 giorni per fidelizzare

**Contatto :**

Monica BARONI

☎ 348 96 58 112

✉ [monica@lesmills.it](mailto:monica@lesmills.it)

Deutsche Bank  
Easy



e

SMALLPAY™

## Uniti per far crescere il tuo business



Con l'accordo di partnership esclusiva tra Small Pay e Deutsche Bank Easy, Gympay è oggi il prodotto migliore per rateizzare tutti gli abbonamenti sulla Carta di Credito dei tuoi clienti!

**gympay™**

PROMO FIERA 2014  
Attiva Gympay a

**50** OPEN RATE  
+ BASE + ADVANCE  
€/mese

☎ 049 89 32 833    🌐 [www.gympay.it](http://www.gympay.it)

Deutsche Bank  
Easy



Deutsche Bank Easy è il partner ideale per rendere la tua azienda più competitiva. Attraverso un'offerta completa e integrata ti affianca e supporta la tua attività di vendita per soddisfare efficacemente le esigenze dei tuoi clienti.

**FORUMCLUB**

Expo and International Congress  
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

20-21-22 Febbraio 2014  
Fiera di Bologna

Prenota il Seminario Gratuito - Venerdì ore 16:00 - Sala Club

La strategia di listino che incentiva e fidelizza i clienti all'acquisto

- Come aumentare il numero di nuovi clienti
- Come non scontare più il prezzo di vendita del tuo servizio
- Come fidelizzare la clientela con la dilazione di pagamento



iscrizione diretta

\* Offerta promozionale della durata di 12 mesi dall'attivazione del sistema.

## 2014 ANNO EUROPEO DELLA CONCILIAZIONE TRA LA VITA PROFESSIONALE E QUELLA FAMILIARE

Ogni inizio d'anno porta con sé una tacita necessità di prefissarsi dei buoni propositi da raggiungere nell'arco dei successivi 12 mesi. Questo 2014 registra una precisa volontà, a

livello istituzionale, di riportare l'uomo ad una dimensione più umana di gestione e organizzazione della propria vita, cercando di coniugare al meglio impegni professionali e privati.

L'anno europeo della conciliazione tra lavoro e vita familiare dovrebbe infatti stimolare gli Stati membri a promuovere politiche *family friendly*, che favoriscano una gestione del tempo condivisa e sana. Questo trend non può che giocare a favore della pratica sportiva, attività aggregatrice per antonomasia, e fornire un ottimo spunto per tutti i club e centri fitness affinché includano nella loro offerta dei servizi che vadano incontro alle esigenze della famiglia, dai bambini agli anziani.

Con questo numero de La Palestra cerchiamo anche noi di suggerire alcune "buone pratiche" da includere nei programmi dei centri fitness e sportivi in generale.

Quali? Per esempio il Metodo Feldenkrais, poco conosciuto in Italia, che permette di avvicinare le persone di tutte le fasce di età alla riscoperta del proprio corpo. Un'educazione al movimento per migliorare il nostro essere e la fiducia in se stessi, come ci racconta Livia Negri nell'intervista a pagina 34. Altra proposta interessante è la Welldance, per dare la possibilità agli utenti del fitness di allenarsi sulla base della vera danza professionale. Si lavora quindi sull'equilibrio e la postura ma anche sulla coordinazione e la coreografia.

Passando all'ambito Gestione, Fabio Swich ci offre un'approfondita riflessione sui costi dei club fitness, spiegandoci come differenziare quelli puri da quelli che invece rappresentano un centro di profitto. Rossana Prola ci aiuta a capire meglio in cosa consiste la formazione dei lavoratori in materia di sicurezza e come poterla applicare allo staff dei centri sportivi. Un aspetto spesso trascurato, che dovrebbe invece essere centrale nella vita di qualsiasi palestra.

Sempre rimanendo in tema di sicurezza, affrontiamo con l'Architetto Mauro Mariotto l'annosa questione dell'amianto, che affligge numerosi club nel nostro Paese (e non solo!), in perenne bilico fra difficoltà burocratiche e tutela della salute umana.

Concludo questo veloce excursus nel primo numero del 2014 dando spazio a un appuntamento unico nel suo genere... Funzioni in Azione, previsto per fine marzo a Bologna. Un vero e proprio simposio nazionale sull'allenamento funzionale alla scoperta delle tecniche più efficaci presentate da istruttori e tecnici di rilevanza internazionale.

Buona lettura e buon 2014 all'insegna della famiglia e dello sport!

Veronica Telleschi

# fitness line

musica e movimento a tutto volume!

**Realizziamo soluzioni complete, affidabili  
e di uso intuitivo per amplificare  
la musica nella vostra palestra.**



mixer FLCM4 - 4 canali, doppia uscita

Forniamo consulenza per l'ottimizzazione acustica nei vostri locali.



diffusori amplificati da 250W a 450W

Estetica ampiamente personalizzabile per adattarsi a qualsiasi ambiente.



subwoofer amplificati da 350W a 450W

Efficace assistenza tecnica post-vendita.

Fitness Line è progettata e prodotta da

**AF** **AUDIO**  
**Factory**

**Made In Italy** **garanzia 5 anni**  
06 9724 9614 info@audiofitness.it

[www.audiofitness.it](http://www.audiofitness.it)

## IN COPERTINA

P. 10 WellDance® la vera danza entra in palestra

## GESTIONE

P. 12 Centri di costo e centri di profitto

P. 16 La sicurezza dei lavoratori

P.20 OCCASIONI LAST MINUTE  
PER IL TUO BUSINESS

## SALA ATTREZZI

P. 22 Errori comuni in sala attrezzi

P. 26 Menopausa e pavimento pelvico

## FOCUS

P. 30 Coni vaginali Pelvifit® per la riabilitazione perineale

## SALA CORSI

P. 32 Le peculiarità del metodo Feldenkrais

P. 36 Vi presento Aequilibrium

## ALLENAMENTO FUNZIONALE

P. 38 Allenare il Core in maniera efficace

## EVENTI

P. 42 Formazione Functional nasce Funzioni in Azione

## NOVITÀ &amp; CURIOSITÀ

P. 44 EGROUP... la nuova telemetria cardiaca di gruppo!

P. 44 SELLFIT: vendite on line e progetti anticrisi

## P. 45 CONSULENZA IN PILLOLE

## ALIMENTAZIONE

P. 46 Alimenti ad hoc per gli anziani

P. 48 Proteine - acidosi e salute dei reni

## SALUTE

P. 50 La fascite plantare

## ARREDO

P. 52 Nascita e declino dell'amianto

## P. 54 CHIEDILO ALL'AVVOCATO

## P. 55 VETRINA DELLE OCCASIONI

# makeitapp

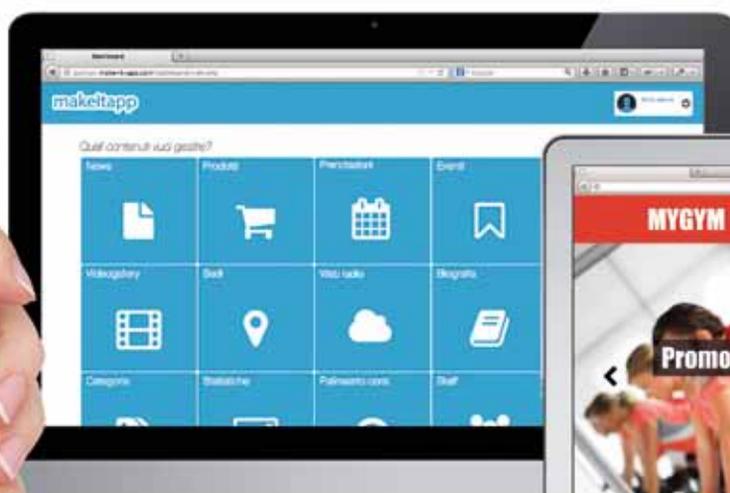
Vieni a trovarci al  
**FORUMCLUB**

## Gestisci app e sito in piena autonomia con un solo click!

Realizza con noi il tuo nuovo portale web integrato con l'applicazione mobile, riducendo drasticamente costi e tempi. Da un unico pannello di controllo puoi tenere sempre aggiornati i contenuti ovunque ti trovi, gestire le prenotazioni, inviare notifiche push e molto altro. Il sistema è totalmente web-based, non serve installare nessun software!

### Pannello di controllo

#### App Mobile



#### Sito Web





# FISICAMENTE Pilates

## Scuola di formazione al movimento

**Vieni a studiare da noi il Pilates del futuro !!!**

**Scegli il tuo programma formativo secondo le tue esigenze ed i tuoi tempi**

### Corsi di formazione per Istruttori Pilates Certificazione Balanced Body\*

Anatomia & Biomeccanica applicata al Pilates	Percorso MATWORK	Percorso REFORMER
Roma 25 - 26 gen. 2014	MAT 1 Verona 18 - 19 gen. 2014	REF 1 Verona 1 - 2 feb. 2014
Roma 7 - 8 giu. 2014	MAT 1 Roma 8 - 9 febr. 2014	REF 1 Roma 22 - 23 feb. 2014
Emilia Romagna - da definire	MAT 1 Roma luglio 2014	REF 1 Roma giugno 2014
	MAT2 Roma 1 - 2 mar. 2014	REF 2 Roma 22 - 23 mar. 2014
	MAT2 Verona 10 - 11 mag. 2014	REF 2 Verona 30 - 31 mar. 2014
	MAT2 Roma luglio 2014	REF 2 Roma giugno 2014
		REF 3 Roma giugno 2014
<b>Percorso STUDIO</b>		
STEP BARREL - CHAIR Roma 7 - 9 mar. 2014	TRAPEZE - CADDILLAC Roma 11 - 12 - 13 apr. 2014	



### Corsi Intensivi di formazione per Istruttori Pilates\*

**SUMMER SCHOOL MAT**  
Roma luglio 2014

**SUMMER SCHOOL REFORMER**  
Roma giugno 2014

### Continuing Education e Workshop\*

**PILATES EDUCATIONAL CONFERENCE**  
**PILATES FUNZIONALE: nuove evoluzioni**  
Anna Maria Vitali e Nora St. John  
Roma 16 -17 -18 maggio 2014

**ERNIA E SCOLIOSI**  
Programmi funzionali efficienti di Pilates in ambito Mat e macchinari  
Milano 15 - 16 febbraio 2014

**IL MAT FUNZIONALE**  
con piccoli attrezzi!  
Rollers, Balls, Rings, Theraband  
Modena maggio 2014

**SUMMER RETREAT**  
**PROPRIOCEZIONE, FASCIA E PILATES:**  
**NUOVE EVOLUZIONI**  
Montegrotto Terme 18 - 20 luglio 2014

Per iscriversi ai corsi di formazione o alla continuing education email: [formazione@fisicamentepilates.it](mailto:formazione@fisicamentepilates.it) tel. 06/5295580 - 3346987023

Per l'allenamento personale presso lo Studio in Viale Giulio Cesare 71, Roma email: [studio@fisicamentepilates.it](mailto:studio@fisicamentepilates.it) tel. 0683663271

\*Tutte le attività sono svolte nei confronti dei propri associati in conformità agli scopi istituzionali, allo statuto e in attuazione del fine istituzionale dell'associazione.

# WELLDANCE®

## LA VERA DANZA ENTRA IN PALESTRA



**Scopriamo  
il nuovo metodo  
allenante che  
nasce  
dall'incontro di  
due settori finora  
distanti: la danza  
professionale e il  
fitness**

**E**ntriamo nel vivo della WellDance®, metodo di allenamento ideato dall'etoile mondiale Raffaele Paganini e dalla ballerina e coreografa professionista Annarosa Petri. La disciplina mescola i passi coreografici e le caratteristiche tecniche della danza, con i protocolli di lavoro più efficaci del fitness. Per saperne di più, abbiamo rivolto alcune domande a Massimo Alparone, general manager di WellDance®.

*Quando e perché è nata la WellDance®?  
Si sentiva l'esigenza di una nuova disciplina  
nel mondo del fitness?*

La WellDance® è nata nel 2012 e nel 2013 è stata riconosciuta e certificata quale DISCIPLINA dalla AID&A (Associazione Insegnanti di Danza), dopo due anni di valutazioni mirate alle esigenze da parte di due settori, scuole danza e palestre: nelle scuole di danza, di inserire un metodo che potesse far allenare con passi coreografici sia i ballerini, spesso carenti dal punto di vista della resistenza/ fiato, sia le tante mamme o ballerine meno assidue frequentatrici che chiedevano di poter svolgere una attività allenante all'interno della

stessa scuola in cui per esempio già la figlia era iscritta. Nelle palestre, abituati oramai alle contaminazioni dei vari metodi di ballo, la vera danza non è mai arrivata e così stanno apprezzando anche come si possano imparare tanti passi derivanti dalla danza in pochissimo tempo ma che diano, con la tecnica applicata, la sicurezza del lavoro a tutela della colonna vertebrale, un grande equilibrio, così come la coordinazione ed il ritmo. Non sottovalutiamo inoltre che nella WellDance® abbiamo applicato alle coreografie allenanti i protocolli di lavoro più efficaci del fitness (superserie, stripping, interval training, ecc). La WellDance® è un progetto 100% Made in Italy, fatto da Italiani per gli Italiani, con l'incommensurabile valore di 500 anni di storia della danza!

*Com'è nato l'interessamento di Raffaele Paganini al mondo del fitness e quanto è coinvolto concretamente nel progetto WellDance®?*

Raffaele Paganini conosceva già e ballava con Annarosa Petri che ha iniziato a parlargli dell'idea insieme alla società FM Group che ne è proprietaria del marchio e loghi ma soprattutto ne ha studiato il format dal punto di vista marketing e valoriale. Raffaele, molto attento ed aperto alle innovazioni, notando le esigenze prima elencate, si accorgeva infatti che i veri danzatori professionisti sono molto pochi mentre la gente che vorrebbe approcciare alla danza quale disciplina allenante quindi fitness, sono migliaia e ripeto, provenienti da due settori che per la prima volta con la WellDance® stanno condividendo un metodo allenante. Così Raffaele ha deciso di sposare con Annarosa l'intero progetto.

*Come si svolge la lezione-tipo di WellDance® e a chi è rivolta?*

La lezione tipo inizia con l'impostazione dei passi base, della corretta postura e dell'equilibrio per la massima percezione del baricentro. Una volta assimilati pochi ma basilari principi, si parte con l'inserimento di passi e a seguire movimenti di braccia (come nel montaggio delle vere coreografie di danza) ma il tutto tenendo le battute del fitness 132/134 BPM e senza mai fermarsi. La coreografia si arricchisce

così sempre più di passi, spostamenti e movimenti delle braccia così anche delle mani inserendo però i protocolli di lavoro provenienti dalla preparazione atletica (interval training, superserie, stripping, etc.) con il risultato di consumare calorie, aumentare la forza elastica, la tonificazione, la coordinazione, l'equilibrio, la potenza ma divertendosi in gruppo e danzando realmente. Nota: prima di iniziare una lezione, la maggior parte dei frequentatori premette che non imparerà mai ed invece, dopo appena 45 minuti di lezione, va via sorpreso di aver danzato e con il sorriso smagliante !

**Che tipo di musica accompagna la disciplina?**

Le musiche utilizzate dalla WellDance® sono travolgenti ed un vero mix tra R&B e varie contaminazioni. Curate personalmente da Annarosa che ha continui contatti con molti Dj residenti negli USA, paese in cui ha precedentemente lavorato come ballerina e coreografa, mentre una nota casa discografica si occupa dei remixaggi e delle applicazioni dei BPM affinché le battute (contate in ottavi come nella danza) risultino efficaci per il lavoro lipolitico e cardio-vascolare a cui la WellDance® mira.

**Quali sono i maggiori benefici offerti dalla disciplina?**

La disciplina è stata fondata ed ideata per il raggiungimento di 10 principi: 1) Tonificazione 2) Divertimento 3) Elasticità 4) Energia 5) Autostima 6) Ritmo 7) Coordinazione 8) Tecnica 9) Potenza 10) Sensualità.

**Quali sono le differenze principali della disciplina rispetto ad altri corsi e programmi di fitness?**

La WellDance® non è pre coreografata, i termini che vengono utilizzati dagli ideatori quindi anche dai WellDance® Teachers, cosa che piace moltissimo e viene apprezzata, sono quelli tecnici della danza, dalla classica all'hip-hop ( Ia posizione, VIa posizione, Bra Bas, Bounce, Slide etc.).

**Chi può diventare WellDance Teacher? Come si articola la formazione specifica per gli istruttori?**

La formazione è aperta a tutti a partire dai danzatori o ex danzatori e/o agli appassionati del settore fitness che abbiano un minimo di requisiti sulla coordinazione, la musicalità, il ritmo e sicuramente il grande appeal con la gente. I corsi si svolgono presso il Centro Pilota WellDance® a Viareggio e sono articolati in due weekend (sabato e domenica) di formazione teorico-pratica con esame finale nella cui commissione sono ovviamente presenti Raffaele



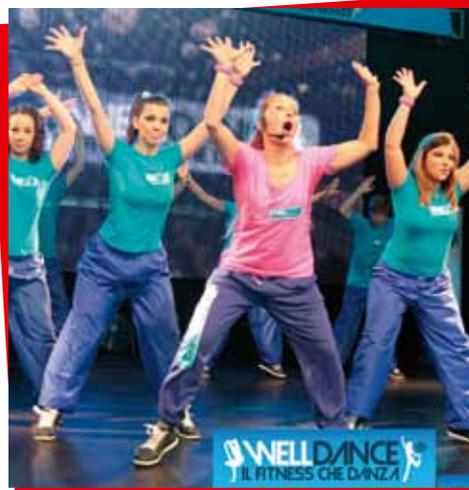
Paganini, Annarosa Petri, Furio Bologni (Presidente AID&A) e Massimo Alparone (general manager).

**Quante e quali palestre e scuole di danza hanno già aderito al programma diventando WellDance School?**

Con l'AID&A abbiamo acquisito 2.400 scuole di danza sull'intero territorio nazionale e 280 all'Estero mentre sul settore palestre le prime ad essersi affiliate in WellDance® School sono due grandissime catene di cui a breve sentirete parlare e circa 40 palestre sparse in tutta Italia. Il progetto WellDance® mira anche alla diffusione internazionale viste le numerose richieste che stanno già arrivando.

[www.welldanceworld.com](http://www.welldanceworld.com)  
[www.facebook.com/WellDance](https://www.facebook.com/WellDance)  
[Info@welldanceworld.com](mailto:Info@welldanceworld.com)

Intervista a cura della Redazione



**La disciplina mira a raggiungere 10 principi: tonificazione, divertimento, elasticità, energia, autostima, ritmo, coordinazione, tecnica, potenza e sensualità**

**Dal Web**

Promo Ufficiale di WellDance® su youtube:  
[http://www.youtube.com/watch?v=cOLLzSkf\\_CU](http://www.youtube.com/watch?v=cOLLzSkf_CU)



# CENTRI DI COSTO E CENTRI DI PROFITTO



**Quali sono le voci, all'interno di una palestra, che rappresentano dei costi puri e quelle che rappresentano un centro di profitto? Come valorizzare al massimo quest'ultime?**

**D**a anni si cerca di spingere il fitness verso il mondo aziendale; lo sforzo di tutti è quello di cercare di gestire l'attività di una palestra come un'altra qualsiasi attività commerciale, dove personale, aree di servizi e prodotti da commercializzare costituiscono un'azienda. Quando si parla di azienda, lo abbiamo detto tante volte, i numeri devono tornare, e perciò occorre ragionare con un'ottica molto professionale individuando costi e ricavi, costi fissi e costi variabili, logiche di marketing, strategie commerciali e profitti.

**Innanzitutto vanno individuati gli elementi che costituiscono i costi e ciò che costituisce profitto, quindi i ricavi.** Spesso nel mondo del fitness si è portati a ragionare con la logica del "cassetto": se è pieno c'è guadagno, se è vuoto non c'è guadagno.

Questa è una filosofia spicciola che non definisce per niente l'andamento di un'azienda. Le entrate e le uscite rispondono a delle dinamiche molto più articolate che spesso non sono visibili al momento ma che rappresentano il vero andamento economico dell'attività. Per rendere la cosa più semplice, in pratica, occorre

**definire centri di profitto** quelle aree che creano profitto, cioè aree che sono in grado di creare attività commerciali o servizi da vendere alla clientela. Sono centri di costo invece quelle aree che oggettivamente non possono creare servizi o prodotti da vendere, ma per forza di cose devono esistere e costituiscono oggettivamente un costo.

L'amministrazione è per forza di cose un centro di costo, essa non crea profitto e costa solamente, una sala corsi o uno studio medico sono invece un centro di profitto, perché attraverso quegli spazi si possono creare servizi da vendere. Anche la reception, notoriamente definita come un semplice centro di costo, in realtà può diventare un centro di profitto. Capita spesso che l'imprenditore distratto si dimentichi ciò, definendo l'area interessata come un costo puro. Questo è un errore! Tutte le aree che sono in grado di produrre un profitto non sono un centro di costo. In realtà, perciò, **in un centro fitness sono pochissime le aree di costo puro, tranne l'amministrazione, lo spogliatoio, docce e thermarium o, che so, un ipotetico centro di manutenzione, tutti gli altri reparti sono in grado di creare profitto.**

**refresh**  
YOUR GYM



**USATO  
GARANTITO**



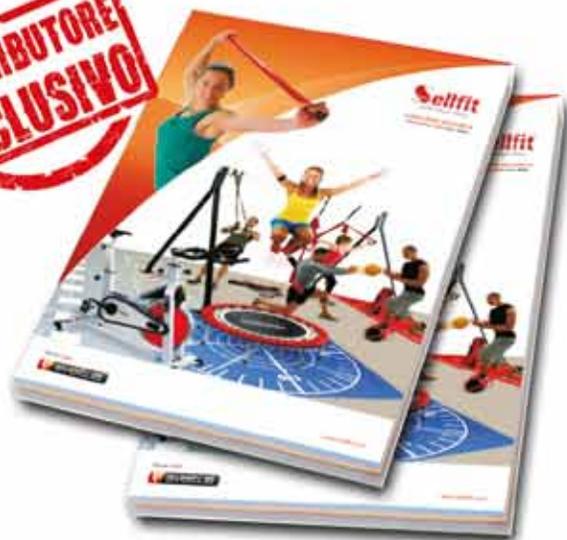
**PRODOTTI  
ORIGINALI**

**Sellfit® SI FA IN 4  
PER VOI!**

*prodotti e idee per il fitness*

**sveltus**

**DISTRIBUTORE  
ESCLUSIVO**



**FORMAZIONE  
TECNICA**

**WWW.SELLFIT.COM**

info@selfit.com - Fax (+39) 0174 565828 Tel (+39) 0174 563782 www.selfit.com

**La sala corsi, la reception, il centro estetico, lo studio medico, l'area PT ecc. sono esempi di centri di profitto in un centro fitness, ovvero generano delle entrate**

### Il valore nominale

Le entrate vanno catalogate e considerate per il giusto verso. Mi spiego: un centro fitness ha come suo *core-business* le iscrizioni, gli abbonamenti, e da questi il centro ne dovrebbe ricavare il suo maggior profitto; dagli altri centri di profitto invece, che possono essere lo studio medico, la sala corsi, il centro estetico, dovrà ricavare il profitto in rapporto al volume di affari che creano. Quindi, se prendiamo un centro che produce circa 1.000 abbonamenti, con un incasso di circa 500.000 € (facendo una media tra chi riesce a stare sopra i 500 € all'anno e chi sta sotto) potrà, se lavora bene, realizzare circa 600-700 visite mediche, dalle quali potrà ricavare un incasso tra 24-28.000 € (a seconda di come viene fatta pagare la visita, la media può essere 40,00 €). Così può valere per un corso a pagamento, per altri servizi medici come diete e visite osteopatiche e servizi di estetica. Questo per dire che sui servizi aggiuntivi, incasso e profitto vanno rapportati. Il punto è che occorre incrementare il più possibile il fatturato con la consapevolezza però che ogni prodotto ha un suo profitto rapportato al suo valore nominale: una cosa è il valore di un abbonamento e una cosa è il valore di una visita medica o massaggio. Ci sono proprietari che pensano di fare budget con le visite mediche, e questo è ovviamente impossibile, dato il basso valore del prodotto, in più pensano di incrementare il loro ritorno a dismisura a scapito del professionista che lavora. Mi occorre ricordare che un servizio può dare profitto se il sistema è equilibrato, e cioè se tutti ne ricavano il giusto. Infine è necessario ricordare anche che il costo del professionista che ha erogato il servizio non è un costo puro, in quanto è il costo di un servizio che ha generato profitto: **è impensabile generare profitto a costo zero!**

### I centri di profitto

Per tornare ai centri di profitto, quindi, occorre prima di tutto individuarli:

- la reception
- lo studio medico
- l'area fisioterapica
- l'area PT
- il centro estetico
- la sala corsi.

La reception può diventare un centro di profitto nel momento in cui le si mette a disposizione prodotti e servizi da vendere già all'ingresso del centro. Il merchandising (oggetti brandizzati come magliette, cappellini, borse zaini, ecc.), ma anche i servizi presenti all'interno del centro. Oltre a fissare le visite mediche, che sono la necessità del club, ci sono le diete, le analisi corporee, le visite specialistiche, i PT, i corsi a pagamento (danza, pilates, ecc.). Inutile ricordare che il front-desk è il

primo contatto che ha il cliente con il centro.

Molto utile è sicuramente la comunicazione visiva che può aiutare il personale del desk: cartelli, listini e brochure ben studiate.

In un club di 1.000 soci, se la reception riuscisse ad incassare 50 € per ogni cliente, incasserebbe 50.000,00 € da aggiungere all'incasso principale costituito dagli abbonamenti. Lo studio medico può aggiungere, oltre alle visite, i monitoraggi, le diete, le visite specialistiche. Il medico può incrementare i servizi traendone profitto pure lui. Così come un'area fisioterapica per trattamenti osteopatici, fisioterapici e massoterapici. Questo perciò vale anche per tutte le altre aree citate.

### Come sviluppare

Durante la mia lunga carriera ho registrato in realtà un fallimento su tutti i fronti: non sono riuscito a trovare un centro che riuscisse a sviluppare tutto questo potenziale. Il punto è che **ci deve essere la forte volontà nel volere questa vendita trasversale di servizi e prodotti**. Il cosiddetto cross-selling (vendita trasversale) si sviluppa con programmazione, metodo e volontà. Ogni centro di profitto deve individuare i prodotti e servizi da vendere, programmare quindi la vendita, stabilendo dei budget realistici da raggiungere, i listini e i costi provvigionali. Impostare successivamente un metodo semplice ma chiaro di monitoraggio, per controllare costantemente l'andamento delle vendite attraverso report che devono arrivare da tutte le aree. Infine l'imprenditore deve in prima persona crederci fortemente, dando visibilità ai prodotti/ servizi con cartellonistica e materiale di comunicazione e stimolando la vendita costantemente. Organizzando giornate di promozione come open-day e feste a tema, si può aiutare tutto il personale a spingere sui servizi aggiuntivi. Senza mai dimenticarsi del business principale, la vendita degli abbonamenti, è però innovativo e stimolante sviluppare la vendita trasversale. Inoltre più si crea vita intorno ai servizi aggiuntivi e più diventa quasi normale per il cliente il rinnovo dell'abbonamento in quanto si sposta l'attenzione su altre necessità intrinseche. È necessario perciò uscire da quell'ottica ristretta dove si pensa che si viva solo di abbonamenti, l'abbonamento costituisce l'ingresso ad una vita di club ricca di proposte e servizi. Ci sono proprietari di palestre che sostengono di non voler aggiungere nessun servizio per non distrarre i consulenti di vendita. Si tratta di una logica molto ristretta che impoverisce la vendita stessa limitando il consulente, il quale nei periodi di pochi tour (visite di nuovi potenziali clienti) si trova senza saper come fare per raggiungere il suo budget. Più un centro è ricco di proposte e più a lungo vive e fidelizza.

*Fabio Swich*

### Dal Web

Quali sono i centri di profitto della vostra palestra? Avete individuato i prodotti e i servizi da vendere? Commentate l'articolo di Fabio Swich su: [www.lapalestra.net](http://www.lapalestra.net)



#### Fabio Swich

Ideatore di UpWell società di servizi benessere, pioniere del cardio-fitness dal 1986, consulente wellness, autore di articoli su diverse riviste sportive di settore.



# WTEK

WEARING TECHNOLOGY



**Telemetria cardiaca di gruppo eGroup**, da oggi lavorare in telemetria di gruppo diventa **semplice ed intuitivo**.

Allena in sicurezza il tuo gruppo e raggiungi gli **obiettivi** dell'allenamento, potrai analizzare gli allenamenti in telemetria con il tuo gruppo e condividere i risultati su **Facebook** grazie all'app

**BeNyBeat**<sup>®</sup>



Scopri i nuovi sensori cardiofrequenzimetri sul sito [www.wtek.it](http://www.wtek.it) !

info@wtek.it



# LA SICUREZZA DEI LAVORATORI



**Come sono strutturati i percorsi di formazione per i lavoratori dedicati alla sicurezza? E quali lacune presentano?**

**L'**Accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011 prevede l'obbligo di formazione per tutti i lavoratori, indipendentemente dalla tipologia contrattuale con la quale essi vengono impiegati e dalla tipologia di azienda.

Ciò significa che anche le associazioni sportive, oltre naturalmente alle società, sono tenute a rispettare tale obbligo, anche a favore dei collaboratori sportivi e persino dei volontari. La scadenza ultima entro la quale andava portata a termine la formazione obbligatoria dei lavoratori era quella del 26 gennaio 2013.

La mancata formazione dei lavoratori e dei loro rappresentanti comporta per il datore di lavoro l'arresto da due a quattro mesi o l'ammenda da 1.200 a 5.200 euro. Si tratta quindi, come è facile comprendere, di un obbligo dal quale non è possibile derogare.

## **Come si svolge la formazione**

Il percorso formativo si articola, per ciascun lavoratore, in una prima parte di formazione generale e in una seconda parte di formazione specifica in base alla mansione svolta. La prima fase di formazione generale è uguale per tutti i lavoratori, non entra nel merito della specifica mansione svolta e deve avere una durata minima di 4 ore. La seconda parte invece riguarda la specificità della mansione e ha una durata variabile da 12 ore (rischio alto), 8 ore (rischio medio) e 4 ore (rischio basso). La formazione di ogni singolo lavoratore deve avvenire entro 60 giorni dall'assunzione. È necessario inoltre istituire un percorso di aggiornamento periodico, consistente in almeno 6 ore distribuite in 5 anni.

## **Dubbi di interpretazione**

Quando si parla di sicurezza dei lavoratori è



il **NUOVO** METODO  
PER METTERSI IN FORMA  
**DANZANDO!**



**RAFFAELE  
PAGANINI**

**ANNAROSA  
PETRI**



DIVENTA UN  
“WELLDANCE® TEACHER”  
ed insegna la nostra disciplina  
entrando nel team ufficiale



AFFILIA IL TUO CENTRO  
(palestra o scuola danza)  
e diventa una  
“WELLDANCE® SCHOOL”  
entrando a far parte  
del network ufficiale

Disciplina riconosciuta



Associazione Insegnanti Danza  
& Espressioni Artistiche



[welldanceworld.com](http://welldanceworld.com)



## LA FORMAZIONE DEI DATORI DI LAVORO

L'Accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011 disciplina la durata, i contenuti minimi, le modalità della formazione ed aggiornamento dei Datori di lavoro per lo svolgimento diretto dei compiti del Servizio di Prevenzione e protezione ai sensi dell'art. 34 del D. Lgs. n. 81/2008.



## Ogni datore di lavoro ha l'obbligo di formare tutti i propri lavoratori

sempre inutile ogni polemica, poiché quello della salvaguardia della salute deve essere sempre il primo obiettivo di ogni istituzione e di ogni azienda. Nel caso specifico delle "aziende" del fitness e delle piscine, però, sorgono alcuni dubbi interpretativi di non facile risoluzione. Il più sentito è quello legato al forte turn-over dei collaboratori, che spesso non operano continuamente e per periodi di tempo sufficienti a giustificare la formazione. Inoltre gli stessi soggetti potrebbero prestare la propria opera per diversi committenti, ma per un tempo simile per ognuno di essi. A chi spetta la formazione di un istruttore di fitness, ad esempio, che lavora in tre palestre diverse per lo stesso numero di ore ognuna? E la formazione specifica dello stesso soggetto può essere effettuata da uno solo dei suoi committenti? Ragionevolmente si può supporre di sì se la mansione resta la stessa, ma se cambia? Nel caso in cui ad esempio lo stesso soggetto svolga la funzione di istruttore di sala pesi presso una palestra e quello di istruttore di hydrobike presso una piscina? Il rischio specifico, in questo caso, è sensibilmente diverso. Questo soggetto potrebbe quindi seguire due percorsi di formazione specifica, ognuno con un diverso datore di lavoro: ma a chi spetta la formazione generale, che avrebbe gli stessi contenuti? L'Accordo prevede che si acquisiscano crediti formativi che possono essere mantenuti validi nel caso in cui si cambi lavoro o si lavori per più committenti. Poiché però ogni datore di lavoro ha l'obbligo di formare tutti i propri lavoratori, questo istruttore-tipo seguirà presumibilmente tre percorsi di formazione completi, per un totale di almeno 24 ore! Da questa considerazione ne segue a ruota un'altra: CHI paga? Nel senso che un istruttore

retribuito ad ore, magari a partita iva, non pagherà certo la formazione di tasca sua, ma sarà comunque impegnato per otto ore del suo tempo, che non potrà dedicare ad un lavoro retribuito. Gli verranno rimborsate queste ore, considerando che per il datore di lavoro la formazione è un obbligo e non una facoltà?

## Problemi organizzativi

Un altro aspetto di tipo organizzativo di difficile soluzione è quello relativo al momento in cui tenere i corsi, considerando il fatto che centri fitness e piscine non hanno praticamente mai giorni di chiusura e sono aperti per circa 12 ore al giorno. Per non interrompere l'attività è necessario organizzarne più di uno, con orari diversi, con conseguente innalzamento dei costi da parte del datore di lavoro.

Ancora, il datore di lavoro deve stabilire la tipologia di rischio della mansione specifica ed in base a questa la relativa formazione. In generale la collaborazione prestata presso aziende che si occupano di sport, soprattutto se costituite sotto forma di associazione, viene considerata a rischio basso, ma vi sono alcune mansioni che comportano un rischio decisamente più alto. Pensiamo ad esempio al manutentore di una piscina, oppure all'assistente bagnanti che magari occasionalmente scende in sala macchine. Lo stesso istruttore di nuoto ha un indice di rischio maggiore rispetto all'istruttore di fitness, trovandosi ad operare in un ambiente a rischio annegamento.

Ribadiamo che **spetta al datore di lavoro stabilire il rischio per il singolo lavoratore** e che se questa valutazione risultasse palesemente errata, naturalmente in difetto, la responsabilità ricadrebbe interamente su di lui.

Viste le non poche difficoltà nell'applicare una norma il cui intento è senza dubbio quello di salvaguardare la salute dei lavoratori, ai gestori dei centri fitness e delle piscine converrebbe trasformare il problema in opportunità e cioè approfittare di questi momenti formativi per creare e consolidare quelle abitudini di sicurezza sul lavoro che nel nostro settore vengono troppo spesso disattese.

Per fare ciò è necessario che chi tiene i corsi sia una persona se non esperta quanto meno informata dei rischi specifici del settore, che dovrebbe essere affiancata dal datore di lavoro che lo aiuti a redigere una sorta di "manuale di buone pratiche" da far seguire ai lavoratori. Corsi generici senza relazione stretta con l'ambiente di lavoro possono apparentemente risultare più economici, ma la loro inutilità ed il tempo perso invano li renderà senza dubbio del tutto controproducenti.

Rossana Prola



**Rossana Prola**

È laureata in Fisica e Amministratore unico di Professione Acqua srl; si occupa di progettazione di impianti di trattamento dell'acqua e di molti altri aspetti che riguardano gli impianti natatori.

È autrice, per Flaccovio Editore, del libro "Piscine" edito nel 2009.



www.cardiaca.it

FESTEGGIAMO I NOSTRI  
**8 ANNI**  
MA IL REGALO  
LO FACCIAMO NOI!

*Hai una palestra o vuoi aprirne una?*



APRI UNO  
SHOWROOM CARDIACA



50% A FONDO PERDUTO



50% IN 7 ANNI  
A TASSO AGEVOLATO

*\*salvo approvazione della pratica da parte degli enti preposti.*



CARDIO - ISOTONICO - ARREDO - PESI LIBERI

CARDIACA S.R.L. Via della Vanguardia, 9 - 66054 Vasto (CH) // direct line: 328.8773385 - info@cardiaca.it

# OCCASIONI LAST MINUTE

## MINI GRID + MASSAGE BALL, MAI PIÙ SENZA!

### THE GLOBAL FITNESS

Fino al 15 marzo potrai acquistare un kit di base composto da Mini Grid + Massage Ball a soli € 32,00 + iva (anziché € 42,00 + iva).

Con questi due piccoli tool potrai svolgere un automassaggio miofasciale profondo pre e post allenamento ed ottenere incredibili risultati nella performance.

Comodi e pratici da portare in borsa, sono ottimi alleati per il lavoro dei personal trainer che lavorano a domicilio.



€ 32,00 + iva



Tel. 06.90400836 - [info@theglobalfitness.com](mailto:info@theglobalfitness.com)

## GRATIS FINO AL 15 MARZO LA PUBBLICITÀ SLIM BELLY!

### SLIM BELLY

Scopri come il rivoluzionario progetto di Slim Belly ti permette di aumentare il tuo business sui clienti e il tuo tasso di fidelizzazione, così come hanno già fatto oltre 1.067 centri in tutta Europa e oltre 277 in tutta Italia.

Provando per 8 settimane il progetto Slim Belly avrai inoltre 4 campagne promozionali gratis, personalizzate con il tuo logo e l'indirizzo del centro, da utilizzare per promuovere Slim Belly nella tua palestra. Le pubblicità ti verranno fornite e inviate via mail in formato PDF.

Offerta valida fino al 15/3/2014

Tel. 0586.800480 - [violet.srl@gmail.com](mailto:violet.srl@gmail.com)



Campagne pubblicitarie 2014

slimbelly  
by REPRESSURE BODYFORMING

## MODULO E-COMMERCE A COSTO ZERO

### SMALL PAY

Small Pay, leader assoluto del mercato del fitness per i pagamenti dilazionati in addebito ricorrente su carta di credito, parteciperà alla quindicesima edizione del ForumClub con una novità assoluta unica nel suo genere.

GYMPAY E-COMMERCE CHE da la possibilità a tutti i gestori di RATEIZZARE il pagamento degli abbonamenti palestra DIRETAMENTE ON-LINE. Infatti oggi il sistema Gympay dialoga anche con le pagine html di qualsiasi sito senza la necessità di implementazioni o modifiche strutturali del sito stesso.

Con questa soluzione il gestore può pubblicare il proprio "Listino E-Commerce" direttamente dal Back Office di Gympay. Questo permette all'esercente, così come avviene con Gympay Basic ed Open Rate, di rateizzare su carta di credito l'importo di qualsiasi abbonamento anche dal Web.

LOGO PALESTRA			
	PLUR Lunari	CARTE MULTI-ACCESO	SPECIAL ACCESO 24/24
3 MESI	€75	€65	
6 MESI	€65	€55	
12 MESI	€60	€55	€45
24 MESI	€50	€45	€35

Promo Fiera – modulo Open Rate  
a 50 €/mese anziché 60 €/mese

Modulo E-COMMERCE in OMAGGIO  
con l'acquisto del sistema Open Rate

Tel. 049.893.2833 - [info@gympay.it](mailto:info@gympay.it)

# PER IL TUO BUSINESS

## AIRDYNE: LA BIKE AD INTENSITÀ VARIABILE

### LACERTOSUS

Airdyne è la nuova concezione di bike per il fitness, rivoluzionaria nella sua tecnologia semplice ed efficace.



Airdyne, attraverso la ventola posta sulla parte anteriore della macchina, propone una resistenza ad aria per il praticante che, in totale autonomia, potrà decidere a che intensità svolgere l'esercizio. Più la pedalata sarà vigorosa tanto più alta sarà la resistenza proposta dall'attrezzo

Listino: 1.434,00 euro

**Vendita 995,00 euro**

Tel. 0521.607870 - [info@lacertosus.it](mailto:info@lacertosus.it)



Offerta speciale valida fino ad esaurimento scorte

## CAMBIA IL MODO DI PROMUOVERE IL TUO CENTRO SPORTIVO!

# Sportboom

### SPORTBOOM.IT

Trova nuovi soci promuovendo il tuo centro sul principale motore di ricerca online nel mondo dello sport!

Costruiamo il tuo e-commerce su Sportboom.it

Pubblichiamo fino a 3 attività da promuovere

Ti garantiamo 5.000 visualizzazioni da utenti interessati

Il costo è di 500€ invece di 750€ - Approfittane subito!

Segnalaci il seguente codice sconto: "PROMOPALESTRA"

*Offerta valida fino al 28.2.2014*

Tel. 0248391135 - [customer-care@sportboom.it](mailto:customer-care@sportboom.it)

## SISTEMA COMPLETO

### AUDIOFACTORY

**A SOLI 1.990€!**

### AUDIOFACTORY

L'unico impianto audio progettato espressamente per palestre: il mixer FLCM4, due casse FL108, un subwoofer FL12S e gli accessori per l'installazione sono il sistema completo, semplice da usare, affidabile e di grande qualità!

Ora in offerta speciale fino ad esaurimento scorte.



Tel. 06.97249614 - [info@audiofactory.it](mailto:info@audiofactory.it)

## NRGBAG & SWAT UN ABBINAMENTO SPECIALE AD UN PREZZO SPECIALE

### SELLFIT

Scalda la tua palestra con un mix eccezionale tra i top seller del functional training SELLFIT, il nuovo NRGBAG e il nuovo SWAT due prodotti realizzati sfruttando una trentennale esperienza che ti aiuteranno a sprigionare la tua fantasia negli allenamenti con un risultato incredibile.

Il nuovo NRGBAG® è realizzato in vinile «Soft Touch» ad alta resistenza con prese in cordura rivestite in gomma. Pur mantenendo le stesse dimensioni è disponibile in 4 differenti carichi 4, 6, 8, e 10 kg, facilmente riconoscibili per mezzo del loro colore di riferimento.

S.W.A.T (Suspension Workout Advanced Tool) oltre a tutte le caratteristiche indispensabili in un attrezzo per l'allenamento in sospensione, innovazioni che lo rendono unico e altamente performante anche nello sviluppo di esercizi dedicati alla propriocezione.

*Offerta speciale valida per gli ordini fatti entro il 31/3/2014*

TEL. 0174.563782 - [www.sellfit.com](http://www.sellfit.com)

**10% sconto 3 pezzi**  
**15% sconto 4/6 pezzi**  
**20% sconto 7/10 pezzi**  
**25% sconto +10 pezzi**



**Contattaci al 328.0871075 e scopri le nostre offerte**

# ERRORI COMUNI IN SALA ATTREZZI



**Il lavoro in sala pesi è fatto di grandi sfide, di miti da sfatare, di errori diffusi che si protraggono nel tempo. Vediamone alcuni e proviamo a superarli**

**L** primo giorno di palestra dopo l'iscrizione è sempre molto difficile far capire al nuovo arrivato che non vale la pena distruggersi per allenarsi e che un allenamento soft di inserimento è molto più utile di un workout che porterà ad atroci dolori. **Il pensiero comune** è che se il giorno dopo non si è muscolarmente distrutti, significa che non ci si è allenati abbastanza. La cosa migliore è iniziare in modo soft per poi incrementare carico, tempo di allenamento e numero di sedute settimanali. I dolori del giorno dopo sono lacerazioni muscolari, molto pericolose e propedeutiche ad infortuni!

### **Gli sbagli più frequenti**

Ancora più presenti sono le problematiche riguardanti i fans di pectorali e bicipiti che spesso sono i nemici delle gambe. La frase ricorrente è: "Sì, mi interessa tutto ma molto di più il petto e i bicipiti: le gambe non metterle, a quelle ci penso io". È un modo molto elegante per farci capire che le gambe non verranno mai

allenate! Cerco sempre di sconsigliare questo atteggiamento anche perché credo che un fisico muscoloso nella parte superiore e completamente privo di muscoli nella parte inferiore sia veramente brutto e soprattutto cerco di far capire che spesso è preferibile sfruttare la spinta ormonale data da esercizi come lo squat per avere vantaggi anche su altri muscoli. E poi mi pare assodato che il corpo è un elemento unico e sbilanciamenti muscolari possono portare a problematiche varie!

**Il riscaldamento pre-allenamento** sembra facoltativo. Scaldare i muscoli prima di iniziare l'allenamento pare non essere così importante ed è invece una cosa fondamentale sia per evitare stupidi infortuni che per avere un buon rendimento dei gruppi muscolari da allenare. Ed invece spesso assisto a cose tipo: è lunedì, ovviamente alleniamo il petto, e dopo una o due serie di pectoral mentre si parla con l'amico si è pronti per una bella panca pesante. Cercate di dedicare il giusto tempo al riscaldamento, riscaldate almeno i muscoli che vi apprestate ad

# Benvenuti nel fitness del futuro

## ATTIVA IL TUO CORPO

Tecnologia avanzata per l'allenamento moderno,  
20 Minuti piu di 300 muscoli attivati  
contemporaneamente

**FITNESS & SPORT**  
**BELLEZZA & BENESSERE**  
**SALUTE & TERAPIA**



## ATTIVA IL TUO BUSINESS

Cerchi un'idea di business fresca e di successo?  
Eccola, si chiama Miha Bodytec!  
Innovativo sistema di allenamento, tecnologia leader di  
mercato, qualita Tedesca, investimenti trasparenti, veloce  
ritorno economico, clientela entusiasta...  
Vorresti conoscere altre ragioni? Ce ne sono  
tantissime!

- 1. MICROSTUDIO**
- 2. SHOP-IN-SHOP**
- 3. MIHA BODYTEC MOBILE**

Contattaci per saperne di più!!!



Per saperne di più



**miha** bodytec  
made in germany

Distribuito in Italia da INTERFIT S.r.l. • CENTERGROSS - BOLOGNA • Tel:051/860916 • info@interfit.it

[www.interfit.it](http://www.interfit.it) • [www.miha-bodytec.com](http://www.miha-bodytec.com)

## La bottiglia dell'acqua non è un oggetto da spostare in attrezzo e riportare a casa! Andrebbe sorseggiata durante l'allenamento

allenare e quelli che gli stanno vicini e dedicherete meno tempo al vostro fisioterapista. Altra situazione spesso presente è l'aver a che fare con clienti che si presentano in palestra con **allenamenti scaricati da internet** con la promessa che in pochissimo tempo avranno risultati strepitosi perché "questo è l'allenamento del Mister Olimpia". Spesso basta spiegare loro che nessun allenamento è miracoloso e lasciare il tempo di capire che mai avranno i risultati sperati. Sinceratevi delle competenze dei vostri istruttori e di sicuro sapranno darvi le giuste indicazioni per avere i risultati sperati. Spesso in questi casi ricordo una grandissima frase di Vince Lombardi che dice: "Il dizionario è l'unico posto dove successo viene prima di sudore".

Altra situazione spiacevole è quando si vede che, per spostare molto peso rispetto alle proprie possibilità, **si eseguono i movimenti a metà**. L'esperienza mi ha fatto capire che è molto difficile convincere il nostro atleta che deve calare il peso che utilizza, ma è anche importante che ci impegniamo a far sì che questo succeda, nel giusto modo e nei giusti tempi. Spesso queste persone sono anche quelle che chiedono assistenza ben sapendo che mai e poi mai finiranno le ripetizioni che devono fare, e quindi ci troviamo che delle 8 ripetizioni che devono fare, 4 le fanno loro e 4 le facciamo noi che facciamo assistenza. È giusto far capire loro che le ripetizioni segnate sono numeri con un senso e che non è logico dividere a metà l'allenamento con il proprio assistente. Spesso a questo errore è collegata la **velocità di esecuzione** e quindi succede che, correggendo la velocità, il peso che abbiamo tra le mani diventa esagerato e quindi deve essere calato. Meglio un peso "basso" e una corretta velocità di esecuzione che un peso alto e un movimento non completo o scorretto.

Altro atteggiamento tipico: l'allenamento diventa quasi una malattia ed è difficile far capire che **il riposo è molto importante** e che non succede nulla se non ci si allena 6 volte a settimana o si programma la cosiddetta settimana di scarico, che comunque prevede qualche allenamento. A volte queste persone si ricollegano ai fans di petto e bicipiti: "se lo alleno di più diventa più grosso"... mai fesseria fu più grande.

Altro errore da correggere assolutamente riguarda **l'importanza dell'acqua nell'allenamento**. Cerco sempre di spiegare agli uomini che la base dell'ipertrofia è l'idratazione della cellula e alle donne che, se vogliono combattere la cellulite, l'idratazione è la prima battaglia da vincere. La bottiglia dell'acqua non è un oggetto da portare in palestra, spostare da attrezzo ad

attrezzo e riportare a casa, va possibilmente finita e sorseggiata durante l'allenamento e non tutta alla fine.

### I timori delle donne

Mah... aspettate un attimo... finora mi sembra quasi di essermi concentrato a ricordare gli errori dei maschietti (acqua a parte)... e le femminucce? Purtroppo non sono da meno. Prima situazione: le donne sembrano non avere i muscoli del torace, o se li hanno "sono a posto così" oppure "non voglio le braccia grosse, lo sono già" oppure "lasciamo perdere il sopra perché mi diventano i muscoli grossi subito"... ma porca miseria, ho passato anni ad allenarmi e non mi è mai successo! Per farlo accadere mi servivano sangue e lacrime! Però, attenzione a non esagerare con i pesi sulle gambe: "non voglio le gambe dei calciatori", e anche: "se mi fai venire i polpacci grossi ti ammazzo"... e qui scatta la paura! È bene ricordare alle nostre clienti alcune cose. Il gluteo è un muscolo fortissimo e ha bisogno di stimoli molto molto intensi. Andiamo a vedere qualche buon consiglio veloce:

- allenarli con serie infinite di slanci in tutte le posizioni possibili e immaginabili: quello che otteniamo è tanto acido lattico e quindi tanta cellulite
- allenarci con poco peso: il peso serve per stimolare il muscolo e nessuno può venirci a dire che un culturista che tanto fa schifo alle donne non abbia un bel sedere. Quindi, squat con carico pesante e non avremmo ipertrofia ma tonicità
- Non dimentichiamo lo stacco a gambe tese e gli affondi soprattutto su rialzo
- Alleniamo i glutei anche in tutte le sedute, suddividendo le gambe nei due allenamenti.

Ricordiamo alle donne che, a meno di strane sorprese, la mancanza dei testicoli non gli permette di diventare "grosse". Tutte quelle che riuscirete a convincere a fare squat e stacchi vi ringrazieranno a vita! Possiamo aggiungere che è necessaria la giusta frequenza e intensità: non possiamo pretendere i miracoli con 1 allenamento a settimana. Alla domanda "quante volte devo venire?" io a volte rispondo "tre è l'ideale, due è sufficiente e uno è meglio che niente". L'intensità la diamo con il carico ma anche con il rispetto dei tempi di recupero: spesso assisto a interminabili recuperi dovuti al fatto che si fanno quattro chiacchiere (cosa positiva!) o si attacca discorso con la ragazza sullo step (cosa ancora più positiva!) ma poi, vi prego, non ci venite a dire: "questo programma non va bene, non vedo i risultati!".

Manuele Mazza

### Dal Web

Avete anche voi qualche aneddoto divertente da raccontare? A quali e(0)rrori vi è capitato di assistere? Raccontateceli su:

[www.lapalestra.net/archivio-articoli/](http://www.lapalestra.net/archivio-articoli/)

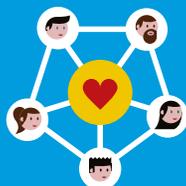


#### Manuele Mazza

È diplomato ISEF, istruttore BodyBuilding&Fitness 2° livello FIF, tecnico di allenamenti al femminile, Top Trainer FIF e preparatore atletico [manuele.mazza@libero.it](mailto:manuele.mazza@libero.it)

IL CANALE PRINCIPALE PER  
PROMUOVERE LA TUA ATTIVITÀ

# Sportboom



Ogni giorno migliaia di persone utilizzano il web per cercare dove fare sport.  
Sportboom è il primo strumento on-line dedicato al mondo dello sport!

**ATTIVA IL TUO NEGOZIO ONLINE!**  
*I tuoi futuri clienti ti stanno già cercando*



## NUMERI

**750**  
RICHIESTE AL MESE SUI  
CENTRI SPORTIVI PARTNER

OLTRE **20.000**  
CENTRI SPORTIVI  
RECENSITI

**300**  
TRA SPORT E DISCIPLINE  
DIFFERENTI IN TUTTA ITALIA

**40.000**  
FAN SULLA PAGINA  
FACEBOOK

**2.000.000**  
VISITE OGNI ANNO

**15.000**  
UTENTI REGISTRATI

**4000**  
CENTRI REGISTRATI



## CONTATTI

 [www.sportboom.it](http://www.sportboom.it)

 [customer-care@sportboom.it](mailto:customer-care@sportboom.it)

 02 4839 1135 - 347 619 7731

 <https://twitter.com/SportboomIT>

 <https://www.facebook.com/Sportboom>

## PARLANO DI NOI



**CORRIERE  
DELLA SERA**

# MENOPAUSA E PAVIMENTO PELVICO



**Un allenamento specifico, indirizzato al miglioramento della funzionalità del proprio pavimento pelvico, permette alle donne di vivere più serenamente il periodo della menopausa**

**T**anto tempo fa la parola “menopausa” veniva usata poco, anche tra madre e figlia. C’era una sorta di vergogna, di pudore e imbarazzo ad ammettere la fine del proprio periodo fertile. Per fortuna oggi non è più così e le donne, nella maggior parte dei casi, vivono in maniera meno problematica questo delicato passaggio.

La menopausa è una fase della vita in cui è fondamentale avvicinarsi al movimento o continuare a muoversi in salute. L’attività fisica svolge un ruolo fondamentale nel rendere la transizione più facile e nel sentirsi bene, produttivi, anche durante la seconda metà della vita. **L’esercizio fisico presenta innumerevoli benefici**, poiché ha di per sé effetti antidepressivi, a cui si aggiungono il miglioramento della condizione fisica generale e della fiducia in se stessi.

Assicuratevi di sentire il medico prima di iniziare un programma di allenamento e consultate quindi un Personal Trainer per svolgerlo in casa o in palestra.

**L’allenamento fisico costante previene sintomi come:**

- vampate di calore
- disturbi del sonno
- dolori
- ansie, irritabilità, depressione.

**Riduce il rischio di:**

- malattie cardiache
- osteoporosi
- aumento di peso.

**Migliora e aumenta:**

- forza, resistenza, flessibilità ed energia.

**Importanza del pavimento pelvico e della riabilitazione**

Il pavimento pelvico, questa complessa struttura muscolare, risulta di grande importanza durante tutto l’arco della vita della donna. Una ridotta consapevolezza e percezione del proprio perineo, ad esempio, si traduce spesso, anche in ragazze giovani, in una ridotta capacità di provare piacere



**NonSoloFitness**®

[www.nonsolofitness.it](http://www.nonsolofitness.it)

**NonSoloFitness organizza corsi di formazione in tutta Italia!**

Oltre 40 certificazioni disponibili. Corsi per: Personal Trainer, Istruttori, Pilates, Body Building, Preparatore Atletico e Sportivo, Ginnastica Posturale, Istruttore Aerobica e Step, Acquagym, Allenamento Funzionale e tanti altri...

## Corsi di formazione per il fitness

Quota di partecipazione ai corsi: **199,00 €**

Alla quota di partecipazione sono da aggiungere 45,00 € di quota associativa, da versare una sola volta e senza obbligo di rinnovo.

Tutti i corsi sono riconosciuti da **FIEFS** e **AICS, ENTI RICONOSCIUTI DAL CONI**, e comprendono: kit didattico, attestato, libri di testo, accesso all'area riservata con video e slide, assicurazione, inserimento nella Banca lavoro del fitness.



**Siamo presenti in oltre 16 città:**



Per info e iscrizioni [www.infocorsi.com](http://www.infocorsi.com) - tel. 06.93377230

Inserendo il codice LAPALESTRA50 nel modulo di iscrizione riceverai un utile omaggio!

## Una scarsa dimestichezza con il proprio pavimento pelvico significa progressiva e inevitabile perdita di tonicità, sensibilità e controllo

durante il rapporto sessuale. Situazione che naturalmente si aggrava con il passare degli anni e con il subentrare della menopausa e delle sue connesse trasformazioni fisiche, ormonali e psicologiche. Una scarsa dimestichezza con il proprio pavimento pelvico significa infatti progressiva e inevitabile perdita di tonicità, sensibilità e controllo dello stesso.

Non meraviglia allora che molte donne riscoprono questa parte del corpo solo in momenti "critici" della vita. Magari al momento del parto, quando un perineo non adeguatamente preparato viene sottoposto a episiotomia o subisce fastidiose lacerazioni. Oppure nel post-parto, quando molte neo-mamme si trovano a fare i conti con noiosi problemi di incontinenza. E, ancora, con la terza età, quando le stesse signore sperimentano per la prima volta su di sé il significato non piacevole della parola prolasso.

### *Come agire allora? Come evitare, o almeno limitare, tali inconvenienti?*

In primo luogo si tratta di **informare ed educare al riconoscimento e alla cura del proprio perineo** e il primo obiettivo dovrebbe essere quello di favorire l'automatizzazione di certi riflessi e schemi comportamentali. La tutela del proprio pavimento pelvico parte, come sottolineato in precedenza, dalla capacità di riconoscerlo e attivarlo spontaneamente durante ogni gesto della vita quotidiana. In secondo luogo, risulta fondamentale **l'attività di prevenzione** svolta a vari livelli e in diversi contesti dagli operatori del settore. Sarebbe ad esempio utile che ginecologi e ostetriche parlassero alle donne di pavimento pelvico durante le visite ginecologiche di routine o quando le incontrano per un pap-test, un tampone vaginale o, ancora, per la contraccezione. Certo questo presuppone che gli stessi operatori siano per primi adeguatamente consapevoli e preparati sull'argomento.

Purtroppo, ancora oggi, capita spesso di imbattersi in signore che pochi giorni dopo il parto si gettano a capofitto in intensi allenamenti in palestra per recuperare la forma fisica di 9 mesi prima e ricostruire il proprio addome piatto e scolpito. Evidentemente nessuno degli operatori che le hanno assistite ha avuto la coscienza e la responsabilità di metterle in guardia dai gravi rischi per la salute (e in particolare per il proprio pavimento pelvico) che un tale comportamento implica. Forse varrebbe la pena di ricordare loro, un po' provocatoriamente, che la gravidanza in realtà non dura 9 mesi ma 18. Nove mesi di gestazione e nove mesi di puerperio e recupero. Non c'è nulla di male nel voler ritrovare la propria forma fisica e la propria linea ma solo se ciò avviene nei tempi e nei modi più corretti, senza fretta e rispettando le giuste priorità.

In terzo luogo, diventa essenziale **la tutela del pavimento pelvico in tutte le situazioni potenzialmente a rischio**. Prima fra tutte quella del parto. Qui dovremmo aprire un ampio capitolo a parte, già oggetto altrove di un articolato dibattito. Ci limitiamo a ricordare quanto segnalato recentemente dalla stessa Organizzazione Mondiale della Sanità secondo cui il numero totale di episiotomie oggi effettuate sulle donne eccede di gran lunga il numero di interventi di questo tipo realmente giustificato dal punto di vista clinico. Una diversa preparazione del pavimento pelvico durante la gravidanza e una più fisiologica gestione del travaglio, dei suoi tempi e delle sue modalità, potrebbe certamente contribuire a invertire tali statistiche.

### **Terapia e riabilitazione**

Sono finiti i tempi in cui la donna era costretta, ad esempio sul tema dell'incontinenza urinaria o del prolasso, a scegliere tra rassegnazione, pannolini e intervento chirurgico. Oggi esistono diversi approcci "conservativi" di sicuro successo, in grado di evitare o comunque integrare le più tradizionali strategie invasive.

La **chinesiterapia** consiste ad esempio nell'esecuzione di alcuni semplici esercizi di contrazione e rilassamento dei muscoli del pavimento pelvico, in grado di favorire la presa di coscienza e il rafforzamento di tutto il sistema di sostegno degli organi pelvici. I cosiddetti esercizi di Kegel, tra l'altro - aumentando l'afflusso di sangue ai muscoli di questa regione - si sono dimostrati efficaci anche nell'aumentare le sensazioni di piacere della donna a livello genitale.

L'**elettrostimolazione** è invece indicata nei casi in cui i muscoli perineali non riescono ad essere contratti volontariamente ed in modo adeguato. Una tecnica passiva, quindi, fondata sull'utilizzo di appositi elettrodi e relativi impulsi elettrici - assolutamente indolori - che a loro volta vanno a stimolare i muscoli del pavimento pelvico.

Il **Biofeedback**, infine, consiste nell'impiego di strumenti capaci di registrare una contrazione o un rilassamento muscolare che potrebbero non essere percepiti dalla donna. Il segnale viene trasformato in segnale visivo, permettendo alla paziente di verificare le contrazioni o il rilassamento e di imparare a compierli in modo corretto. Recentemente definito da alcuni come "Il muscolo della felicità" e insieme come "Il muscolo più sconosciuto", il Pavimento Pelvico rappresenta insomma uno dei principali pilastri per la salute e il benessere di ogni donna. Riscoprirlo e valorizzarlo è oggi un obiettivo possibile.

Mauro Raschini

### **Dal Web**

Per scrivere un commento a questo articolo collegati al sito:

[www.lapalestra.net/archivio-articoli/](http://www.lapalestra.net/archivio-articoli/)



#### **Mauro Raschini**

Laureato in Scienze Motorie presso l'Università degli studi di Pavia. Osteopata dom.r.o.i. tramite A.t.s.a.i. (sede di Milano). È Presidente dell'a.s.d. il Movimento di Pavia. cell. 3384664141, email: [asdilmovimento@libero.it](mailto:asdilmovimento@libero.it)

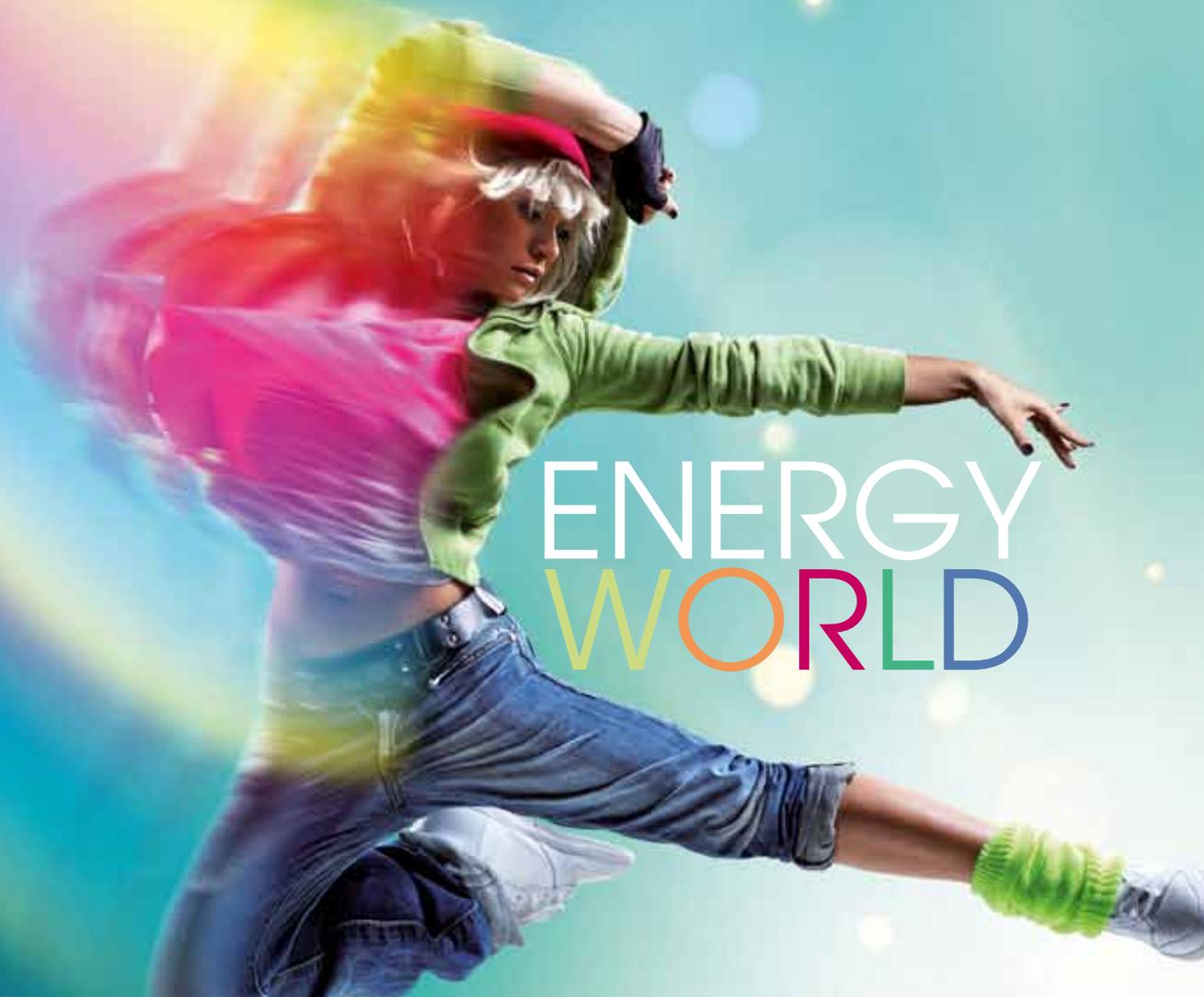
# RIMINIWELLNESS

FITNESS BENESSERE SPORT ON STAGE

FIERA E RIVIERA  
DI RIMINI

**30 MAGGIO  
2 GIUGNO 2014**

9<sup>A</sup> EDIZIONE



ENERGY  
WORLD

hoopcommunication.it



organizzato da:  
organized by:



con il patrocinio di:  
with the patronage of:



[riminiwellness.com](http://riminiwellness.com)

# CONI VAGINALI PELVIFIT® PER LA RIABILITAZIONE PERINEALE



**Pelvifit® è un  
dispositivo medico  
per la cura  
domiciliare  
dell'ipotonia del  
pavimento pelvico.  
Scopriamo insieme  
cosa significa**

**I** coni vaginali consentono di proseguire un trattamento di riabilitazione perineale iniziata in ambulatorio o di intraprendere una pratica prevenzione ai disturbi del puerperio e della menopausa, come incontinenza urinaria, prolasso genitale e disfunzioni sessuali (come indicato nelle Linee guida internazionali per l'incontinenza urinaria). Pelvifit® è composto da cinque coni, simili a tamponi vaginali, uguali per forma e dimensione ma di peso differente (da 20 a 70 grammi). Il peso di ciascun cono è ottenuto mediante un inserto di metallo ricoperto da plastica medicale

dermocompatibile e ipoallergenica. La base di ogni cono è provvista di un cordino di plastica utile a rimuovere il cono dalla vagina.

I coni vaginali Pelvifit® sono in grado di effettuare una riabilitazione perineale completa che inizia con la valutazione dello stato funzionale dei muscoli (FORZA E RESISTENZA) e termina con il rafforzamento delle capacità funzionali (CONTRATTILITÀ E TONICITÀ) del pavimento pelvico. È prodotto completamente in Italia e rispetta i più rigorosi standard qualitativi.

## **L'intervista a Eva Maggioni**

Eva Maggioni, socia/cofondatrice di Pelvifit®, responsabile marketing e commerciale dello sviluppo del prodotto, ci racconta tutto quello che c'è da sapere su Pelvifit®.

### **Qual è la "storia" di questo prodotto?**

I coni vaginali furono ideati nel 1985 da Stanislav Plevnik, Ing. Biomedicale che, in collaborazione con Peattie AB e Stanton SL, (ginecologi ostetrici) idearono e sperimentarono i coni vaginali come strumento di rieducazione perineale e cura non invasiva per l'incontinenza urinaria post partum. L'idea geniale fu quella di utilizzare la forza di gravità come plus.

La storia di Pelvifit® risale al 2008 quando, con la nascita del mio secondo figlio, Leonardo, si sono presentate le disfunzioni perineali classiche del puerperio. Il mio uro-ginecologo, Dr. Claudio Paganotti, mi consigliò i coni vaginali come strumento di cura, ma in Italia era impossibile reperirli. Il mio compagno si ricordò che saltuariamente un'azienda emiliana ordinava degli inserti di metallo per uno strumento uro-ginecologico tedesco... per farla breve prese i contatti con l'azienda che ci mandò una confezione di coni. Iniziai ad usarli quotidianamente, nel breve ci furono i miglioramenti e fu "amore".

Mi sembrava impossibile che le donne non sapessero che "tutto" poteva tornare normale ma soprattutto subissero, tacendo, l'umiliazione di piccole perdite di urina o di una sessualità non così soddisfacente... Da lì l'idea di creare un nuovo marchio, Pelvifit®, registrare il dispositivo al ministero della Sanità e di iniziare l'avventura. Il

Dr. Claudio Paganotti, fautore della riabilitazione uro-ginecologica scrisse un libro "Riabilitazione perineale e coni vaginali: la ginnastica intima della donna", che con grande onore pubblicammo e che distribuiamo gratuitamente a chi acquista il kit sul sito. Successivamente, nel 2012, un'evoluzione del libro: un e-book gratuito scaricabile direttamente dalla homepage del sito [www.pelvifit.it](http://www.pelvifit.it) con la prefazione del Prof. Paolo Di Benedetto, un pioniere in Italia sulla riabilitazione perineale. In aggiunta, articoli di un'ostetrica esperta di pavimento pelvico, Lina Peci, ed una fisioterapista che lavora da anni nell'educazione e rieducazione in uroginecologia Stella de Chino.

***Dopo quanto tempo di utilizzo viene garantito un miglioramento del pavimento pelvico?***

Dati clinici sostengono che un utilizzo quotidiano di almeno 15' al giorno per 12 settimane consecutive (evitando la settimana del mestruo) permettono alla fibra muscolare di riacquisire tono e contrattilità. Come in tutti i lavori muscolari, la costanza permette il risultato. Personalmente i risultati arrivarono velocemente, già dopo il primo mese avevo maggior consapevolezza, la contrazione era più intensa e percepita.

***Può essere combinato l'impiego di Pelvifit® con esercizi fisici specifici per il pavimento pelvico?***

L'azione combinata di esercizi di Kegel e coni vaginali è ottimale. Gli esercizi di Kegel lavorano molto sulla fibra fasica mentre i coni sulla fibra tonica. Sono consigliati gli esercizi di Kegel con cono inserito, infatti migliorando la propriocezione la donna ha maggior consapevolezza della contrazione (o non contrazione) sviluppata.

***L'uso di Pelvifit® è sconsigliato in qualche caso?***

È sconsigliato in gravidanza, durante il mestruo e nei casi di infezioni vaginali. Nei casi di ipertono va utilizzato solo in modo attivo ma in questi casi difficili meglio affidarsi ad un bravo terapeuta.

***L'attività sportiva può provocare dei danni al pavimento pelvico?***

Come ci insegna il prof. Di Benedetto con i suoi studi clinici, gli esercizi che aumentano le pressioni intra addominali sono dannosi per il pavimento pelvico femminile (saltare, contrazione addominali e correre per lunghe distanze ecc.); ciò non significa che non si possa fare attività sportiva bensì alcuni esercizi "pericolosi" andrebbero controbilanciati da una contrazione perineale durante la massima pressione.

***Quanto costa il prodotto?***

Pelvifit® costa 98 euro.

***Qual è la richiesta attuale? Il prodotto è***



***abbastanza conosciuto?***

Sicuramente è conosciuto, non credo abbastanza. Purtroppo nonostante siamo nel 2014 il discorso pavimento pelvico e disfunzioni dello stesso soffre ancora di troppa omertà. Le donne preferiscono sfoggiare una perfetta tartaruga e nascondere il salvaslip (che tanto non si vede) nelle mutandine... o peggio dirsi tra amiche, madri e sorelle che, dopo una gravidanza, è normale perdere qualche goccia di pipì quando si solleva il bimbo o la spesa, o non essere in grado di trattenere il flusso di pipì quando scappa... o peggio non raggiungere l'orgasmo come prima... o non raggiungerlo affatto: NON è normale. Purtroppo le funzioni del pavimento pelvico non sono conosciute, i coni sono solo un strumento per migliorarne la funzionalità. Ma come si migliora la funzione di un muscolo che non conosciamo?

**"Mi sembrava impossibile che le donne non sapessero che tutto poteva tornare normale... e che tacessero sui loro problemi"**



**Dal Web**

Per ulteriori informazioni e approfondimenti collegatevi al sito: <http://www.pelvifit.it/>



# LE PECULIARITÀ DEL METODO FELDENKRAIS



**Nessuna tecnica o protocolli di allenamento. Il Metodo Feldenkrais è un'autoeducazione attraverso il movimento che aiuta a migliorare qualsiasi attività**

**A**nche se il Metodo Feldenkrais è stato introdotto in Italia più di 30 anni fa, la sua diffusione nel nostro paese è ancora limitata. La "colpa" di questo ritardo è la sua originalità, il fatto che non si tratta di una tecnica allenante, bensì di un nuovo modo di percepirsi, rispondere agli stimoli e agire.

Per comprendere meglio le modalità e le finalità di questo affascinante approccio, abbiamo rivolto alcune domande a **Livia Negri**, accreditata dal *Feldenkrais European Training Accreditation Board* per lezioni di CAM e IF, associata AIIMF (Associazione Italiana Insegnanti Metodo Feldenkrais). Livia è anche una giornalista che si dedica con professionalità e passione alla divulgazione del Metodo, oltre che a temi legati a stili di vita sostenibili.

*Ciao Livia, che cos'è il Metodo Feldenkrais e qual è la sua origine?*

È un innovativo approccio all'apprendimento umano per mezzo del movimento. Si basa sull'innata capacità del sistema nervoso di

riorganizzarsi in risposta a nuovi stimoli ed esperienze, migliorando e affinando le funzioni. In pratica, attraverso inusuali sequenze e combinazioni di movimenti, facili e piacevoli, si stimolano nuove connessioni neuronali che permettono di scoprire come distribuire il lavoro muscolare nel modo più economico possibile. Col risultato di ottenere massima efficacia con il minimo sforzo, guadagnando in potenza ed energia. Non si tratta di esercizi o allenamenti, ma di un nuovo modo di percepirsi, rispondere agli stimoli e agire. Il che significa poter migliorare le abilità individuali nelle azioni più semplici, come alzare un braccio, girarsi, camminare, piegarsi, così come nelle performance più complesse: danzare, suonare uno strumento, praticare sport agonistici. Il fondatore del Metodo è Moshe Feldenkrais (1904-1984), fisico, ingegnere, ricercatore, esperto in arti marziali e cintura nera di judo. Dalla sua vasta conoscenza seppe creare un'originale sintesi di biomeccanica, neurofisiologia, psicofisica, sviluppo motorio, scienze cognitive e arti marziali, unendo rigore scientifico e conoscenza

# Fai esplodere il tuo business!

*slimbelly*<sup>®</sup>  
by AIRPRESSURE BODYFORMING

Dimagrimento localizzato fino a 2 taglie  
con il metodo di allenamento testato

**Prova per  
8 settimane  
il progetto  
a rischio zero!**



© by Greinwalder & Partner - www.greinwalder.com © shutterstock.com

Informati subito da:



Via degli Arrotini, n° 14/1 . 57121 Livorno . Tel. 0586 800 480  
amministrazione@greinwalder.com - violet.srl@gmail.com

In collaborazione con:

**Greinwalder & Partner**

 **Slim Belly Italia**

[www.slim-belly.com/it](http://www.slim-belly.com/it)



## Il Metodo si basa su un rallentamento della sequenza di azione per comprendere il modo migliore per eseguirla

profonda del sistema biologico, sociale e psicologico dell'essere umano. Le scoperte di Feldenkrais sull'innata saggezza del sistema nervoso sono oggi confermate dalle neuroscienze.

### *Quanto è conosciuto nel nostro Paese?*

Purtroppo non abbastanza. All'estero è molto più diffuso, ma penso sia semplicemente una questione di tempo. Il primo gruppo di insegnanti formati da Feldenkrais risale al 1971 e solo nella terza formazione, iniziata nel 1980, c'è un'allieva italiana: Mara Della Pergola, direttrice dell'Istituto di Formazione Feldenkrais di Milano, che introdusse il Metodo nel nostro Paese negli Anni 80. La difficoltà a diffonderlo è anche nella sua originalità. Mi chiedono ad esempio la differenza con tecniche come il Pilates e perciò capisco che non è ancora chiaro il fatto che il Metodo Feldenkrais non è una tecnica, bensì un'autoeducazione attraverso il movimento; quindi non è alternativo ad altre discipline, poiché aiuta a migliorare qualsiasi attività, compreso il Pilates (non è raro che insegnanti di Pilates facciano la Formazione Feldenkrais). Nella mia esperienza di insegnante, posso dire che gli stessi allievi appena iscritti hanno bisogno di un po' di tempo per entrare in questa nuova modalità di lavoro. Quando dò un'indicazione di movimento, ad esempio, le persone tendono a fare gesti ampi e veloci, orientati come sono al compimento dell'intero movimento, ossia alla meta. Il Metodo invece si basa su una scansione e su un rallentamento della sequenza di azione, perché solo così è possibile apprendere nuove modalità per eseguirla. "Se faccio un gesto veloce posso fare soltanto ciò che già so fare", ma se rallento e rimango nella facilità, allora posso rendermi conto di "come" compio quel gesto e fare

scoperte inaspettate. Il nostro cervello impara e affina le funzioni in questo modo. Infatti è così che imparano i bambini: esplorano, sbagliano, cercano e trovano nuove strade e nuove soluzioni. E solo così possiamo uscire dagli automatismi dettati dalle nostre abitudini per poter scegliere la risposta più funzionale allo stimolo. Altro principio inedito è quello del piacere: siamo abituati a impegnarci e a sforzarci per ottenere i risultati desiderati e tutti noi conosciamo bene frasi come "stringi i denti e vai avanti", "metticela tutta", "impegnati di più" ecc. ma tutto questo ha un prezzo: tensioni, stress, dolori, anche cronici. Bisogna invece sapere che il sistema nervoso impara attraverso il piacere. Ci sono persone che se non sentono lo sforzo muscolare hanno l'impressione di non lavorare, ma non è vero: si lavora con la muscolatura profonda e centrale, liberando le connessioni con le parti più distali che così si alleggeriscono. Può sembrare strano, ma per compiere bene un'azione si tratta "semplicemente" di eliminare tutti i movimenti superflui che la ostacolano... Strano ma vero: riducendo si ottiene di più!

### *Quali sono i benefici maggiori (fisici e non solo) che offre?*

Il fatto di muoversi con più facilità, fluidità, leggerezza, dà un senso di armonia e benessere che comprende tutti i livelli: fisico, emotivo, psicologico. Fra i benefici si possono ricordare: la coordinazione, la respirazione, il superamento di tensioni e dolori, l'equilibrio, la stabilità, la potenza, la vitalità, la fiducia nelle capacità personali, l'agilità...

### *Come si svolge una lezione tipo?*

Il Metodo si insegna in due modalità: lezioni di gruppo dette CAM (Consapevolezza Attraverso il Movimento) e lezioni individuali dette IF (Integrazione Funzionale). Nelle CAM, l'insegnante indica verbalmente le sequenze, invitando a esplorare piccoli movimenti che si

### Dal Web

Il sito dell'Associazione Nazionale Italiana Insegnanti Feldenkrais

[www.feldenkrais.it/](http://www.feldenkrais.it/)

Il sito dell'Istituto Formazione

Feldenkrais di Milano, dove

si è diplomata Livia Negri

[www.istitutofeldenkrais.it](http://www.istitutofeldenkrais.it)

Video: <http://www.youtube.com/user/KaufmanLea>

<http://www.youtube.com/watch?v=D9Ko7U1pLg>

<http://feldenkraionline.net/tag/feldenkrais-todos-los-dias/>

<http://www.youtube.com/watch?v=D9Ko7U1pLg>



compongono via via in azioni sempre più complesse. Nelle IF, attraverso un tocco delicato, l'insegnante aiuta l'allievo a percepire il suo modo abituale di muoversi e a riconoscerne i limiti, guidandolo nell'esplorazione di nuove possibilità per permettere alle singole parti del corpo di collaborare efficacemente.

### **Qual è la migliore applicazione del Metodo?**

Come detto, praticare il Metodo significa entrare in un processo di apprendimento senza fine e quindi, al di là delle lezioni, è una modalità che si integra nella quotidianità. Subentra una consapevolezza di come si compiono gesti e azioni e si iniziano a sperimentare modi diversi di agire. C'è poi la possibilità di eseguire piccole sequenze per sentirsi subito più comodi (su youtube si trovano molti video al riguardo vd. Lea Kaufman).

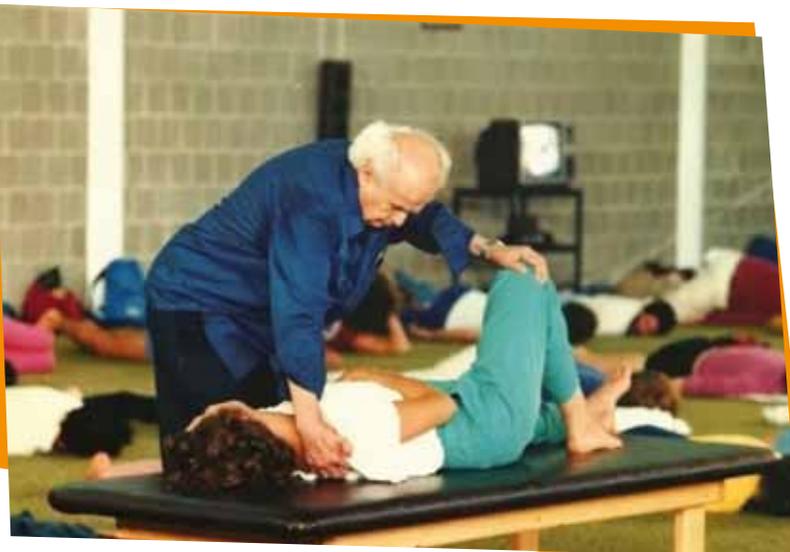
### **Come il Metodo può contribuire al miglioramento delle performance sportive?**

Per quanto riguarda le CAM, ognuna di esse è costruita su temi specifici (mani agili, forza del bacino, anche libere ecc.) e quindi, benché il lavoro riguardi sempre la globalità della persona, ogni CAM ha un proprio focus. Si possono quindi scegliere le lezioni più adatte al tipo di movimento specifico di un determinato sport. Le lezioni individuali possono lavorare ancora più in dettaglio e in modo personalizzato, perché il lavoro è con il singolo e con i suoi specifici bisogni. Le richieste possono essere le più varie: maggiore potenza, velocità, rapidità, precisione così come diminuzione di tensioni e alleviamento di dolori.

Un concetto interessante, anche per gli sportivi, è quello della postura: si sente sempre parlare di postura corretta, anche per eseguire al meglio un'attività sportiva. Ecco, Feldenkrais dà un'accezione dinamica alla postura, creando il neologismo *attura*, ossia sintesi tra postura e azione, perché una buona postura è quella che ci permette di muoverci e di agire secondo le nostre intenzioni con facilità, senza bisogno di riorganizzarci.

### **Come si diventa insegnante? Qual è il percorso da fare?**

Ci si deve iscrivere a una scuola abilitata e la formazione dura quattro anni. Il programma prevede un'esplorazione profonda delle dinamiche dell'apprendimento senso-motorio: dalle tappe dello sviluppo del bambino ai gesti funzionali; dai movimenti minimi del volto, delle mani e dei piedi a quelli più globali e armoniosi, fino alla consapevolezza del funzionamento del sistema nervoso e all'uso più funzionale dello scheletro. Il corso è approvato dall'Associazione



Italiana Insegnanti del Metodo Feldenkrais (AIIMF) e accreditato dall'EuroTAB, l'organismo internazionale che autorizza le formazioni in tutto il mondo. L'attestato autorizza all'insegnamento delle CAM e delle IF, con qualifica professionale disciplinata dalla legge 4-2013. È appena partito a Milano l'ottavo corso di Formazione dell'IsFel, questo il link con il programma completo [http://www.istitutofeldenkrais.it/?page\\_id=398](http://www.istitutofeldenkrais.it/?page_id=398). Si veda anche la voce "diventare insegnante" nel sito dell'AIIMF <http://www.feldenkrais.it/diventare-insegnante/>.

### **Come hai conosciuto questo Metodo e cosa ti ha colpito tanto da diventare insegnante?**

L'ho conosciuto durante gli studi di danza e di altre discipline che ho praticato, fra cui yoga e Tecnica Alexander. Dopo aver insegnato per alcuni anni movimento olistico, in cui integravo le diverse esperienze, ho sentito il bisogno di iscrivermi a una formazione. Ho scelto Feldenkrais perché mi sembrava il compendio di quello che avevo conosciuto fino ad allora e del tipo di lavoro che mi interessava. Non mi sbagliavo, anzi, nel corso della formazione ho scoperto che il Metodo è molto, molto di più di quello che pensassi. Ricordo una trainer, Ruhty Bar, che ci disse: "c'è una vita prima del Feldenkrais e una vita dopo." Ecco, per me è stato proprio così.

### **In quali città si svolgono lezioni di Feldenkrais? C'è un programma da consultare?**

Di scuole e insegnanti ce ne sono un po' ovunque in Italia, per trovare l'insegnante più vicino a dove si vive, si può consultare il sito dell'Associazione Nazionale ([feldenkrais.it](http://www.feldenkrais.it)) dove ci sono tutti gli insegnanti associati. [http://www.feldenkrais.it/trova\\_insegnante.php](http://www.feldenkrais.it/trova_insegnante.php)

Intervista a cura della Redazione

## **FOCUS SU LIVIA NEGRI**



Accreditata dal Feldenkrais European Training Accreditation Board per lezioni di CAM e IF; associata AIIMF (Associazione Italiana Insegnanti Metodo Feldenkrais).

**Formazione e competenze:** affianca la passione per la danza (classica, moderna, contemporanea, teatro-danza, tango argentino) e per discipline di riequilibrio posturale (tecnica Alexander) e psicofisico (yoga), coltivate da più di 30 anni, alla professione giornalistica (dal 1993) e di comunicazione, oggi orientata in particolar modo alla divulgazione del Metodo, oltre che a temi legati a stili di vita sostenibili. Insegna negli Anni '90 movimento olistico, in cui integra le diverse pratiche, per poi trovare nel Metodo Feldenkrais la sintesi congeniale alle sue esperienze e ai suoi interessi. Insegna a Milano (<http://www.artemedica.it/>) e provincia (zona est).

# VI PRESENTO

# AQUILIBRIUM®

Un progetto sperimentale che nasce per rompere gli schemi della quotidianità mettendosi alla prova con nuove esperienze corporee. Ce ne parla la sua ideatrice



## Dal Web

Su Youtube: [AEquilibrium](#)  
(Danila Vannozi)



### Danila Vannozi

Ginnasta e ballerina, diplomata allo IUSM di Roma, insegna da 25 anni nelle palestre con professionalità e passione. Nel 2009 dà vita al format *Aequilibrium*®, un metodo che riassume tutta la sua esperienza nel settore del fitness.

**A**ncora prima di diplomarmi allo IUSM di Roma, avendo un passato da ginnasta e ballerina, ho iniziato a studiare e frequentare corsi di specializzazione con Reebok, andando con il tempo a migliorare quello in cui io ho sempre creduto, il lavoro a corpo libero. Sono circa 25 anni che insegno nelle palestre e grazie ai vari corsi di aggiornamento e all'amore per questo lavoro, ogni lezione è quasi come se fosse la prima. Nel 2009, proprio per i tanti anni di lavoro vissuti con allievi di sesso maschile e femminile e di tutte le età, ho voluto creare un metodo di lavoro che comprendesse tutta la mia esperienza. Così è nato *Aequilibrium*®.

### Il format

*Aequilibrium*® è un metodo di lavoro il cui scopo è quello di portare il corpo ad essere "funzionalmente in forma" mediante esercizi propedeutici della danza che valorizzano il gesto ed il movimento e posizioni yoga che, con sequenze di posture legate tra loro e sincrone con la respirazione, consentono un allenamento equilibrato di tutte le parti del corpo. Ogni

lezione si sviluppa armoniosamente, partendo da diverse tecniche di riscaldamento quali mobilità articolare, allineamento e coordinazione, per migliorare agilità, equilibrio e resistenza. La maggior padronanza del corpo permetterà via via l'inserimento di esercizi di tonificazione senza interrompere l'effetto sinergico.

Questo progetto sperimentale nasce per rompere gli schemi della quotidianità mettendosi alla prova di volta in volta con nuove esperienze corporee. Il format deve essere vissuto in maniera soggettiva, perché da subito ogni individuo deve imparare a vivere l'allenamento non come una competizione ma come una scoperta di sé. È una lezione aperta a tutti con la volontà di percepire il proprio corpo prima che per la forma fisica, intesa come rimodellamento o dimagrimento, come benessere a livello salutare.

Sono dell'idea che ogni attività fisica svolta con criterio abbia dei benefici sulla persona che sceglierà, in base alle proprie esigenze fisiche, mentali ed organizzative, il proprio lavoro fisico. Il gesto tecnico sarà importante come in tutte le lezioni, ma **la particolarità sarà il percorso**, un gesto semplice si potrà trasformare in una posizione più complessa o potrà semplicemente essere la base per una scoperta corporea. Con questo metodo di allenamento c'è **un ritorno alla propedeutica, alla pulizia del movimento, all'allungamento muscolare**.

Ogni individuo ha un proprio vissuto con le sue posture, dinamiche e a volte chiusure mentali. Durante l'allenamento cerco di riportare gli allievi ad essere se stessi senza lo stress quotidiano e a staccare completamente la spina. Dalla mia esperienza ho capito che una dose di semplicità, sorrisi e attenzioni, accompagnati da professionalità, lezioni diversificate ed una bella base musicale, sono vincenti per ottenere ottimi risultati.

Attualmente *Aequilibrium*® si svolge presso il circolo Due Ponti a Roma, da dove è partito il corso di formazione il 18 e 19 gennaio con certificazione CSAIN.

Per info: [raffaellacordelli@yahoo.it](mailto:raffaellacordelli@yahoo.it)  
[formazione@csainlazio.it](mailto:formazione@csainlazio.it)



HAI UNA PALESTRA E  
SEI INTERESSATO A  
RICEVERE DEI CAMPIONI  
GRATUITI DI ASSAGGIO?

CONTATTACI :

tel: 049 5963223

[www.volchem.it](http://www.volchem.it)

[volchem@volchem.com](mailto:volchem@volchem.com)



**BARRETTE PROMEAL,  
ENERGIA BUONA.**

# ALLENARE IL CORE IN MANIERA EFFICACE



Come rinforzare il  
*Core* per rendere gli  
arti indipendenti?  
Quali sono gli  
attrezzi più utili per  
il raggiungimento di  
questo obiettivo?

**S**i parla spesso di *Core*, associando all'allenamento Functional il rafforzamento di questa particolare zona del corpo. In questo numero vorrei analizzare in modo approfondito il concetto di *Core* dal punto di vista anatomico e biomeccanico, per scoprire insieme a voi un mondo tanto complesso quanto affascinante. Vedremo poi insieme alcuni esercizi specifici per il rafforzamento di questa zona usando strumenti che reputo i più adatti al caso. Per *Core* si intende il centro del nostro complesso sistema, che acquista una funzione fondamentale perché di sostegno e di supporto per quest'ultimo. Il suo rafforzamento consente agli arti di essere indipendenti.



## Che cos'è esattamente il *Core*?

Analizzando il concetto di *Core* dal punto di vista biomeccanico, dobbiamo considerare che ogni sistema elastico è formato da due strutture meccaniche tenute in bilico da un giunto strutturalmente complesso. Le strutture sono generalmente collegate tra di loro dinamicamente da gruppi di muscoli disposti in modo tale da definire, quasi sempre, tre vettori di forze che, contraendosi in modo diverso, configurano illimitati adattamenti nello spazio.

Appare evidente che viene ad annullarsi, in questo modo, il tradizionale concetto di anteriore, posteriore, laterale.

Ci siamo abituati oramai a parlare non più partendo dai muscoli, ma dai concetti di funzione e posizione, perché la posizione è sempre un fenomeno che fa riferimento allo spazio, e in tal senso i muscoli lo devono gestire, tutti incondizionatamente, anche quelli che sembrano non essere coinvolti in un'azione.

Dal punto di vista posturale, si parlerà dunque di *bilanciamento* quando in una struttura meccanica, sul fulcro di una qualsiasi leva, le forze sono in equilibrio.

Nel sistema toracico-lombare-pelvico il fulcro è in L3. I tre vettori che co-agiscono sono per l'esattezza: quadrato dei lombi destro e sinistro e retto dell'addome. Con ciò si spiega il fatto che, nei disordini posturali della regione, all'antiversione e retroversione del bacino, è sempre associata una componente in rotazione.

Inoltre non dobbiamo dimenticare che il bacino è fortemente influenzato dal sistema sottostante e che si adatterà sempre ad esso. Anatomicamente parlando, per *Core* si intende la zona del nostro corpo compresa tra pelvi e sterno.

Per l'esattezza, si parla spesso di *Core* quando si intende il rafforzamento dei muscoli addominali, quadrato dei lombi e, andando più in profondità, muscoli del rachide quali il multifido e pavimento pelvico. Al di là della funzione di questi muscoli, che noi tutti conosciamo molto bene, mi soffermerò in particolar modo sul concetto di *specificità* dell'allenamento.

I muscoli lavorano in modo statico e dinamico, ma se vogliamo allenare la *stabilità* e l'*equilibrio*, dobbiamo inevitabilmente puntare l'obiettivo sui muscoli maggiormente deputati al mantenimento della *stabilità* offrendo loro stimoli adeguati.



ORDINA DIRETTAMENTE  
**ON-LINE**



# LACERTOSUS<sup>®</sup>

**FUNCTIONAL TRAINING GEAR**

**Il punto di riferimento per il tuo allenamento!**



**ALLESTIMENTO CENTRI BOX **CROSSFIT** & FUNCTIONAL!**

**INFO@LACERTOSUS.IT [WWW.LACERTOSUS.IT](http://WWW.LACERTOSUS.IT)**





**Per allenare in maniera adeguata il Core è bene offrire via via stimoli destabilizzanti e adottare soluzioni dinamiche**

Penseremo dunque maggiormente al trasverso ed al fascio laterale degli obliqui esterni, al pavimento pelvico ed al multifido quali muscoli profondi e maggiormente deputati al mantenimento dell'equilibrio. Questi ultimi avranno bisogno di contrazioni isometriche, ancor più efficaci se stimolate da elementi destabilizzanti, così da rendere il Core più adatto al ruolo di *stabilizzatore*.

Nello specifico, il ruolo del trasverso risulta fondamentale quale *neutralizzatore* del bacino, lì dove diaframma (che va verso l'alto) e ileo-psoas (che va verso il basso), agiscono a volte insieme, anteriorizzando il bacino, portando le pelvi fuori dal corretto allineamento posturale, con tutti gli effetti collaterali che ne conseguono.

### Esercizi di stabilità

Vorrei a tal punto consigliare alcuni esercizi che trovo estremamente validi per l'allenamento della stabilità del Core, ricordandovi che, una volta raggiunto l'obiettivo, dobbiamo cercare nuovi stimoli e passare a soluzioni dinamiche, perché dinamica è la nostra vita e la funzionalità del nostro corpo.

Nello specifico vi invito ad usare **TRX, SWISS BALL e FLOWIN** per eseguire un esercizio che adoro e che trovo in questi strumenti una vasta gamma di varianti e livelli di difficoltà: LA PLANCIA.

L'obiettivo, come già detto, è allenare la stabilità del Core offrendo via via stimoli sempre più destabilizzanti provenienti da treno superiore ed inferiore. Resta ferma la necessità di non trascurare di elasticizzare proprio quei muscoli che abbiamo menzionato prima e che portano spesso fuori allineamento se in accorciamento (parliamo del diaframma che può agire sulle pelvi come sul cingolo scapolo-omerale ed ileo-psoas).

### FLOWIN

La plancia sul FLOWIN può essere fatta con i piedi in appoggio sulle pads e le mani (o gli avambracci se vogliamo scendere di intensità) a terra fuori dalla *plate*.

Una volta raggiunta la posizione di plancia e rafforzata la stabilità del Core possiamo rendere dinamico e più intenso lo stimolo sollevando solo un piede dalla pad ed impegnandoci a mantenere le spine iliache perfettamente parallele al pavimento mentre eseguiamo dei movimenti di flessione estensione della gamba libera al busto.

### TRX

Con entrambi i piedi nelle maniglie e le mani in appoggio al suolo, raggiungo e mantengo la posizione di plancia. Mantenere una semplice plancia con il TRX è già un'impresa ardua, perché il punto di appoggio dei piedi è estremamente instabile e le cinghie possono facilmente slittare consentendo piccole torsioni verso il lato del corpo dominante. Ovviamente tutto questo deve essere controllato. Eseguo in seguito dei PLANK UP (piramide) evitando che il bacino vada in antiversione o retroversione (dipende dal punto di esecuzione dell'esercizio), ma resti sempre perfettamente in neutro per l'intera durata dell'esercizio.

### SWISS BALL

Con i piedi poggiati sulla palla e le mani a terra, raggiungo e mantengo la posizione di plancia. Anche in questo caso la palla offre un ambiente estremamente instabile mettendo in seria difficoltà il mantenimento della stabilità. Eseguo, appena pronto, delle torsioni del bacino sul tronco, portando le cosce al petto prima da un lato, poi dall'altro, facendo molta attenzione che il sacro salga verso il soffitto durante la flessione così da consentire la contrazione del retto dell'addome. Sono semplici esercizi che sicuramente proponiamo spesso durante i nostri training. La differenza, come sempre, è nella qualità di esecuzione che consente di richiamare i muscoli giusti e non quelli di compensazione. Ovviamente dobbiamo sapere che con i piedi in un ambiente instabile mettiamo maggiormente in difficoltà il Core nella stabilizzazione del cingolo pelvico. Possiamo scegliere esercizi simili a questi offrendo, diversamente, instabilità al cingolo scapolo-omerale e trovare così nuove soluzioni allenanti per il nostro Core. Ricordiamoci sempre che l'obiettivo primario è rinforzare il Core per rendere gli arti indipendenti.

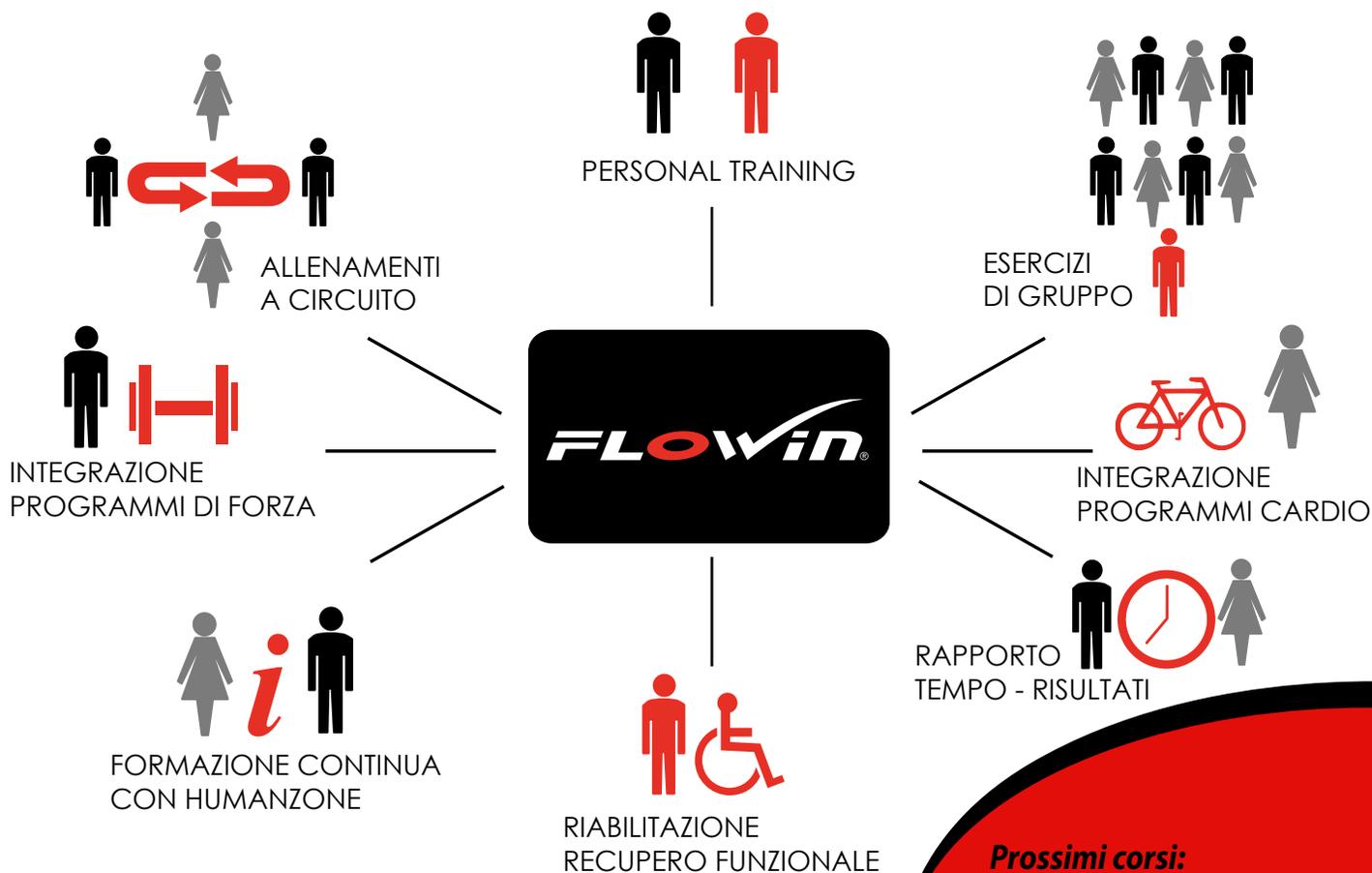
Non mi resta che augurare  
BUON ALLENAMENTO A TUTTI!

Manuela Zingone



**Manuela Zingone**  
Health Coaching  
and Personal Training  
Campionessa  
del mondo di Fitness  
Master Trainer e Presenter  
[www.human-zone.com](http://www.human-zone.com)

# Perché **FLOWIN**®?



## Prossimi corsi:

25 Gennaio - **Flowin Basic**  
Pescara

22 Febbraio - **Flowin Pilates**  
Pescara

29 Marzo - **Flowin Basic**  
Roma

FLOWIN® ti consente un allenamento in totale sicurezza per lezioni di gruppo o personal, per la tonificazione, lo stretching, il pilates, la posturale o la riabilitazione... lo puoi usare sia a circuito che da solo... è divertente ed efficace!



Disponibili DVD con protocolli di lavoro



Core



Postural



Functional



Pilates

informazioni sui corsi  
**HUMANZONE**  
TRAINING AND FITNESS SOLUTIONS

mob. 3471323025  
info@human-zone.com  
www.human-zone.com

Distribuito in Italia da: Tel. 06.90400836  
**theGlobal Fitness**  
info@theglobalfitness.com  
www.theglobalfitness.com

# FORMAZIONE FUNCTIONAL

## NASCE FUNZIONI IN AZIONE



Due giorni di lezioni, dibattiti e workout intorno all'allenamento funzionale, tenuti dai massimi esponenti nazionali e internazionali del settore

**I**l 29 e 30 marzo 2014 si terrà a Bologna, presso l'AC Hotel, **FUNZIONI IN AZIONE**, il primo Simposio Nazionale sull'allenamento funzionale nel fitness, un evento ideato da tre protagonisti del settore fitness a livello internazionale: Igor Castiglia, Andrea Scala, Amir Lafdaigui. Due giornate di lezioni e seminari teorico-pratici intorno al concetto del Functional Training, tenuti dai massimi esperti dell' "argomento", per apprendere le tecniche e le applicazioni più efficaci e innovative del sistema allenante più richiesto del momento. Abbiamo intervistato Igor Castiglia per avere qualche anticipazione.

*Che cos'è e cosa fa Funzioni in Azione?*  
 "Funzioni in Azione" è un marchio nato dal

gruppo di lavoro composto da me, Andrea Scala e Amir Lafdaigui e per noi rappresenta in modo esplicito e dinamico il tratto caratteristico che accomuna differenti scuole di pensiero e tipologie di allenamento rivolte all'allenamento funzionale; per questo motivo lo abbiamo scelto come nome per l'evento formativo che abbiamo organizzato per fine marzo 2014.

*Com'è nata l'idea di un simposio sull'allenamento funzionale?*

L'idea è nata dalla volontà di riunire delle eccellenze che potessero portare esperienze, concetti e idee di qualità, in un evento formativo e di confronto rivolto a professionisti attenti allo sviluppo del settore dell'allenamento funzionale.

Il tutto in modo super-partes, per questo motivo ci è piaciuta di più l'idea di dargli l'accezione di Simposio piuttosto che di Convention.

### **Perché avete sentito l'esigenza di organizzare questo evento?**

Principalmente perché avremmo voluto tutti e tre poter partecipare ad un evento del genere in Italia e non solo dover andare all'estero per farlo. A livello nazionale abbiamo fino ad oggi visto ottimi esempi di eventi organizzati da specifiche scuole di formazione in cui viene rappresentato un unico punto di vista o convention dedicate principalmente al mondo del group exercise, ma nulla con la formula che per l'appunto abbiamo poi applicato al Simposio.

### **In base a quali criteri avete selezionato i relatori?**

Abbiamo fatto diverse riunioni in cui ci siamo confrontati valutando differenti aspetti per cui si potesse definire un'eccellenza il determinato programma o relatore. Tramite dei piccoli sondaggi personali abbiamo poi cercato di definire un indice di gradimento da parte dei trainer e professionisti del settore; mettendo assieme tutti i dati siamo arrivati ad una scelta unanime in cui crediamo molto.

### **A quale tipologia di utenti si rivolge il Simposio?**

Funzioni in Azione si rivolge a quegli allenatori, personal trainer ed atleti che abbiano voglia di approfondire il concetto di allenamento funzionale acquisendo informazioni e tecniche da scuole differenti ed al contempo condividere le proprie esperienze ed idee con colleghi che non siano obbligatoriamente della stessa estrazione.

### **Come sarà strutturato il simposio? Ci saranno**

### **anche lezioni pratiche?**

Il Simposio si struttura su due giornate, Sabato 29 e Domenica 30 Marzo 2014, all'interno dell'hotel AC Hotel di Bologna, una location comoda e facilmente raggiungibile. Nelle due giornate i 22 relatori si alterneranno in sessioni teoriche (lecture), teorico-pratiche (workshop), e pratiche (workout) presentate in tre sale, due interne all'hotel ed una realizzata nell'adiacente campo in erba sintetica coperto. Tramite il modulo di prenotazione sul sito [www.funzioniinazione.com](http://www.funzioniinazione.com) i partecipanti a seguito dell'iscrizione avranno la possibilità di riservarsi le sessioni che a loro più interessano, strutturandosi così un evento ad hoc per le loro esigenze. Oltre alle sessioni in programma, è prevista anche una tavola rotonda il sabato sera, che coinvolgerà parte dei relatori, in cui si discuteranno argomenti di interesse comune come la reale redditività di uno studio/spazio personal training o i nuovi trend che potranno modificare i servizi offerti.

### **Qual è il costo di partecipazione?**

Dopo esserci confrontati a fondo su quali formule di iscrizione potessero essere proposte, abbiamo scelto di offrirne una unica che comprende le due giornate, questo perché siamo sicuri che sia il modo migliore di vivere questa esperienza formativa e di confronto, portando con sé al termine un ricco bagaglio di nozioni tecniche ma anche di entusiasmo ed energia. Fino al termine di febbraio sarà possibile iscriversi versando la quota di 250 euro Iva inclusa, dal primo marzo invece la quota di iscrizione sarà di 300 euro. Grazie ad una convenzione con l'hotel, i partecipanti potranno pernottare nella stessa struttura che ospita l'evento (<http://it.ac-hotels.com>) con un costo assolutamente competitivo; una comodità questa non da poco se si pensa anche solo alla possibilità di cambiarsi dopo le lezioni e/o di farsi una doccia nella propria stanza.



## **I relatori del Simposio rappresentano l'eccellenza del settore a livello nazionale e internazionale**



### **Dal Web**

Per tutti gli aggiornamenti, seguite la pagina facebook: <https://www.facebook.com/pages/Funzioni-in-Azione/1426352824259118?fref=ts/>

Oppure visita il sito [www.funzioniinazione.com](http://www.funzioniinazione.com)



## EGROUP... LA NUOVA TELEMETRIA CARDIACA DI GRUPPO!



**M**otivante e appassionante, pratica e professionale, interattiva e coinvolgente, tutto questo è la telemetria cardiaca eGroup. La telemetria cardiaca eGroup consente di monitorare la frequenza cardiaca, le kcalorie e le zone aerobiche durante un allenamento. Il sistema rileva fino a 32 persone contemporaneamente. Il punto di forza, che la rende unica nel suo genere, è l'utilizzo degli innovativi sensori WTEK per la rilevazione della frequenza cardiaca, che sono dotati di una tecnologia proprietaria del brand che permette loro di essere indossati direttamente sul braccio mediante un polsino. Il sistema Smart Play consente al cliente di collegarsi alla

telemetria in qualunque momento e in pochi istanti con la semplice pressione dell'apposito pulsante.

Attraverso l'utilizzo della telemetria nelle attività indoor, la palestra ottiene maggiori risultati nella vendita di accessori e cardiofrequenzimetri, conferendo il giusto valore all'allenamento con il monitoraggio cardiaco, all'interno del centro. L'istruttore può guidare i propri allievi in allenamenti tarati sulle esigenze del singolo e sugli obiettivi da raggiungere insieme. La telemetria eGroup permette di programmare allenamenti in sicurezza, di avere la classe sotto controllo e guidare ogni allievo verso i propri obiettivi.

WTEK ha anche creato un innovativo servizio Cloud, BeMyBeat, attraverso il quale gli appassionati del fitness possono avere a portata di mano un calendario dei propri allenamenti sempre aggiornato. Grazie all'apposita App per smartphone e tablet è possibile accedervi in ogni momento e visualizzare lo storico delle proprie sessioni, svolgere nuovi workout e realizzare statistiche sulla base dei miglioramenti registrati.

**WTEK**  
Tel. 0823.1780301/302  
[info@wtek.it](mailto:info@wtek.it)  
[www.wtek.it/](http://www.wtek.it/)

## SELLFIT: VENDITE ON LINE E PROGETTI ANTICRISI



**S**ellfit si rinnova nella forma e nella sostanza proponendo un nuovissimo sito di e-commerce in cui è possibile scoprire ed acquistare tutti i prodotti del catalogo 2014. Rinnovata e rafforzata anche la collaborazione con

Sveltus, di cui Sellfit è il distributore esclusivo per il mercato Italiano, che presenta una vasta offerta di piccoli attrezzi dedicati ai corsi collettivi per il fitness.

Sempre attenta ai cambiamenti e alle esigenze di mercato, Sellfit amplia l'area dedicata all'allenamento funzionale grazie alle stazioni 3DX e 3DX PRO che permettono lo sviluppo di spazi dedicati al personal training, all'allenamento di piccoli gruppi e al Crossfit, nello stesso ambito nasce un progetto rivolto alla formazione che vede un collaboratore di vecchia data di Sellfit, Igor Castiglia, presentare su tutto il territorio nazionale workshop completamente gratuiti focalizzati sull'utilizzo di specifici attrezzi e metodologie dedicate all'allenamento *one to one* e *small group*.

Vicina alle esigenze degli operatori del settore, la Sellfit propone soluzioni commerciali anticrisi che permettano di rinnovare il parco macchine del proprio centro fitness risparmiando sugli investimenti ma non sulla qualità, grazie al progetto "Refresh Your Gym" è possibile infatti acquistare ed anche noleggiare a lungo termine qualsiasi tipologia di attrezzatura senza alcun limite di marca, completamente rigenerata e garantita.

**SELLFIT**  
Tel. 0174.563782  
[info@sellfit.com](mailto:info@sellfit.com)  
[www.sellfit.com](http://www.sellfit.com)



# CONSULENZA IN PILLOLE



A quesiti di natura gestionale e organizzativa, risponde in modo breve ma pragmatico Davide Verazzani, consulente e formatore di decennale esperienza nel settore fitness, creatore del network [www.kaleido-scopio.it](http://www.kaleido-scopio.it)  
 Inviare le vostre domande a: [consulenza@lapalestra.net](mailto:consulenza@lapalestra.net)  
 Indirizzo Skype: [davide.verazzani](https://www.skype.com/people/davide.verazzani)

*Un corso per istruttori in cui viene rilasciato un semplice "attestato di frequenza", può essere valido? E come si fa a capire quali sono i corsi più rinomati? (Patrizia - Genova)*

La discriminante è il riconoscimento, da parte del CONI, degli enti e delle federazioni che organizzano tali corsi. Questo non solo perché il CONI è un po' "la mamma" dello sport italiano, e quindi certifica l'adesione o meno a determinati protocolli, ma anche perché la pratica sportiva non agonistica è certificabile se il club aderisce a enti di promozione sportiva affiliati al CONI, e potrebbe risultare "strano", a eventuali ispezioni, il fatto di far lavorare istruttori che non abbiano requisiti riconosciuti dall'ente primario che è il Comitato Olimpico. La dicitura "attestato di frequenza" è normale, anche perché aderente alla realtà. Se poi è segnalata anche la partecipazione e il superamento di esami di idoneità, meglio ancora. Ma l'importante è l'ente emittente: si può scrivere quello che si vuole su quel papiro, ma se chi lo emette non ha i requisiti, il suo valore è pressoché nullo.

Quanto al valore dei corsi, credo che ci si possa riferire sia al prestigio derivante dal numero di anni in cui l'ente è sul mercato e, soprattutto, dal valore riconosciuto degli insegnanti; ma si potrebbero anche "sfruttare" le associazioni di riferimento (l'ANIF è una di queste, ad esempio) e le proprie conoscenze personali: non sarebbe un delitto alzare il telefono e provare a sentire cosa ne pensano colleghi di altre realtà, magari anche, e perché no?, diretti concorrenti. Anche se alla fine la decisione è personale, la raccolta preventiva di quante più informazioni possibili andrebbe sempre fatta, usando ogni modalità possibile.

*Cosa ne pensa della vendita di abbonamenti attraverso Groupon? (Luca - Verona)*

Premessa: personalmente, non ho nulla contro il cosiddetto "couponing", cioè la vendita sul web di

buoni che danno diritto a acquisire beni o servizi a un prezzo fortemente scontato grazie alla formula del "gruppo d'acquisto". Dopo il boom di Groupon, nata nel 2008 a Chicago e sbarcata in Italia due anni dopo, molti altri competitor si sono infilati in un mercato che appariva molto promettente (e che negli ultimi mesi mostra invece già la corda).

Per le palestre, così come per ogni altra azienda, questa può essere un'opportunità. A patto di saperla usare al meglio. Innanzitutto va posta molta attenzione a "cosa" si vende su Groupon. Meglio inventarsi formule non presenti a listino, piuttosto che vendere trimestrali o, peggio, annuali: la presenza di soci che entrano pagando il 60% in meno degli altri potrebbe comportare problemi di gestione di tipo personale. Inoltre, non va dimenticato che si stanno abbattendo non solo i ricavi, ma anche i margini, che per abbonamenti di media-lunga durata già sono bassissimi se non negativi. Quindi, vendere in questo modo ha un senso se si possiede una struttura commerciale in grado di trasformare i numerosi nuovi ingressi in clienti fidelizzati. In caso contrario, si avranno dei perfetti sconosciuti che deambulano per la palestra, intasando gli spazi nei momenti peggiori, e creando quindi notevoli danni in termini di immagine e, a medio termine, di fidelizzazione tra gli iscritti.

Infine, vanno considerati i costi di aziende come Groupon: un tempo arrivavano anche al 50%, oggi si può trattare per avere anche meno del 20%, ma queste commissioni si aggiungono agli sconti già praticati. Ecco perché, se proprio si desidera vendere sul web, è preferibile attuare un e-commerce personale, direttamente dal proprio sito o via Facebook. I software ad hoc ci sono e costano molto poco (quando non sono gratis), non si pagano commissioni a enti esterni, e case history recenti mostrano possibilità di notevoli ricavi a brevissimo termine.

# ALIMENTI AD HOC PER GLI ANZIANI



Come dobbiamo giudicare gli alimenti “dedicati” agli anziani che stanno prendendo piede negli ultimi anni? In cosa consistono? E sono realmente utili?

**L**a nostra società si sta sempre più spingendo verso un mercato globale ma, all'interno di questo mercato, ci sono settori specifici che offrono grandi prerogative di applicabilità. Uno di questi “mercati” è quello degli anziani o della terza età o dei “diversamente giovani” (per i più sportivi). È infatti indubbio che, soprattutto in Europa, l'età media tende ad alzarsi con sempre più necessità di affrontare tutte le problematiche di questa fascia di popolazione. Logicamente questa richiesta riguarda anche l'alimentazione, con una distinzione fra anziani non sportivi che hanno necessità di sopperire a delle carenze (dovute a varie condizioni intrinseche e patologiche) e anziani sportivi, che magari hanno le stesse problematiche del primo gruppo ma in più vorrebbero ottenere dagli alimenti maggiore lustro, salute ed energia. In questo contesto la normativa CE 258/97 fa

riferimento a varie categorie di alimenti fra cui gli *alimenti funzionali* e gli *alimenti fortificati*.

## Alimenti funzionali

Gli alimenti funzionali (*functional food*) sono alimenti (o parti di alimenti) che hanno un potenziale effetto positivo sul mantenimento della salute e/o prevenzione della salute. Questo dovrebbe avvenire mantenendo aspetto, odore e sapore simili rispetto ai cibi tradizionali. **Le cosiddette “aggiunte positive” sono dovute alla presenza di componenti che interagiscono con le funzioni fisiologiche dell'organismo (isoflavoni, polifenoli, bioflavonoidi ecc.).** Solitamente gli effetti definiti funzionali riguardano tutta la popolazione o una parte di essa (come per l'appunto gli anziani). Un alimento può divenire funzionale anche attraverso tecnologie produttive che ne aumentano la digeribilità o la biodisponibilità di uno o

più componenti. Genericamente i cibi funzionali si possono classificare in base alla presenza di probiotici (micorganismi vivi e attivi), prebiotici (componenti alimentari non digeribili in grado di stimolare la crescita di alcune specie batteriche) o simbiotici (presenza contemporanea di prebiotici e probiotici).

### Alimenti fortificati

Sempre per l'alimentazione della popolazione degli anziani un'altra prerogativa è rappresentata dagli *alimenti fortificati*, ovvero **cibi dove sono stati aggiunti nutrienti senza alterarne il contenuto energetico**. Questa addizione può essere fatta per vari motivi, sia per riequilibrare nutrienti persi durante la produzione, oppure per arricchire il cibo con ulteriori nutrienti (sia che siano più o meno presenti nel cibo originale). È un settore relativamente nuovo e l'Unione Europea nel regolamento CE n. 258/97 e nel documento N 763 del 20/06/11 ha determinato delle linee guida su questa categoria di cibi. Perché l'anziano dovrebbe aver bisogno di alimenti "dedicati"? Le motivazioni possono essere tante, fra queste ad esempio il fatto che una invalidità o una forma depressiva possa portare a perdita di appetito e ad una riduzione di uscite all'aria aperta (con minore esposizione al sole e quindi meno sintesi di vit. D). La perdita di appetito può anche essere legata alla diminuzione di efficacia dei sensi di gusto e olfatto, quindi con minore percezione della palatabilità e parallelamente una minore attrazione verso il cibo. A questo si associano problemi di digestione, oppure difficoltà all'apparato dentale che richiedono quindi forme di cibo estremamente digeribili e non impegnative (sia nella preparazione che per la masticazione).

Gli anziani sono anche spesso carenti di informazioni di cultura alimentare "moderna", e ciò (anche ammettendo che il loro legame con le tradizioni li porti a conoscere il valore degli alimenti pregiati) li porta a confondere apporto proteico, apporto energetico e nutrizionale in genere.

### Ce n'è veramente bisogno?

**L'industria alimentare ha profuso notevoli sforzi nel produrre alimenti fortificati che siano adatti per tutti ma che abbiano un'eccellente valenza per le caratteristiche dell'anziano.** Basti pensare al gelato arricchito di proteine e vitamine, al latte con vitamine e omega 3, ai cereali o fette con fibre e vitamine. Sono tutti esempi di alimenti ad indirizzo salutistico e che all'anziano danno valide risposte alle problematiche della sua età. All'anziano, anche dal punto di vista

psicologico, non sempre è conveniente proporre gli integratori sotto forma di capsule o buste, perché vengono spesso recepiti come farmaci (ed in molti casi ne fanno già un abbondante uso). Cosa diversa è proporre un alimento arricchito che possa veramente integrare la dieta. In molti si chiedono: ma c'è veramente bisogno di queste categorie di alimenti? La risposta è difficile ed articolata. Certamente un anziano in forma, attivo, senza problemi di appetito e di particolari carenze trova tutte le risposte alle sue esigenze nei "normali" cibi. Come abbiamo detto, la problematica si presenta in modo diverso su anziani con problemi di varia natura ed entità. Ancora una volta il messaggio chiave ritengo sia comunque nella prevenzione e nella cultura-conoscenza alimentare. Chi ha un retaggio sportivo facilmente avrà non solo una cultura del movimento e della forma, ma anche una formazione che ha portato ad acquisire i concetti dell'alimentazione sana e completa. Ci sono infatti diversi anziani che (consigliati da professionisti) assumono tranquillamente integratori di Omega 3, di magnesio o di aminoacidi. L'acquisto e l'uso di questi prodotti o degli alimenti fortificati non deve comunque essere un vezzo o una moda commerciale, ma una prerogativa salutistica motivata, consapevole e sempre allineata con i concetti di alimentazione varia e calibrata.

### Ma cos'è la terza età?

Nei paesi occidentali, dove gli individui di 60 anni sono equiparabili, come livello di autonomia, agli adulti più giovani, viene mediamente considerata "terza età" l'over 70. Ma tutto è relativo alle condizioni reali della persona. Le problematiche, anche nutrizionali, insorgono soprattutto quando ci sono difficoltà socio-economiche. Da non sottovalutare come spesso le problematiche di malnutrizione possano essere determinate da una perdita di sensibilità negli organi di senso (presbifagia) o di deglutizione (disfagia), il tutto con minore attrazione verso il cibo. Occorre però valutare anche come nell'anziano si manifesti un calo del metabolismo: se dopo i 40 anni diminuisce di circa il 5-6% ogni 10 anni sino ai 60 anni d'età; dai 60 ai 70 anni il calo è del 10-12%, e un'altra riduzione del 10-12% avviene dopo i 70 anni. Questo comporta una perdita di massa magra e un aumento della massa grassa con cambiamenti corporei anche significativi (tipico l'aumento del giro vita delle donne nella menopausa). Se si unisce il calo di metabolismo a un calo del movimento, è intuibile come, se si usano gli stessi quantitativi di cibo dei 40 anni, sia facile aumentare di peso.

Marco Neri

**Il ricorso ad alimenti funzionali o fortificati, da parte degli anziani, deve essere motivato da carenze reali e non da vezzi o mode commerciali**

### Dal Web

Vuoi scrivere un commento a questo articolo?

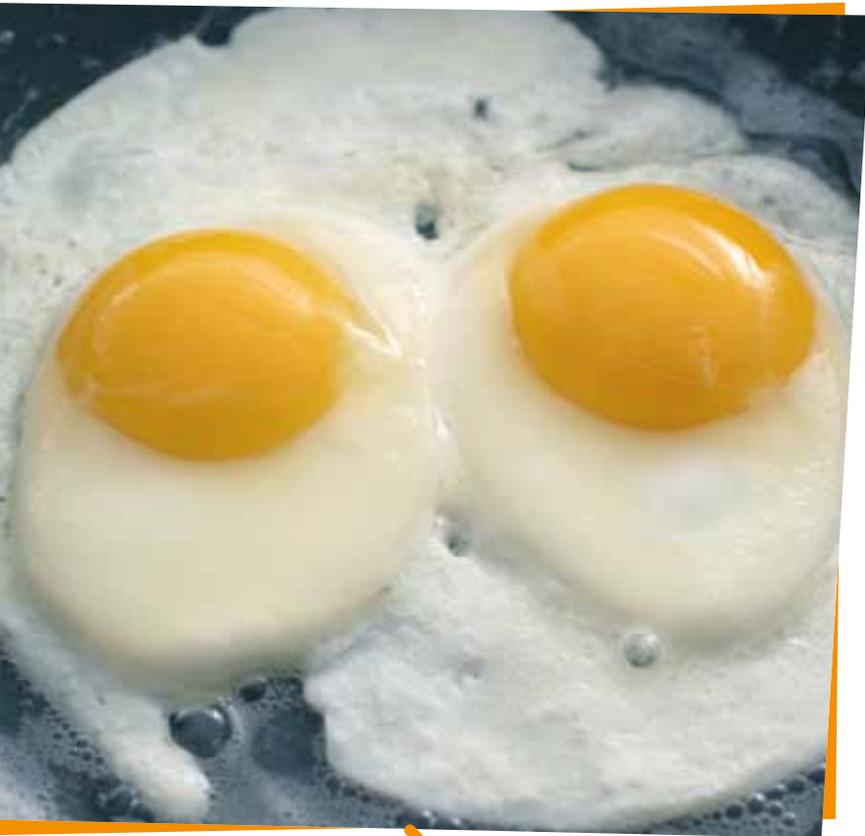
Collegati al sito [www.lapalestra.net/archivio-articoli/](http://www.lapalestra.net/archivio-articoli/)



#### Marco Neri

Docente, preparatore atletico, consulente sportivo e collaboratore in Centri Ricerca per aziende di integrazione e attrezzature. Laureato in Scienze Alimentari, è socio fondatore AIFeM e fa parte del comitato scientifico FIF.

# PROTEINE - ACIDOSI E SALUTE DEI RENI



**Una dieta ricca di proteine rischia di provocare dei danni renali? Quando e perché è bene ridurre l'apporto proteico di un atleta?**

**È** prassi comune associare un surplus di proteine a patologie renali. Non so se esistano (io non li ho trovati) studi che attestino un danno renale indotto direttamente dalle proteine; è altresì vero che è molto difficile mettere in relazione le due cose, poiché il danno renale è subdolo e progressivo e quando è di lieve entità subentra la riserva renale, quindi i livelli di VFG (Velocità del Filtrato Glomerulare) risultano normali o lievemente ridotti, grazie all'iperattività dei nefroni superstiti. Questa iperfiltrazione riduce ed azzerava la riserva renale, causando un danno cumulativo, per cui, la maggior parte dei pazienti, arriva alla dialisi senza essersi accorta del problema. Sono inoltre dell'avviso, come già spiegato in precedenza, che il fabbisogno di proteine per un atleta, anche se di bodybuilding, sia sovrastimato e che ogni eccesso, alla lunga,

produca dei danni, tanto più che, con l'invecchiamento, la funzionalità del rene decresce. Inoltre, la carne è una forte produttrice di acido urico e di fosforo e se i reni non funzionano a sufficienza o viene prodotta troppa urea a causa di un eccessivo apporto proteico con la dieta, si assiste ad un rialzo della concentrazione di sostanze azotate nel sangue (definita iperazotemia o, nei casi più gravi, uremia).

## L'insufficienza renale cronica

L'insufficienza renale cronica (IRC) è una condizione patologica caratterizzata dalla perdita della funzionalità dei reni, è causa comune di iperazotemia. Considerando poi che alcuni atleti fanno uso di farmaci, spesso nefrotossici, consiglio vivamente a tutti di esaminare periodicamente la funzionalità dei reni. Come è possibile che un alimento come la carne, che ha nutrito per decine di migliaia di anni i nostri avi, possa creare dei problemi? Com'è possibile, soprattutto, conciliare la maggior necessità di proteine di determinate categorie di atleti o di coloro che ricercano l'ipertrofia, con la salute dei reni?

Personalmente sono d'accordo con Giovanni Cianti, quando parla di ciclizzare: sappiamo che i nostri antenati primitivi si nutrivano principalmente di carne, ma questo non avveniva con regolarità, il consumo era dipendente dal ciclo caccia - riposo, per cui venivano alternati periodi in cui si mangiava la cacciagione, anche in abbondanza, perché non esistevano sistemi di conservazione, ad altri in cui tale alimento non veniva consumato, per cui credo sarebbe saggio comportarsi come loro, soprattutto a scopo preventivo e quindi, programmare dei giorni nell'arco della settimana e dei periodi, in special modo, per gli atleti, dopo le competizioni, in cui nutrirsi prevalentemente con frutta e verdura. Se il vostro obiettivo è semplicemente avere una buona forma fisica ed una buona salute, vi consiglio l'alimentazione a zona, perché realizza un buon equilibrio acido - basico; in questo caso evitate gli alimenti con un PRAL elevato. **Il PRAL (Potenzial Renal Acid Load) misura il carico renale potenziale acido di un cibo, valutando il contenuto**

(proteine, fosforo, magnesio e calcio) e la capacità di assorbimento intestinale dei singoli elementi (a prescindere dall'individuo). Il PRAL dei cibi viene calcolato secondo la specifica di Remer e Manz, con riferimento all'acidità determinata nelle urine. In generale, il PH residuale dei prodotti finali del metabolismo di un cibo è diverso dal PH che quel cibo ha prima di essere mangiato, quindi, non dobbiamo confondere Ph e Pral, come spesso accade, anche sul web, perché sono due concetti diversi, ad esempio, il succo di limone ha un Ph 3, ma un Pral di -2,5. Nella tabella del Pral gli alimenti preceduti dal segno + sono acidificanti, quelli con il segno - sono alcalinizzanti.

In conclusione, non ritengo che una dieta ricca di proteine causi, nell'immediato, problemi ai reni in soggetti sani, ma in un'ottica di prevenzione mi permetto di darvi alcuni consigli:

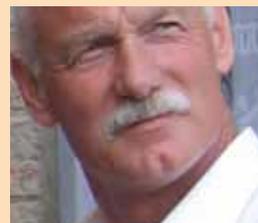
- 1) non superate la quota di 2-2,5 grammi di proteine per kg di massa magra
- 2) prevedete dei giorni in settimana nei quali tenere bassa la quota proteica, senza per questo

abbassare le calorie, che verranno recuperate da grassi buoni, frutta e verdura

- 3) allo stesso modo prevedete dei periodi di scarico delle proteine, uno dei quali, se siete agonisti, dovrebbe essere quello post competizione
- 4) bevete molta acqua, almeno 40 ml per kg di massa magra o 30 ml per kg di peso
- 5) consumate abbondanti quantità di verdura cruda (la cottura la acidifica) e moderate ma regolari quantità di frutta, per il loro valore alcalinizzante
- 6) fate uso di minerali alcalinizzanti come supplementi, in particolare sotto forma di citrati, per contrastare l'acidosi indotta dalle proteine.

Ricordiamoci poi, che non solo i cibi proteici presentano un indice Pral negativo, ma anche molti carboidrati, in particolare gli zuccheri raffinati, ad elevato indice glicemico, la frutta secca, ad eccezione delle nocciole, mentre invece i grassi e gli oli da cucina hanno, in generale, un indice Pral neutro.

Prof. Roberto Calcagno



**Prof. Roberto Calcagno**

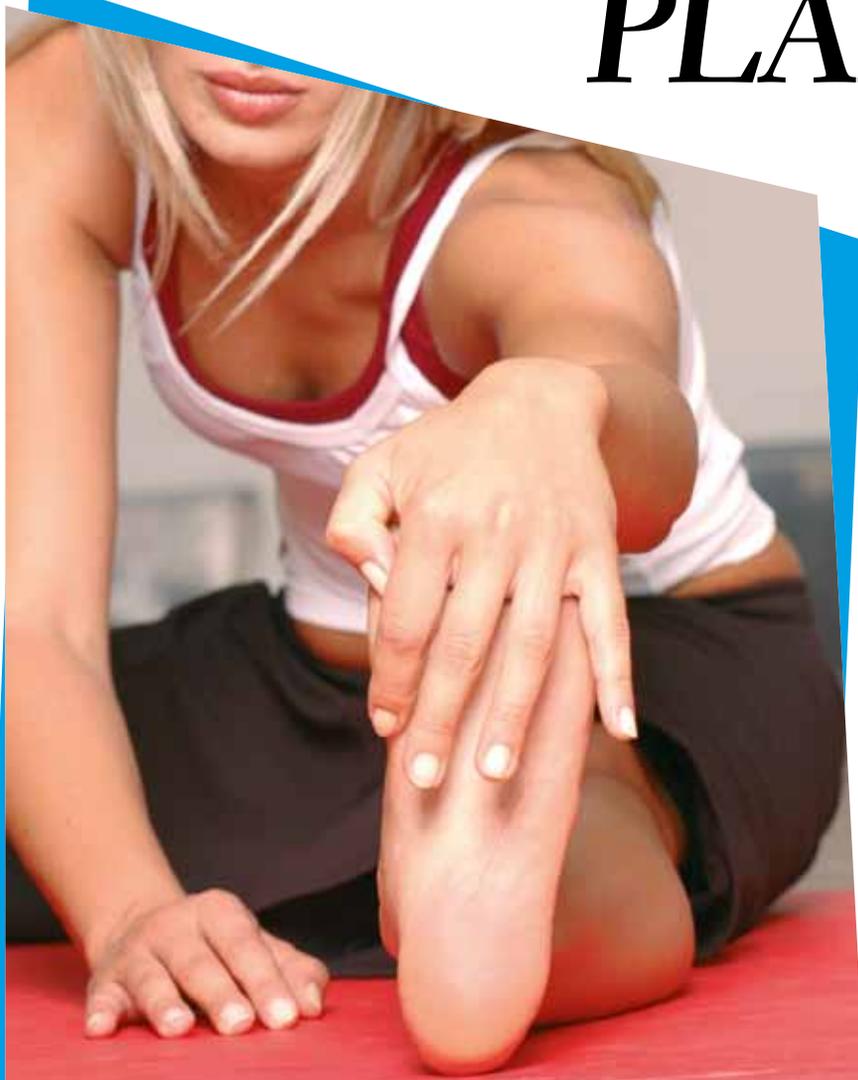
Dottore in Scienze Motorie, autore del libro "L'alimentazione vincente". Docente, Zone Consultant diplomato da Barry Sears, consulente su allenamento ed alimentazione, preparatore atletico, pluri campione di body building categoria over '50.

## INDICE PRAL DI ALCUNI ALIMENTI – FONTE COOP VITALITY

(la lettera B sta ad indicare che l'alimento è basico, la S acido e la N neutro)

<p><b>BEVANDE</b></p> <p>Acqua di tavola B -0,1 Acqua minerale B -1,8 Birra chiara S 0,9 Birra scura B -0,1 Birra, tipo pilsener B -0,2 Cacao, prodotto da latte scremato (3,5%) B -0,4 Coca cola S 0,4 Espresso B -2,3 Succo d'arancia, non zuccherato B -2,9 Succo d'uva B -1,0,9 Succo di carote B -4,8 Succo di limone B -2,5 Succo di mela, non zuccherato B -2,2 Succo di pomodoro B -2,8 Succo di pompelmo, non zuccherato B -1,0 Tè di erbe B -0,2 Tè verde, tisana B -0,3 Vino bianco, secco B -1,2 Vino rosso B -2,4</p>	<p><b>FRUTTA</b></p> <p>Albicocche B -4,8 Ananas B -2,7 Angurie B -1,9 Arance B -2,7 Banane B -5,5 Ciliege B -3,6 Fichi secchi B -18,1 Fragole B -2,2 Kiwi B -4,1 Limoni B -2,6 Mango B -3,3 Mele B -2,2 Pere B -2,9 Pesche B -2,4 Pompelmo B -3,5 Ribes nero B -6,5 Uva B -3,9 Uvetta B -21</p> <p><b>GRASSI E OLII</b></p> <p>Burro S 0,6 Margarina B -0,5 Olio d'oliva N 0,0 Olio di semi di girasole N 0,0</p> <p><b>NOCI</b></p> <p>Arachidi, non trattate S 8,3 Mandorle S 4,3 Nocciole B -2,8 Noci S 6,8 Pistacchi S 8,5</p> <p><b>CEREALI E FARINA</b></p> <p>Amaranto (semi) S 7,5 Cornflakes S 6,0 Farina di frumento S 6,9 Farina di frumento integrale S 8,2 Farina di segale S 4,4</p>	<p>Farina di segale integrale S 5,9 Fiocchi d'avena S 10,7 Grano saraceno S 3,7 Mais (chicco intero) S 3,8 Miglio (chicco intero) S 8,6 Orzo (chicco intero) S 5,0 Riso, mondato S 4,6 Riso, mondato, cotto S 1,7 Riso, non mondato S 12,5</p> <p><b>LEGUMINOSE</b></p> <p>Fagioli, verdi B -3,1 Lenticchie secche S 3,5 Piselli S 1,2</p> <p><b>CARNE E INSACCATI</b></p> <p>Agnello (magro) S 7,6 Anatra (con pelle e grasso) S 4,1 Anatra (solo muscolo) S 8,4 Coniglio (solo muscolo) S 19,0 Fegato (vitello) S 14,2 Lombata, magra e grassa S 8,8 Maiale, magro S 7,9 Manzo, magro S 7,8 Oca (solo muscolo) S 13,0 Pollo S 8,7 Salame S 11,6 Tacchino S 9,9 Vitello S 9,0</p> <p><b>PASTA</b></p> <p>Maccheroni S 6,1 Pasta all'uovo S 6,4 Spaghetti S 6,5 Spaghetti integrali S 7,3</p> <p><b>PANE</b></p> <p>Cracker di segale S 3,3 Fette biscottate S 5,9</p>	<p>Pane bianco S 3,7 Pane di frumento S 1,8 Pane di segale S 4,1 Pane integrale S 5,3</p> <p><b>LATTE, LATTICINI E UOVA</b></p> <p>Albume S 1,1 Camembert S 14,6 Cheddar cheese, povero in grassi S 26,4 Cottage cheese, grasso S 8,7 Edam S 19,4 Emmentaler (45% di grassi sul secco) S 21,1 Formaggi a pasta dura, media di 4 tipi S 19,2 Formaggi a pasta molle, grassi S 4,3 Formaggi, naturali S 28,7 Formaggi fresco S 0,9 Gouda S 18,6 Jogurt di frutta di latte intero S 1,2 Jogurt naturale di latte intero S 1,5 Kefir 0 Latte condensato S 1,1 Latte di mucca 1,5% S 0,7 Latte intero, pastorizzato e sterilizzato S 0,7 Latticello S 0,5 Panna, fresca, acida S 1,2 Parmigiano S 34,2 Ricotta S 11,1 Siero di latte B -1,6 Tuorlo d'uovo S 23,4 Uovo di gallina S 8,2</p>	<p><b>VERDURA</b></p> <p>Aglio B -1,7 Asparagi B -0,4 Broccoli B -1,2 Carote, giovani B -4,9 Cavolfiore B -4,0 Cavolini di Bruxelles B -4,5 Cavolo rapa B -5,5 Cavolo verde B -7,8 Cetriolo sott'aceto B -1,6 Cetriolo B -0,8 Cipolle B -1,5 Crauti B -3,0 Finocchio B -7,9 Funghi B -1,4 Indivia B -2,0 Insalata iceberg B -1,6 Latte di soia B -0,8 Melanzane B -3,4 Patate B -4,0 Peperoni B -1,4 Pomodori B -3,1 Porri B -1,8 Rapanelli B -3,7 Rucola B -7,5 Sedano B -5,2 Semi di soia B -3,4 Spinaci B -14,0 Tofu (semi di soia, bollito) B -0,8 Zucchine B -4,6</p> <p><b>ERBE AROMATICHE E ACETI</b></p> <p>Aceto di mele B -2,3 Aceto di vino, aceto balsamico B -1,6 Basilico B -7,3 Erba cipollina B -5,3 Prezzemolo B -12,0</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

# LA FASCITE PLANTARE



**Patologia frequente, che rappresenta circa il 10% delle patologie che interessano il piede, è una delle più comuni cause di dolore al tallone (calcagno)**

**P**er fascite plantare si intende un processo infiammatorio e doloroso secondario alla retrazione della aponeurosi plantare superficiale (detta anche “legamento arcuato”), una robusta fascia fibrosa che decorre in avanti dalla zona mediale del calcagno sino ad arrivare alla base delle dita del piede ed ha il compito di mantenere l'arco plantare, cioè di sostenere il piede.

La fascia plantare è divisa in tre porzioni: mediana o centrale, interna e esterna. Tutte e tre partono dalla tuberosità calcaneare formando una lamina spessa madreperlacea a forma triangolare, con apice posteriore. Le aponeurosi plantari superficiali interna ed esterna si collegano con quella

mediana, senza soluzione di continuità. **La fascia plantare ha un ruolo fondamentale nella trasmissione delle forze e la sua visco-elasticità permette di restituire una grande quantità di energia a ogni falcata o a ogni salto** grazie alle caratteristiche del tessuto, che risponde alle sollecitazioni attraverso una distensione elastica. Alla fascia plantare si collega senza soluzione di continuità la fascia dorsale del piede, da non trascurare in un eventuale protocollo di trattamento.

La fascite plantare è una patologia relativamente frequente; rappresenta circa il 10% delle patologie che interessano il piede, ed è una delle più comuni cause di dolore al tallone (calcagno), e predilige il sesso femminile. **Il calcagno è l'osso più grande del piede, ed è anche quello maggiormente sollecitato.** Pensiamo solo che, durante la deambulazione, il 50% del peso corporeo, in condizioni fisiologiche ottimali, si scarica su questo osso, il 30% sul primo metatarso, e il 20% sul quinto metatarso. Ma, durante la deambulazione, a ogni passo, la fascia plantare sopporta un carico pari a circa due volte il peso corporeo. È chiaro che, se ipersollecitata e alterata nella sua anatomia e fisiologia, facilmente diventa un sito elettivo di lesione.

## Gli sportivi e la fascite

**La fascite colpisce spesso gli sportivi che praticano discipline che comportano spinte e salti, o atleti che praticano sport in cui gli arti inferiori sono più sollecitati** (maratoneti, giocatori di basket o danzatori); infatti modificazioni degenerative del legamento arcuato dovute a microtraumi ripetuti determinati da un'eccessiva sollecitazione (sovraccarico) della fascia plantare possono causare un'inflammatione dell'osso (periostite) da trazione e microlacerazioni della fascia stessa. Colpisce anche i soggetti affetti da obesità che scaricano il loro peso eccessivo su di una struttura che chiaramente non può supportarli.

Per quanto riguarda l'alterazione della biomeccanica, uno dei problemi principali è l'iperpronazione del collo piede e del piede durante la corsa, che ha un'azione di frustata sull'aponeurosi plantare, con conseguente infiammazione. Non solo negli atleti, ma in chiunque può

insorgere la fascite plantare, basta un appoggio errato dovuto ad una postura non corretta o una rigidità del tendine d'Achille o, ancora, malattie dismetaboliche, che possono favorire reazioni flogistiche locali, nonché provocare l'alterazione della composizione del normale tessuto tendineo. Spesso la causa è ancora più banale, semplicemente non si rispetta il carico fisiologico, e si tende a sovraccaricare la struttura anatomica. Oppure si utilizzano calzature non idonee su terreni non idonei. Da una statistica, su circa 200 casi, negli sportivi amatoriali, chi soffre di fascite plantare è in sovraccarico funzionale nel 87% dei casi. Ma anche l'età dell'individuo può incidere in modo determinante: a parità di condizioni sono i soggetti con età superiore a 40 anni che corrono maggiori rischi, visto che l'invecchiamento del tessuto provoca un rallentamento metabolico del collagene tissutale con una diminuzione graduale del rapporto cellule-matrice e del contenuto idrico delle fibre elastiche, che svolge un'importante azione modulatrice ed ammortizzante nei confronti delle sollecitazioni meccaniche. La fascite plantare si può manifestare a livello del calcagno, e viene in questo caso denominata fascite plantare prossimale o inserzionale, oppure a livello del mesopiede, in questo secondo caso viene denominata fascite plantare distale. In alcuni casi gravi può anche colpire la fascia (fascite anteriore) lungo tutto il suo decorso.

### I sintomi e la cura

Il sintomo principale della fascite plantare è proprio il dolore, spesso più severo al risveglio e localizzato nella parte interna del tallone, in fase acuta. Nella fase successiva il dolore si sposta all'avampiede e viene avvertito in tutta la pianta del piede, andando ad inficiare persino la deambulazione. **È solitamente una patologia reversibile che ha un decorso favorevole** e, di solito, il paziente guarisce completamente dopo circa sei mesi/un anno di trattamenti fisioterapici o osteopatici; in caso contrario, l'infiammazione cronicizzerà e sarà necessario programmare un intervento chirurgico (*release* della fascia plantare). In qualsiasi caso, trascurare la fascite plantare e continuare a correre può essere molto dannoso. Questa patologia non regredisce spontaneamente, e continuare a praticare l'attività sportiva può solo peggiorare la situazione. La fascite plantare, quindi, **si cura quasi sempre con il riposo**, che deve essere assoluto e con applicazione di ghiaccio. Significa che bisogna astenersi dall'attività sportiva per periodi di tempo molto lunghi. Spesso, però, dopo un breve periodo di riposo, la sintomatologia sembra rientrare, e l'atleta è portato a riprendere la sua attività, sbagliando, perché dopo pochi allenamenti si ritorna al punto di partenza e le sollecitazioni

meccaniche rievocano il dolore originario. Gli esami diagnostici più immediati possono essere oltre all'anamnesi e all'esame obiettivo attraverso una visita specialistica attenta, anche un esame dell'appoggio del piede (baropodometria e stabilometria). Da un punto di vista strumentale, possono essere utili RX del piede sotto carico in proiezione antero-posteriore e laterale e l'ecografia per evidenziare l'eventuale irregolarità nella zona d'inserzione della fascia. La TAC è elettiva per una diagnosi differenziale rispetto all'ipotesi di fratture da stress. Nella scelta della modalità di trattamento, nessuna review ha individuato una terapia elettiva per la fascite plantare: nella pratica clinica, quindi, possiamo scegliere sulla base dell'esperienza, ma sempre sotto il controllo medico. È opinione comune che il riposo assoluto sia fondamentale, ma anche l'applicazione di ghiaccio, stretching degli arti inferiori (entrambi), l'utilizzo di un plantare e di scarpe adeguate che possano favorire la riduzione del carico sull'aponeurosi plantare. Anche l'utilizzo del taping neuro muscolare, per dare sostegno e deviare le linee di carico, può dare un notevole aiuto in fase riabilitativa. Importante inoltre individuare e modificare eventuali squilibri posturali che hanno portato il sovraccarico funzionale di quell'arto dando così inizio alla sintomatologia. La localizzazione e il trattamento dei trigger point potrà essere un'ulteriore scelta di trattamento.

Il trattamento osteopatico risulta importantissimo in caso di fascite plantare, grazie alle tecniche manipolative specifiche, che ci aiutano a ridare la giusta mobilità alle ossa dell'arto interessato e ad allentare le tensioni muscolari della gamba e fasciali plantari e dorsali del piede. Nei casi più gravi, si utilizzeranno anche dei mezzi fisici quali le onde d'urto o ancora infiltrazioni locali, fino ad arrivare, nei casi gravissimi, all'intervento chirurgico.

Per ovviare a questa fastidiosa e molesta patologia basterebbe: curare in modo scrupoloso l'idratazione generale (specie in estate), visto che lo scorrimento del tendine dentro la propria guaina è fisiologico se l'idratazione è adeguata; utilizzare calzature adeguate e variare le superfici di allenamento; eseguire in modo regolare dopo ogni seduta d'allenamento lo stretching specifico per evitare tensioni eccessive; imparare a correre in maniera sana, naturale e senza traumi, cioè applicare uno schema motorio corretto e bilanciato, in una fase dinamica quale quella del running, ma soprattutto **NON SOTTOVALUTARE I SINTOMI** e ricorrere allo specialista per una diagnosi precoce.

Caterina Buonomini

**Il sintomo principale della fascite plantare è il dolore, spesso più severo al risveglio e localizzato nella parte interna del tallone in fase acuta**

### Dal Web

Volete dire la vostra su questo articolo? Collegatevi al sito [www.lapalestra.net](http://www.lapalestra.net)



### Dott.ssa Caterina Buonomini

Independent Health, Wellness and Fitness Professional. Fisioterapista e Preparatore Atletico, specializzata in Posturologia ed Osteopatia. Collabora con il progetto "Pregnancy care" presso la clinica Villa Margherita di Roma e presso i propri studi privati di Roma e Denpasar.

# NASCITA E DECLINO DELL'AMIANTO



**Fino a qualche decennio fa, l'amianto veniva impiegato nell'edilizia. Da quando si è scoperta la sua elevata tossicità, la sua produzione è vietata. Ma la sua rimozione in Italia è ancora lontana dall'essere completa**

**L'**amianto è un materiale resistente al calore e con fibre molto flessibili, che è stato usato moltissimo nell'edilizia per le coperture, realizzate in cemento-amianto (Eternit). La scoperta della funzionalità del cemento-amianto risale ai primi del '900 con il brevetto, da parte di Ludwig Hatschek, che portò a un crescente interesse da parte dell'imprenditoria per la produzione partendo da fioriere, vasche serbatoio per accumulo di acqua potabile, tubazioni di acquedotto. Negli anni '30 si avviò la produzione di lastre per capannoni, e trovò in Piemonte e Sicilia siti importanti per la lavorazione/produzione di questo materiale con la classica forma ondulata, anche colorata, che si diffuse soprattutto negli anni Sessanta. Proprio in questo decennio, però, cominciano ad emergere i primi e numerosi studi sul mesotelioma pleurico, un tumore correlato

all'esposizione alle fibre aerodisperse dell'amianto, con una latenza temporale particolarmente elevata (15-45 anni) e un decorso di 1-2 anni. La pericolosità per la salute dell'uomo della lavorazione-gestione-smaltimento generalizzato dell'amianto, ha contribuito ad accelerare la riduzione dei livelli di esposizione all'amianto nelle industrie.

## **Procedure per lo smaltimento**

Esistono due iter burocratici da seguire per mettere in atto lo smaltimento dell'amianto:

- 1) l'azienda realizzatrice dell'intervento deve comunicare all'USL il progetto di smaltimento almeno 30 gg prima dell'inizio del cantiere.
- 2) l'azienda realizzatrice dell'intervento deve ottenere l'autorizzazione dell'ufficio tecnico comunale. Per il rifacimento della copertura è necessaria una comunicazione. Si tratta di una manutenzione straordinaria se l'intervento ricade in un'area artigianale residenziale, non

vincolata o con pregio ambientale paesaggistico (in quest'ultimo caso si deve procedere alla valutazione dell'intervento da parte della Commissione paesaggistica o Soprintendenza). Mentre se la struttura da risanare rientra in una zona del centro storico o area vincolata, il tecnico progettista deve verificare sulla normativa guida (PGT, O PUC etc.) la compatibilità dell'intervento.

### Procedure operative

Quali sono le figure che vengono coinvolte in una procedura di smaltimento? Un tecnico coordinatore (sia esso ingegnere, architetto o geometra) al quale affidare il progetto asseverato e un'azienda certificata alla quale affidare la rimozione della copertura e la successiva installazione della linea vita (ovvero l'insieme di ancoraggi posti in quota sulle coperture che garantiscono la sicurezza degli operatori durante la lavorazione).

### L'iter autorizzativo prevede:

Procedura USL - raccolta dati e predisposizione del piano di lavoro - compilazione modello per la comunicazione Inizio Lavori - notifica all'USL prima dell'inizio dei lavori.

Con questi dati acquisiti dalla USL, si predispongono la pratica autorizzativa comunale. Si deve precisare la fattibilità dell'intervento con la dimostrazione della verifica della normativa comunale, allegare il rilievo fotografico, la planimetria catastale, la tavola di progetto con evidenziato in planimetria/sezioni i dettagli costruttivi di massima, il Durc dell'azienda (ovvero il documento unico di regolarità contributiva, che attesta l'assolvimento, da parte dell'impresa, degli obblighi legislativi e contrattuali nei confronti di INPS, INAIL e Cassa Edile) e le certificazioni sul rispetto del contratto di lavoro.

### Realizzazione

Un'occasione interessante alla luce del risanamento della copertura la si può cogliere inserendo per la produzione di energia elettrica un impianto solare fotovoltaico. Anche se i vantaggi del Quinto Conto Energia (le modalità di incentivazione per la produzione di energia elettrica da fonte fotovoltaica) sono ormai estinti, possono essere sostituiti dagli sgravi fiscali (50%) previsti sino al giugno 2014.

### I danni per la popolazione

Il testo unico in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro (dl 9/4/2008 n. 81), nel Titolo IX capo secondo, tratta specificamente di sostanze pericolose (protezione da agenti

## LA NORMATIVA

1) In Italia viene emesso il divieto di produzione sul territorio nazionale dell'amianto nel 1992 (n. 257 del marzo 1992). La normativa fu da riferimento per la dettagliata analisi prodotta dal Ministero della Salute sulle caratteristiche-applicazioni-e valutazioni dei rischi; Decreto del Ministero della Sanità, 6 settembre 1994: "Normative e metodologie tecniche di applicazione dell'art. 6, comma 3, dell'art. 12, comma 2, della legge 27 marzo 1992, n. 257.

2) L'Unione Europea nel 2005, vista l'elevata tossicità dell'amianto, ne ha bloccato produzione, commercializzazione e messa in opera.

In Italia tonnellate di eternit devono essere rimosse, in particolare quando lo stato di conservazione genera dispersione di fibre altamente tossiche nell'ambiente. Rimuovere l'eternit oggi conviene. Sono previsti vari premi per specifiche tipologie e applicazioni di impianti fotovoltaici.

#### DECRETO MINISTERIALE 16/10/1986:

Integrazione delle norme del Decreto del Presidente della Repubblica 9/4/1959 n. 128, in materia di controllo dell'aria ambiente nelle attività estrattive dell'amianto.

#### DECRETO LEGISLATIVO 15/08/1991 n° 277:

Attuazione delle direttive n. 80/1107/CEE, n. 82/605/CEE, n.83/477/CEE, n. 86/188/CEE e n. 88/642/CEE, in materia di protezione dei lavoratori contro i rischi derivanti da esposizione ad agenti chimici, fisici e biologici durante il lavoro, a norma dell'art. 7 della legge 30 luglio 1990, n. 212.

#### DECRETO LEGISLATIVO 17/03/1995 n 114:

Attuazione della direttiva 87/217/CEE in materia di prevenzione e riduzione dell'inquinamento dell'ambiente causato dall'amianto.

#### D. P. R. N. 215 DEL 24 MAGGIO 1988 (G. U. n. 143 del 20.6.1988)

Attuazione delle Direttive CEE numeri 83/478 e 85/610 recanti, rispettivamente, la quinta e la settima modifica (amianto) della direttiva CEE n. 76/769 per il ravvicinamento delle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli Stati membri relative alle restrizioni in materia di immissione sul mercato e di uso di talune.

chimici, protezione da agenti cancerogeni e mutageni, protezione dai rischi connessi all'esposizione all'amianto, sanzioni). Al fine di promuovere le azioni di risanamento del territorio, tutte le USL/regioni hanno attivato una mappatura delle zone del territorio regionale interessate dalla presenza di amianto attraverso due azioni: la prima mediante l'ARPA (agenzia regionale protezione ambiente), la seconda attraverso un censimento da parte dei proprietari di strutture edilizie abitative e non, che sono tenuti a comunicare l'eventuale presenza di amianto, la sua quantità, il suo stato di abbandono.

La Regione Lombardia ha stanziato fondi per l'esecuzione delle rimozioni, ma sono diverse le regioni italiane che hanno previsto per i privati opportunità di rimborsi economici.

Mauro Mariotto



#### Mauro Mariotto

nato a Brescia nel 1955, laureato presso la facoltà di Architettura del Politecnico di Milano, specializzato in Architettura del Paesaggio presso l'Università di Genova. Diplomato Tecnico Bioedile e consulente ANAB (Associazione Nazionale Architettura Bioecologica).

# CHIEDILO ALL'AVVOCATO



L'avvocato Franco Muratori risponde ai tanti quesiti di ordine legale che ruotano intorno al mondo dei club sportivi e delle palestre.

Potete rivolgergli le vostre domande scrivendo a:  
[avvocato@lapalestra.net](mailto:avvocato@lapalestra.net)

*Buongiorno, sono il legale rappresentante di un circolo privato che svolge attività di tipo sportivo fitness e danza artistica con una trentina di attrezzi Technogym e Newform, tutti di mia proprietà. Sono stato denunciato dal proprietario del circolo che, dopo 15 anni di regolari pagamenti, per un disguido di tipo personale, mi ha intentato causa quando ho deciso di cambiare locali, sostenendo di avergli lasciato i locali in disordine etc. Ma non le nascondo che non è la prima causa che subisco da quest'uomo. Volevo chiederle, avvocato: se dovessi malauguratamente perdere la causa (richiesta di 15000 €) e non volendo dargli nemmeno un centesimo in soldi, è possibile chiedere al tribunale il pignoramento degli attrezzi del circolo per parziale/totale contropartita, nell'ipotesi dovesse andar male la causa?*

*Grazie di una sua risposta.*

La domanda del lettore, come spesso accade, viene posta in modo generico e succinto. Al fine di poter fornire una risposta quanto più completa possibile in relazione alle informazioni a disposizione è necessario affrontare il problema sotto diversi profili. Va rilevato innanzitutto che una corretta difesa che voglia tener conto delle motivazioni "pretestuose" e "personali" che sottendono una infondata richiesta di risarcimento del danno non possa prescindere dal sottolineare in giudizio la temerarietà della lite stessa al fine di far chiarezza al Giudice in ordine alle reali motivazioni che hanno spinto alla

instaurazione del giudizio. Quanto al merito della questione è necessario prendere le mosse dall'art. 1590 c.c. rubricato "Restituzione della cosa locata" a fronte del quale se è vero, per un verso, che il conduttore ha l'obbligo di restituire la cosa al locatore nello stesso stato in cui l'ha ricevuta, è altrettanto vero che lo stesso conduttore non risponde del deterioramento o del consumo risultante dall'uso della cosa in conformità del contratto. Ebbene, se, come si presume nel caso di specie, l'uso della cosa è avvenuto in conformità al contratto di locazione, allora difficilmente sarà possibile dare sostegno ad una domanda di risarcimento fondata sul "disordine" rilevato nei locali restituiti dal conduttore al locatore al termine del contratto di locazione. In tal senso si è espressa anche la Corte di Cassazione che con recente sentenza del 2011 n. 24459 ha chiarito che non costituiscono vizi della cosa locata "i guasti o i deterioramenti della cosa dovuti alla naturale usura". Ed ancora, il fatto che la locazione sia durata molti anni senza alcuna turbativa da parte del locatore, è indice sintomatico di un corretto uso della cosa stessa da parte del conduttore. Per essere più chiari possono essere utili degli esempi: se il locale era dotato di porte e finestre al momento della locazione dovrà averle anche al momento della restituzione. Se vi erano dei muri divisorii non sarà possibile restituire un open space. In merito ai normali deterioramenti invece non si potrà pretendere la tinteggiatura o la pulizia dei locali prima della

restituzione. Quanto al disordine, poi, è difficile immaginarlo in un locale vuoto. Relativamente alla possibilità di pignorare gli attrezzi in caso di esito negativo del giudizio, va rilevato quanto segue. Prima della Legge n° 52 del 2006 gli strumenti, gli oggetti ed i libri indispensabili per l'esercizio della professione dell'arte o del mestiere del debitore rientravano nella categoria delle cose mobili assolutamente impignorabili. La riforma, di cui alla citata Legge, ha sostanzialmente trasferito tali strumenti dalla categoria dei beni "assolutamente impignorabili" a quella dei beni "relativamente impignorabili". Tali cose mobili sono ora pignorabili solo se il presumibile valore di realizzo degli altri beni rinvenuti dall'ufficiale giudiziario o indicati dal debitore non appare, al momento in cui si svolgono le operazioni di pignoramento, sufficiente per la soddisfazione del credito e comunque nel limite di un quinto. Va però segnalato che questo secondo limite non si applica - e quindi i beni mobili di cui si parla sono pignorabili anche interamente - per i debitori costituiti in forma societaria e, in ogni caso, quando nelle attività del debitore risulta una prevalenza del capitale investito sul lavoro. Il limite suddetto non si applica neppure alle associazioni. Pertanto, alla luce di quanto esposto, nulla potendo valutare in merito alla possibilità di successo della causa per insufficienti informazioni, si conferma la possibilità di pignoramento dei beni nel caso di soccombenza nel giudizio.

Cell. 338.6525777 - Tel. 0434.857012 - Fax 0434.81061

WWW.FITNESSSTUDIO.IT - E-mail: [info@fitnessstudio.it](mailto:info@fitnessstudio.it)

# Vetrina delle occasioni

Una sezione dedicata ai macchinari e a tutti i prodotti per il fitness  
 che potete trovare a prezzi promozionali.

Per informazioni chiamate Cell. 338.6525777 - Tel. 0434.857012 - Fax 0434.81061

[WWW.FITNESSSTUDIO.IT](http://WWW.FITNESSSTUDIO.IT) E-mail: [info@fitnessstudio.it](mailto:info@fitnessstudio.it)

**NUOVO**



**ARMADIO 4 ANTE**  
 DISPONIBILI 200 PEZZI  
 EURO 400,00 + IVA CAD.



**BIKE XT PRO 600**  
 EURO 1.000,00 + IVA

**NUOVI**



**BILANCERI 2,20**  
 DA 50° MM  
 EURO 185,00 + IVA



**CARRELLO + PESETTI**  
**BCUBE**  
 EURO 500,00 + IVA



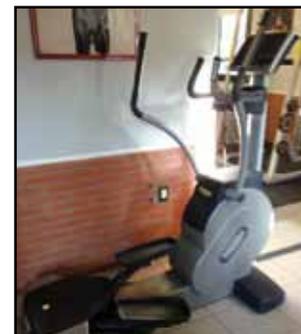
**CARRELLO + ASTE BCUBE**  
 EURO 600,00 + IVA



**CHEST PRESS ELEMENT**  
 EURO 1.450,00 + IVA



**CROSSOWER 700**  
 EURO 4.500,00 + IVA



**CROSSOWER TECHNOGYM**  
 EURO 4.500,00 + IVA



**CROSSOWER TV**  
 EURO 5.000,00 + IVA



**CROSSTRAINER**  
 LIFE FITNESS  
 EURO 1.500,00 + IVA

**NUOVA**



**GABBIA CROSSBOW LINE**  
 EURO 1.200,00 + IVA



**KINESIS OMEGA + TV**  
 EURO 4.950,00 + IVA



**LEG CURL SELECTION**  
 EURO 1.600,00 + IVA



**RADIANT**  
 EURO 3.000,00 + IVA



**RECLINE EXCITE**  
 EURO 1.500,00 + IVA



**RUN EXCITE 700**  
 EURO 3.500,00 + IVA



**RUN XT PRO 600**  
 EURO 2.000,00 + IVA



**NUOVI**

**SACCHI FIT-BOXE**  
 EURO 185,00 + IVA



**LEG PRESS SILVER**  
 EURO 2.200,00 + IVA



**NUOVI**

**MANUBRI CROMATI**  
 DA 1-10 KG  
 EURO 1.000,00 + IVA



**MANUBRI GOMMATI**  
 DA 4-20 KG  
 EURO 1.200,00 + IVA



**NASTRI TUTTE LE MISURE**  
 DA EURO 160,00 + IVA



**PANCA 4 USI SILVER**  
 EURO 350,00 + IVA



**PANCA 45° SILVER**  
 EURO 480,00 + IVA



**LEG EXTENSION SELECTION**  
 EURO 1.600,00 + IVA



**LEG PRESS SELECTION**  
 EURO 2.500,00 + IVA



**SHOULDER PRESS**  
 EURO 950,00 + IVA



**SINCRO EXCITE 700**  
 EURO 2.000,00 + IVA



**STEP 700 TECHNOGYM**  
 EURO 1.600,00 + IVA



**STEP EXCITE 500**  
 EURO 1.500,00 + IVA



**TOP EXCITE 700 TV**  
 EURO 4.500,00 + IVA



**TOP XT PRO 600**  
 EURO 1.000,00 + IVA



**TOTAL ABDOMINAL**  
 EURO 1.700,00 + IVA



**UPPER BACK SELECTION**  
 EURO 1.600,00 + IVA



**VARIO 700**  
 EURO 4.500,00 + IVA



**VARIO EXCITE TECHNOGYM**  
 EURO 4.500,00 + IVA



**WALL GYM**  
 EURO 550,00 + IVA



**WAVE EXCITE 700 TECHNOGYM**  
 EURO 1.600,00 + IVA



**LAT MACHINE SELECTION**  
 EURO 1.800,00



**CABLE JUNGLE SELECTION**  
 EURO 2.700,00 + IVA



**BIKE EXCITE 700 MED**  
 EURO 1.500,00+IVA



**PECTORAL SELECTION**  
 EURO 1650,00 + IVA



**RUN XT PRO**  
 EURO 2.000,00 + IVA

**RIPARIAMO  
 TUTTE  
 LE SCHEDE  
 ELETTRONICHE**

# Le aziende citate in questo numero

<b>AudioFactory</b>	Tel. 06.97249614	www.audiofitness.it
<b>Cardiaca</b>	Tel. 346.7645211	www.cardiaca.it
<b>FIBO 2014</b>	Tel. 02.33402131	www.fibo.de
<b>Fisicamente</b>	Tel. 06.5295580	www.fisicamentepilates.it
<b>Fitness Studio</b>	Tel. 0434.857012	www.fitnessstudio.it
<b>Flowin</b>	Tel. 06.90400836	www.theglobalfitness.com
<b>FM Gruop</b>	Tel. 366.3554507	www.welldanceworld.com
<b>GymPay</b>	Tel. 049.8932833	www.gympay.it
<b>Imago</b>	Tel. 800.134962	www.imagopromozioni.it
<b>Interfit</b>	Tel. 051.860916	www.interfit.it
<b>Lacertosus</b>	Tel. 0521.607870	www.lacertosus.it
<b>Les Mills Italia</b>	Tel. 02.49 87 881	www.lesmills.it
<b>Mp Mobile</b>	Tel. 02.87188686	www.make-it-app.it
<b>Nonsolofitness</b>	Tel. 06.93377230	www.nonsolofitness.it
<b>Pilates Italia</b>	Tel. 02.97382804	www.pilatesitalia.com
<b>RiminiWellness</b>	Tel. 0541.744111	www.riminiwellness.com
<b>Sellfit</b>	Tel. 0174.563782	www.sellfit.com
<b>Slim Belly</b>	Tel. 0586.800480	www.slim-belly.com
<b>Sportboom</b>	Tel. 02.48391135	www.sportboom.it
<b>TP Therapy</b>	Tel. 06.90400836	www.theglobalfitness.com
<b>Volchem</b>	Tel. 049.5963223	www.volchem.com
<b>WTEK</b>	Tel. 0823.1780302	www.wtek.it
<b>Zumba Fitness</b>		www.zumba.it

## LA PALESTRA [WWW.LAPALESTRA.NET](http://WWW.LAPALESTRA.NET)



SEGUICI ANCHE SU

Anno VIII - N. 50  
gennaio/febbraio 2014

Edita da: Api Editrici s.n.c.  
Viale Michelangelo, 6  
20060 Cassina de' Pecchi (MI)  
Tel. 02.78620590 Fax. 02.44386161  
[info@lapalestra.net](mailto:info@lapalestra.net)

Direttore Responsabile:  
Veronica Telleschi

Comitato di Redazione:  
Cesare Salgaro, Francesca Volino,  
Veronica Telleschi

Pubblicità  
Stefania Iannone  
Cell. 328.0871075  
[pubblicita@lapalestra.net](mailto:pubblicita@lapalestra.net)

Logistica: Via Tucidide 56 - Milano

### Hanno collaborato:

Caterina Buonomini, Roberto Calcagno, Mauro Mariotto, Manuele Mazza, Franco Muratori, Marco Neri, Rossana Prola, Mauro Raschini, Fabio Swich, Danila Vannozzi, Davide Verazzani, Manuela Zingone.

Immagini  
LA PALESTRA archivio, Shutterstock®

Foto in copertina: Annarosa Petri

Stampa: Alpha Print

### LA PALESTRA

Pubblicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. con il N° 13029. Gli articoli contenuti in questa rivista non hanno scopo

didattico, ma esprimono opinioni e nozioni personali da parte di esperti del settore. Gli articoli firmati impegnano esclusivamente gli autori. Dati e caratteristiche tecniche sono generalmente forniti dalle case produttrici, non sono comunque tassativi e possono essere soggetti a rettifiche. La Api Editrici s.n.c. declina ogni responsabilità circa l'uso improprio delle tecniche che vengono descritte al suo interno. L'invio di fotografie alla redazione ne autorizza implicitamente la pubblicazione gratuita su qualsiasi supporto cartaceo e su qualsiasi pubblicazione anche non della Api Editrici s.n.c. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito. Copyright Api Editrici s.n.c. Testi, fotografie e disegni, pubblicazione anche parziale vietata.

**AVVERTENZA - I contenuti degli articoli di questa rivista non hanno valore prescrittivo, ma solo informativo e culturale. Tutti i nostri consigli e suggerimenti vanno sempre sottoposti all'approvazione del proprio medico.**

### \*NOTA INFORMATIVA INTEGRATORI ALIMENTARI

Leggere attentamente l'etichetta apposta sul prodotto. In caso di uso prolungato (oltre 6-8 settimane) è necessario il parere del medico. Il prodotto è controindicato nei casi di patologia epatica, renale, in gravidanza e al di sotto dei 12 anni. Gli integratori non sono da intendersi come sostituti di una dieta variata. Non superare la dose consigliata. Tenere fuori dalla portata dei bambini al di sotto dei 3 anni di età.

# IMAGO

TESSILE PROMOZIONALE

- Sacche e Borse
- Abbigliamento Sportivo
- Prodotti in Spugna
- Merchandising per lo Sport
- Prodotti in Microfibra
- Accessori e Gadgets

## OPERAZIONE RICAMO

### Art. 4172 Borsa Modello Naike

DIMENSIONI:  
cm 61x33x24

MATERIALE:  
poliestere 600 D/PU

COLORI:  
 verde



€ 9,50

+ iva

Il tuo logo  
ricamato  
incluso nel  
prezzo



Telo  
ricamato in  
Omaggio

### Art. 4136 Borsa Skorpion

DIMENSIONI:  
cm 56x33x26

MATERIALE:  
poliestere 600 D

COLORI:  
 nero



€ 8,50

+ iva

Le promozioni saranno valide fino al 15/03/2014 e fino ad esaurimento scorte - Ordine minimo: 100 pezzi

PROMOZIONE n.1/b del 2014

PROMOZIONE n.2/b del 2014

PER INFO E PROMOZIONI:  
[www.imagopromozioni.it](http://www.imagopromozioni.it)

800 134 962



# TRIGGERPOINT PERFORMANCE

**Trigger Point Performance**, tecniche di compressione miofasciale autogestite. La nuova metodologia che sta spopolando negli USA, consente un **auto massaggio miofasciale** tramite specifici attrezzi e protocolli di lavoro.



## UNLOCK YOUR BODY!

### Corsi:

8 Feb - **SMRT Core**  
Città di Castello

22 Feb - **Ultimate 6+**  
Milano

8 Mar - **Ultimate 6+**  
Roma



Info sui corsi:

 **eLAV**  
www.elav.biz

Distribuito in Italia da:  
Tel. 06.90400836

 **the Global  
Fitness**

info@theglobalfitness.com  
www.theglobalfitness.com