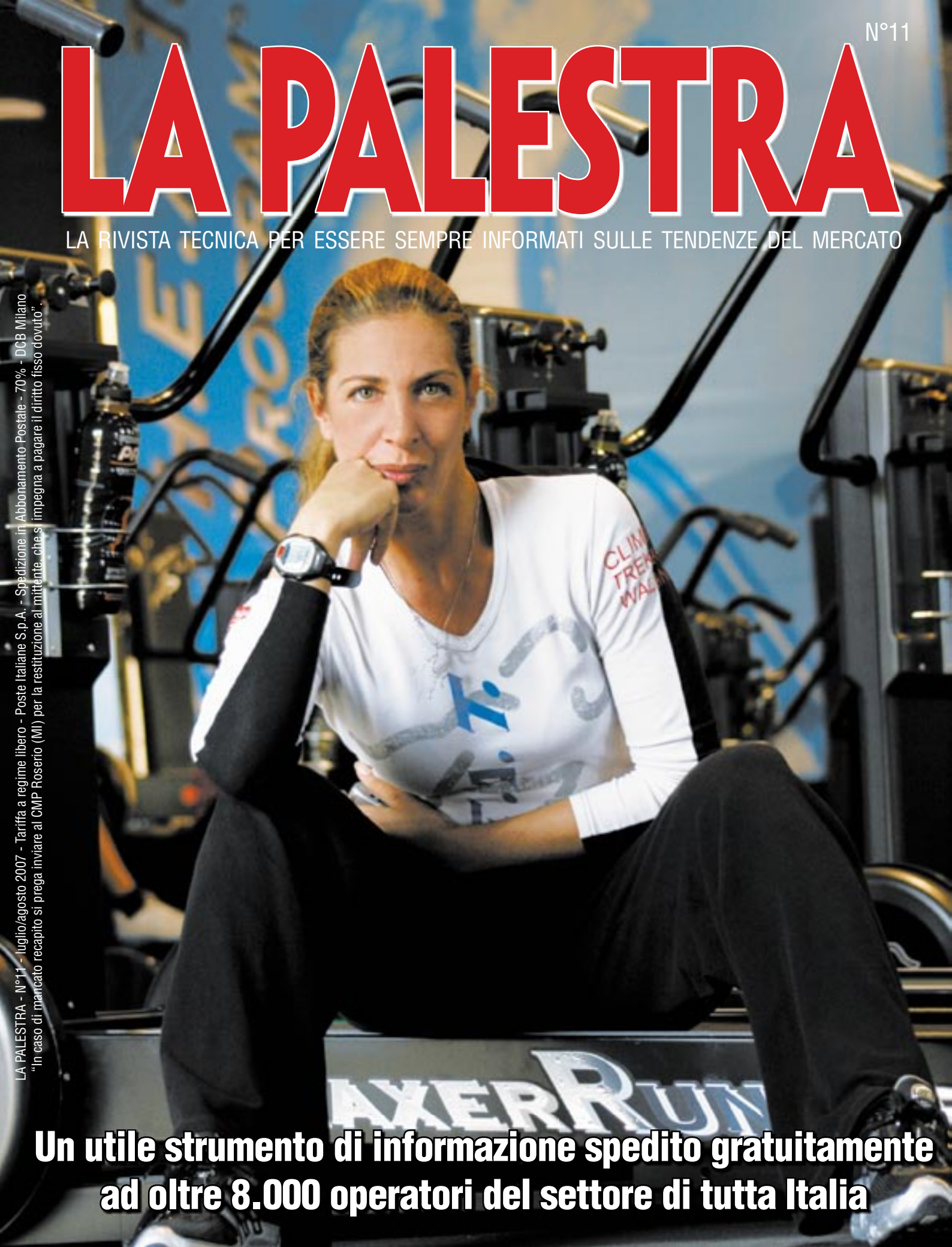
N°11

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO



LA PALESTRA - N°11 - luglio/agosto 2007 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano
"In caso di mancato recapito si prega inviare al CMP Rosario (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto".

Un utile strumento di informazione spedito gratuitamente ad oltre 8.000 operatori del settore di tutta Italia

ALLENATEVI A PENSARE OLTRE.

IGOR CASSINA

TIME EX07

PRODUCT DESIGN - ALBERTO DEL BIONDI INDUSTRIA DEL DESIGN

TIME
EX07

FORZA, POTENZA ED ELEGANZA. COSÌ NASCE UNA GRANDE ELLITTICA FIRMATA FASSI SPORT. UN PROGETTO RESO POSSIBILE DA UN'APPROFONDITA RICERCA SULLA DINAMICA E SULL'ERGONOMIA, PER UNA MACCHINA CHE SINTETIZZA L'ECCELLENZA DELLE FUNZIONI TECNICHE IN UN DESIGN PARTICOLARMENTE EVOLUTO. SISTEMA HAND PULSE, TFT TOUCH SCREEN DISPLAY. CON **EX07** FASSI SPORT COMPIE UN ULTERIORE PASSO IN AVANTI VERSO UN ALLENAMENTO SEMPRE PIÙ COMPLETO. UN ALLENAMENTO DOVE TECNOLOGIA, CORPO E MENTE LAVORANO IN PERFETTA SINERGIA.
CON FASSI SPORT È COMINCIATA L'ERA DEL BODYTHINKING. ALLENATEVI A PENSARE OLTRE.

POLAR TI-RFid Bluetooth Wi Fi READY USB TÜV CERTIFIED

Numero Verde 800 949 586 DA LUNEDÌ A VENERDÌ 09:00-13:00 E 14:30-18:00

WWW.FASSISPORT.COM

FASSI® SPORT

BODYTHINKING

PROMOTEC digital key systems

Installati in 1500 centri sportivi,
sono attualmente i più innovativi, pratici e sicuri..
La gamma degli armadietti prevede una colorazione personalizzata.

Armadietti elettronici senza chiavi!

PROMOTEC

via Padulli, 13 Forlì - Italia
tel. 0543.70.12.33 / fax. 0543.70.12.36
www.promfo.it - info@ promfo.it

Strepitosa offerta!

Una macchina a scelta *FITNESS LINE* a soli **899,00€**

899,00€
escluso IVA e trasporto

eccezionale!

Acquistando 10 macchine

8.490,00€
escluso IVA e trasporto

possibilità di finanziamento
in 36 mesi con rate da 352,00€
compreso IVA e trasporto TAN 8,82%-TAEG 9,85%

FITNESS LINE

gervasport italia®

Via Emilia Est 820 - 41100 MODENA - Tel 059 27 90 21 - Fax 059 36 81 652 - info@gervasportitalia.it

romano off limits 07

Circuito asi Italia Off Limits

International Marathon Club

Federazione Italiana Survival Sportivo e Sperimentale FISSS

La TUA avventura
oltre i limiti,
oltre lo sport...
oltre l'immaginazione

Un percorso di circa 18 chilometri in un ambiente ostile tra acqua, fango, foreste, irto di difficoltà e con Prove di sopravvivenza da superare per Singoli e Team.
Una sfida alla natura e ai propri limiti, la piacevole e divertente sensazione del ritorno alle "origini", agli uomini cacciatori, ai guerrieri primitivi, alla lotta per la vita, per la sopravvivenza, per il traguardo e la vittoria finale.

Anguillara Sabazia (Roma)
11 novembre 2007
ore 9,30

E tu, Uomo Moderno
sarai all'altezza?
DIMOSTRALO!!!

UNICO OBIETTIVO: SOPRAVVIVERE

Infoline: International Marathon Club - Tel e fax 063037669 - mobile 3388352344
Ufficio Eventi ASI - Tel 06 3227351 - info@romanolimits.com - info@romaofflimits.com - www.romaofflimits.com

editoriale

Relax sì, ma con entusiasmo

È questo il nostro motto per la stagione estiva, l'incoraggiamento a non farvi soffocare dal caldo e dalla stanchezza… Il nostro staff sa bene quanta energia siete capaci di sprigionare, il ricordo della Fiera RiminiWellness è più vivo che mai. Per quattro giorni centinaia di lettori (e quindi ognuno di voi!) hanno visitato il nostro stand trasmettendo entusiasmo e voglia di crescere. GRAZIE E ANCORA GRAZIE! Ogni critica e ogni suggerimento è stato valutato e sviscerato con attenzione… Il vostro contributo è prezioso, ci aiuta a migliorare e a diventare sempre più "grandi". Non smettete mai di farvi sentire e vedere! E ora passiamo alle anticipazioni di questo numero: se avete, come noi, gli occhi ancora pieni dei colori e delle novità delle recenti fiere, mentre la testa sta già facendo rotta verso le agognate vacanze, vi chiediamo un ultimo sforzo. Un momento per fare il punto della situazione, un bilancio necessario per ritornare a settembre ancor più brillanti e accattivanti. Le nostre rubriche sono state scrupolosamente arricchite di notizie e informazioni utili per questo specifico periodo dell'anno… tante idee per poter scegliere un'estate su misura e accontentare ogni vostro desiderio. Troverete gli indirizzi dei parchi fitness all'aria aperta, i viaggi sportivi da fare in giro per il mondo, la spiegazione di una corretta integrazione idrica, un efficace sistema di raffreddamento degli ambienti e molto altro. Come vedete, non è ancora (e non lo sarà mai) il tempo di oziare…

Veronica Telleschi

SALA ATTREZZI

P. 8 Le caratteristiche dello stimolo allenante
P. 10 Combattere l'ipertensione arteriosa
P. 12 EPOC, una evoluzione EPOCale

SALA CORSI

P. 16 Il Pilates in sala corsi
P. 20 Tecnica, cultura, istinto…
L'hip-hop di Marisa Ragazzo
P. 22 In vacanza senza rinunciare al fitness

ALIMENTAZIONE

P. 24 Attività fisica e perdite idriche
P. 26 I dolcificanti artificiali

NOVITÀ E CURIOSITÀ

P. 28 Azzurra Fitness: Pulse Ring di Azzurra Fitness, l'anello multifunzione per allenarsi senza impacci
P. 28 Fassi Sport presenta la nuova linea Physios
P. 29 Azzurra Fitness: Nuove panchine da spogliatoio
Panchine in alluminio resistenti, affidabili e durature
P. 29. Cruisin' ti invita a Castrocaro Terme dal 20 al 22 luglio per una convention davvero speciale
P. 30 4 fitness: Integratori Alimentari
Distributore del marchio Vita in Zone
P. 30 Azzurra Fitness: Serratura digitale elettronica
La nuova generazione di serrature per armadietti

GESTIONE

P. 32 Il gestionale che gestisce
P. 34 Il responsabile commerciale

ARREDO

P. 36 Tempo d'estate, tempo di maquillage
P. 38 Aria nuova o aria fritta?

P. 40 PAROLA ALL'ESPERTO

EVENTI E FIERE

P. 41 Mondo Fitness compie 8 anni
P. 42 Convention… che passione!

P. 45 VETRINA DELLE OCCASIONI

P. 49 CERCO & VENDO

Le caratteristiche dello stimolo allenante

L'allenamento sportivo è in grado di determinare l'incremento delle capacità prestative grazie alle modificazioni morfologiche e fisiologiche indotte nell'organismo dagli stimoli che, per essere allenanti, devono avere delle caratteristiche particolari

Innanzitutto la definizione "stimolo allenante" potrebbe apparire superflua se per stimolo si intendesse quell'impulso in grado comunque di determinare delle modificazioni. In questo caso sarebbe sufficiente il termine "stimolo", se non che alcuni autori hanno coniato la definizione "stimolo deallenante" per mettere correttamente in evidenza come le modificazioni indotte potrebbero anche produrre un peggioramento delle condizioni di forma. Ad esempio, l'immobilizzazione di un arto a seguito di un trauma produce un repentino calo di tono-trofismo della muscolatura dell'arto stesso, che dev'essere interpretato niente meno che come un adattamento a una nuova condizione di non utilizzo dell'organo in questione. Più che un "non stimolo" in questo caso si tratta proprio di uno "stimolo deallenante", provocato da una condizione obbligata che non solo impedisce l'allenamento di quel distretto ma ne impone una immobilizzazione forzata che a sua volta genera una regressione delle condizioni di forma. Questo pone l'accento proprio sul vero significato di stimolo che deve poter causare un cambiamento: positivo o negativo a seconda dei casi.

Le principali caratteristiche

Per meglio comprendere il funzionamento degli adattamenti determinati dall'allenamento è quindi necessario analizzare le peculiarità principali dello stimolo allenante che sono:

- **l'intensità**
- **la frequenza**
- **la durata**
- **la specificità.**

L'intensità viene definita come la percentuale di sforzo prodotto rispetto alle capacità massimali. Non deve restare al di sotto di determinati limiti per poter provocare dei cambiamenti nel nostro organismo, con una soglia che viene individuata intorno al 55-60%, sotto alla quale non si apprezzerebbero miglioramenti interessanti. Talvolta, anzi, è necessario portarla a livelli più alti per ottimizzare i risultati (tra l'80-100% rispetto alle capacità massimali).

La frequenza degli stimoli ci permette invece di consolidare i risultati ottenuti (principio della continuità del carico) e di arrivare, in una strategia di programmazione, a un affaticamento maggiore, quindi a un esaurimento delle scorte energetiche, che a sua volta è causa di una maggiore supercompensazione. Tutto questo però deve tenere conto di due limiti: da un lato, una frequenza di stimoli troppo bassa, considerando anche l'entità del carico esterno che richiede tempi di recupero differenti, non porterebbe miglioramenti sostanziali, o meglio, uno stimolo potrebbe provocare un miglioramento ma un recupero troppo elevato (quindi una frequenza troppo bassa) riporterebbe la situazione al punto di partenza.

Dall'altro, una frequenza troppo alta impedirebbe sempre un adeguato recupero con la conse-

guenza di saturare l'organismo (condizione di superallenamento) e quindi impedire ancora quel miglioramento richiesto, con il rischio di subire un decremento della condizione di forma. La **durata** dello stimolo è strettamente collegata con la **specificità**, come si potrà osservare, e indica il tempo di esecuzione dell'esercizio, che provoca appunto lo stimolo, tra due recuperi. La specificità dello stimolo si riferisce a quelle caratteristiche biomeccaniche, metaboliche o motorie che lo stimolo allenante deve avere per poter raggiungere l'obiettivo prefissato. In altri termini, l'allenamento avrà delle connotazioni differenti se la capacità da migliorare sarà la forza oppure la resistenza o invece la velocità, o ancora, determinate capacità coordinative. L'esperienza infatti ci insegna che, per esempio, un ciclista avrà i muscoli della coscia molto più sviluppati di quelli degli arti superiori e che sarà in grado di affrontare sforzi di lunga durata, in particolare in sport ciclici. Invece, un lanciatore avrà i muscoli del cingolo scapolare maggiormente sviluppati, ed in particolare quelli del lato dominante, e sarà in condizioni di affrontare sforzi di breve durata.

Lo stimolo allenante in palestra

In palestra, lo stimolo ha soprattutto caratteristiche biomeccaniche e metaboliche in grado di influire maggiormente su una capacità motoria piuttosto che su un'altra, oppure su un particolare muscolo o anche su una specifica zona di esso.

Per **caratteristiche biomeccaniche** ci si riferisce a quelle che rendono lo stimolo allenante capace di provocare degli specifici adattamenti in una determinata zona dell'apparato locomotore, pertanto risultano maggiormente colpiti dallo stimolo alcuni gruppi muscolari, mentre altri vengono coinvolti meno, essendo muscoli di supporto in un determinato esercizio. Inoltre, mentre i primi sono sollecitati in modo dinamico, altri, invece, vengono coinvolti staticamente, con una contrazione isometrica che permette di mantenere una determinata posizione nello spazio o di stabilizzare una certa articolazione. Nei programmi di allenamento più ricorrenti si riscontra come sia proprio lo stimolo per l'ipertrofia muscolare ad essere maggiormente provocato con una regolazione dei suoi parametri che rispondono a determinati requisiti. **L'intensità**, che in questo tipo di allenamento è uno degli elementi determinanti, risulta molto elevata e talvolta, con tecniche particolari, anche superiore al 100%. **La frequenza**, invece, è piuttosto ridotta per consentire un completo recupero; anzi, più elevata è l'intensità minore dev'essere la frequenza. **La durata** si calcola non solo in base al numero di ripetizioni ma anche in funzione della tecnica esecutiva. Infatti, considerando l'importanza di una elevata tensione muscolare mantenuta per un certo lasso di tempo alla base dello stimolo all'ipertrofia, alcune tecniche prevedono un'esecuzione anche molto lenta con un conseguente incremento della durata dello stimolo. La **specificità**, oltre che agli elementi sopra citati (interazione fra i diversi parametri), è in relazione anche al numero delle ripetizioni e al tempo di recupero. Nello specifico, le serie prevedono tra le 8 e le 15 ripetizioni con tempi di recupero parziali e di durata variabile in funzione del gruppo muscolare sollecitato, dell'esercizio utilizzato e dell'intensità provocata.

Infine è interessante osservare come maggiore è l'anzianità di allenamento e superiore dovrà essere la specializzazione dello stimolo perchè sia in grado di determinare i risultati sperati. Mentre, al contrario, nel principiante uno stimolo aspecifico riuscirà in ogni caso a indurre dei miglioramenti anche piuttosto evidenti.

Dario Sorarù

Dario Sorarù
è formatore professionista, docente CONI di Teoria dell'Allenamento e Biomeccanica degli Esercizi, autore e curatore di rubriche e articoli su periodici del settore.

Combattere l'ipertensione arteriosa

Vi offriamo una serie di linee guida da seguire per una corretta attività motoria e un'utile vademecum per tenere lontana l'ipertensione grazie a sane abitudini di vita

Per pressione arteriosa si intende quella generata dal sangue nello scorrere all'interno delle arterie (formate da: 3 tuniche, 1 strato sottoendoteliale, 2 membrane elastiche). È determinata da diversi fattori quali: **volume del sangue, gittata cardiaca, resistenza dei vasi** ecc. Un aumento della suddetta pressione, con relativa modifica dell'omeostasi, è definita **ipertensione**. La pressione che il sangue esercita nelle arterie varia notevolmente, in rapporto all'età, alla costituzione fisica, allo stato emotivo, e in particolar modo allo stile di vita. Normalmente si usano due numeri per esprimere il valore pressorio: uno per indicare la pressione "minima o diastolica" (che corrisponde alla pressione esistente nelle arterie nel momento in cui il cuore si rilassa dopo una contrazione "**diastole**") e uno per indicare la pressione "massima o sistolica" (che esprime invece il valore della pressione esistente nelle arterie nel momento in cui il cuore si contrae "**sistole**").

Una persona è ipertesa quando la pressione arteriosa minima, misurata sul braccio, a riposo e in diverse occasioni, supera costantemente il valore di 90 mmHg per la minima e per la massima il valore di 140 mmHg (dove mmHg = mm di mercurio).

La misurazione viene presa sull'arteria brachiale all'altezza del cuore dopo aver fatto sedere il soggetto per qualche minuto in un luogo tranquillo. È utile prenderla prima, durante e dopo l'allenamento anche in persone mediamente ipertese.

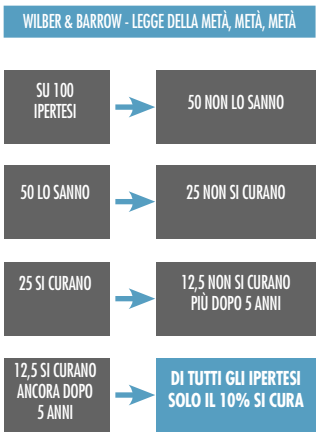
Pressione ottimale	massima inferiore a 120 mmHg
	minima inferiore a 80 mmHg
Pressione normale	massima inferiore a 130 mmHg
	minima inferiore a 85 mmHg
Pressione alta normale	massima da 130 a 139 mmHg
	minima tra 85 e 89 mmHg
Ipertensione lieve	massima da 140 a 159 mmHg
	minima tra 90 e 99 mmHg
Ipertensione moderata	massima da 160 a 179 mmHg
	minima tra 100 e 109 mmHg
Ipertensione grave	massima uguale o superiore 180 mmHg
	minima uguale o superiore a 110 mmHg

Classificazione

Dopo i 60 anni si accettano come normali valori leggermente più alti, proprio perchè c'è una naturale tendenza ad un aumento della P.A. con l'età. Nella maggior parte dei casi la causa della malattia non è nota, pertanto non è nemmeno possibile trovare una cura definitiva. Al riguardo risulta efficace agire unicamente sullo stile di vita. In alcuni casi invece (circa il 5% del totale) è possibile individuare e rimuovere la causa dell'ipertensione (es. pillola anticoncezionale e altri farmaci, come i decongestionanti nasali usati in modo inappropriato).

Come si manifesta

La pericolosità di questa condizione si evince da fatto che spesso non ci si accorge di essere ipertesi. Circa la metà delle persone ipertese non sanno di esserlo ed è perciò importante controllare la P.A. durante i periodici controlli in palestra. In certi "fortunati" casi un aumento della pressione può provocare qualche disturbo, come mal di testa, vertigini, ronzii all'orecchio, affanno, disturbi alla vista o sanguinamento del naso. In questi casi è necessario effettuare una visita medica possibilmente presso uno specialista.



I rischi

I danni che possono conseguire ad una elevata P.A. sono seri e consistono in:
- malattie vascolari
- danni al cuore (insufficienza cardiaca, infarto)

- danni ai reni (insufficienza renale)
- danni al cervello (ictus)
- danni agli occhi (emorragie, retinite ecc.).

I danni possono comparire dopo parecchi anni dall'inizio della malattia e sono favoriti da altri fattori di rischio come:
- diabete
- abitudine del fumo
- obesità
- eccessivo tasso di colesterolo
- sedentarietà.

Nella donna è particolarmente importante, durante la gravidanza, controllare regolarmente la P.A.

I rimedi

Regolarità ed un sano stile di vita. Al riguardo è interessante notare che in alcune popolazioni non industrializzate con abitudini di vita e alimentari molto diverse dalle nostre (bassissimo consumo di sale, attività fisica intensa, etc.) l'ipertensione è pressoché inesistente, e inoltre la P.A. non aumenta con l'avanzare dell'età.

In particolare è necessario che il trainer consigli di:
- Adottare una dieta iposodica, riducendo considerevolmente i cibi ricchi di sale
- Ridurre la quantità di calorie introdotte quotidianamente
- Sostituire i grassi di origine animale, come burro o lardo, con oli vegetali
- Limitare il quantitativo di bevande alcoliche (non più di 1/2 litro di vino al giorno)
- Abolire il fumo o, come minimo, ridurlo il più possibile perchè può favorire improvvisi aumenti della P.A.
- È bene limitare occasioni di tensione o di ansia eccessivi.

Durante l'allenamento è importante vigilare sull'eventuale comparsa di sintomi come dolore al petto, violento mal di testa, difficoltà di respiro. In tal caso è consigliabile un intervento sanitario.

Indicazioni e metodica

Ormai è dimostrato che la forma fisica è inversamente proporzionale ai livelli di pressione arteriosa. Il rischio di divenire ipertesi aumenta già in giovane età se il bambino non viene avviato alla pratica di una regolare attività fisica e controllato nelle scelte dietetiche. Lo svolgimento di attività motorie quotidiane di media intensità, oltre ad avere un'efficacia preventiva ha anche un'importantissima funzione terapeutica. L'utilità dell'attività fisica sulla riduzione pressoria in soggetti ipertesi in modo lieve o moderato è da tempo oggetto di numerosi studi. La ricerca ha dimostrato che un esercizio fisico regolare è in grado di ridurre i livelli di pressione a riposo in maniera significativa. L'esercizio fisico diminuisce fino a circa il 50% il rischio di danni cardiovascolari e cerebrali da pressione eccessiva. La ginnastica ha anche un effetto ipotensivo a breve termine. In particolare, dopo aver eseguito un esercizio di tipo aerobico di 30-40 minuti, la pressione rimane più bassa (< 5-8 mmHg) per circa 12/13 ore. Significativi benefici si ottengono grazie ad un programma che tenga conto di alcuni parametri:

- **Componente aerobica** svolta a media intensità (40-70% del VO2max). È utile l'uso di un cardiofrequenzimetro;
- **Frequenza** 3 volte alla settimana, anche se il maggior beneficio lo si ottiene con 5 sedute settimanali nonostante, però, la differenza in termini di calo pressorio non è particolarmente significativa. È da notare però che in questo caso migliorano, invece, i risultati riguardo la riduzione del peso e l'efficacia del sistema cardiovascolare;
- **Durata** almeno 20-30 minuti, possibilmente senza interruzioni. Anche in questo caso i risultati migliori si ottengono con un maggiore impegno (40-50 minuti). Mentre calano considerevolmente gli effetti positivi al di sotto dei 20 minuti.

Fino a qualche anno fa le attività a forte componente muscolare venivano controindicate al soggetto iperteso. Durante la contrazione muscolare si verifica una parziale occlusione dei vasi sanguigni. Il conseguente aumento delle resistenze periferiche richiede un maggior lavoro da parte del cuore. In aggiunta se durante l'esecuzione si trattiene istintivamente il respiro, la pressione intratoracica aumenta ed il cuore è costretto a contrarsi contro ulteriori resistenze. Di conseguenza la P.A. sistolica aumenta bruscamente fino a raggiungere valori di 300 mmHg contro i normali 120 mmHg. Questo brusco innalzamento di pressione è potenzialmente pericoloso per cardiopatici, ipertesi e diabetici. Al momento le nuove linee guida hanno ridato importanza agli esercizi di "muscolazione" (svolti con l'ausilio o meno di sovraccarichi, che richiedono un significativo impegno muscolare) che hanno dimostrato avere una elevata utilità se abbinati a un programma cardiovascolare.

È importane tener presente che il n. delle ripetizioni deve essere alquanto elevato (20-25), il carico di lavoro deve essere moderato (40-60% del massimale stimato), la respirazione va particolarmente curata (espirando durante la fase concentrica dell'esercizio ed espirando durante la fase eccentrica, evitando esercizi isometrici di media ed alta intensità. L'idoneità alla pratica sportiva viene data se la pressione di base non supera i 140-90 mmHg. In caso contrario dovrà essere il medico specialista, dopo aver eseguito i test del caso, come il monitoraggio della pressione sotto sforzo (in questi casi i valori massimali accettati sono 230-100 mmHg) e il monitoraggio sulle 24 ore, ed aver riscontrato l'assenza di danni d'organo come disturbi di tipo retinico o **un'ipertrofia esagerata del cuore con relativa disfunzione sistolica o diastolica**, a dare il nulla osta alla pratica fisica.

Francesco Barbato

Francesco Barbato
è diplomato ISEF e laureato in Giurisprudenza. Personal Trainer & Life Coach, insegnante di Pilates e Presenter, offre consulenza tecnica, amministrativa e legale per centri fitness e associazioni sportive. Autore di diversi articoli e studi di settore.

EPOC, una evoluzione EPOCale

Sfatiamo la leggenda che per dimagrire la soluzione migliore sia l'aerobica a bassa intensità. Esiste in palestra un modo molto più efficace di perdere grasso

Nei primi anni '70 con l'entrata sul mercato USA delle macchine cardio e sulla spinta della moda dell'aerobica, si inizia a parlare di benefici e adattamenti metabolici derivati da questa attività. Anche in Italia, negli anni '90, con lo svilupparsi del mercato palestre-salute-benessere si introduce il cardiofitness, e si iniziano a diffondere svariati studi riguardanti l'aumento metabolico derivato dall'allenamento aerobico. Le "nuove" macchine posseggono software che consentono di monitorare i battiti e soprattutto di "guidare" i battiti cardiaci, con una innovativa (allora) funzione denominata "battiti costanti". In questa funzione la macchina autoregola la resistenza facendo in modo che l'utente rimanga per tutto il tempo dell'allenamento con la FC desiderata.
Questa FC per le finalità dimagranti doveva essere al 60-65% della FC massima calcolata con la formula di Cooper (220 – età). Tale valore doveva corrispondere "circa" al 50% del Vo2 Max, e quindi con la migliore FC lipolitica. In pratica era il trionfo dell'aerobica a "bassa intensità" ma protratta a lungo. È indubbio che dal punto di vista metabolico la vera attività aerobica sia di bassa intensità e protratta a lungo. Occorre inoltre ricordare che mediamente affinché si avvii con efficacia la lipolisi occorrono almeno 20 minuti di attività (prima si è in quello che viene chiamata glicolisi aerobica).
Purtroppo le conclusioni riguardanti la pura attività aerobica svolta al 50% del Vo2 Max non tenevano conto del necessario aumento del tasso metabolico legato non tanto alla quantità, ma alla qualità delle calorie consumate. Immaginate folle di utenti che venivano puntualmente "bacchettati" da solerti integerrimi istruttori-guardiani che insistevano affinché facessero solo delle macchine cardiofitness a bassa intensità per ottenere dimagrimento. Il risultato era che molti utenti si rompevano letteralmente le scatole (anche perché pedalare o camminare a FC costante credo sia una delle cose più noiose che la storia ricordi) e in alcuni casi o abbandonavano l'attività o, nascosto dal cerbero-istruttore, aumentavano l'intensità e magari (orrore!) sollevavano anche qualche pesetto… Ma qual era il risultato di tale "inaccettabile" trasgressione? In molti casi il fedifrago utente otteneva comunque un dimagrimento! Ma allora? Direi che era giunto il momento di analizzare il concetto legato al QR e all'EPOC.

Il quoziente respiratorio

IL QR è un importantissimo parametro metabolico che indica con esattezza il tipo di carburante usato. È espresso dall'equazione:

$$QR = \frac{CO_2 \text{ emessa}}{O_2 \text{ inspirato}}$$

Tanto più questo valore si avvicina a 1 maggiore è l'intervento degli zuccheri come carburante. Invece un QR vicino a 0,7 evidenzia un utilizzo quasi esclusivo di grassi per la produzione di energia. Il QR a riposo è mediamente 0,8 quindi significativamente sbilanciato verso i grassi (68% e 32% carboidrati).
La tabella 1 ci dà un'idea di come questo rapporto cambi e come ci consenta di modificare le Kcal/litro di O2. Tutto questo introduce un importante concetto legato non solo al quanto consumiamo ma anche al cosa consumiamo durante l'attività.

È indicativo che tanto più una persona è allenata, maggiormente questo si avvicina a 0,7, viceversa un sedentario tenderà verso il valore di 1. Questo implica un maggiore utilizzo dei carboidrati per produrre energia e quindi maggiore difficoltà a utilizzare i grassi, compresi quelli di deposito.
I soggetti sedentari quindi, oltre a manifestare una lipolisi (distruzione ed utilizzazione dei grassi) meno efficiente, andranno incontro con più facilità all'ipoglicemia e quindi a una probabile maggiore presenza del sintomo della fame. In preda a piena depravazione matematica potremmo quindi calcolare esattamente quanto grasso consumiamo durante una "perfetta" seduta aerobica (frutto di un modello puramente teorico), quindi ipotizzando di potere utilizzare non il semplice cardiofrequenzimetro, ma un gasmetabografo che ci indichi esattamente quando siamo con QR=0,7, quindi con combustibile ricavato solo da grassi.
Si può fare un calcolo ipotizzando una attività di 60' con un livello d'intensità molto basso che possiamo immaginare a 1,5 litri di Ossigeno al minuto.
60 minuti di attività x 1,5 litri O2 min = 90 litri di ossigeno
Dando come presupposto di avere mantenuto un R = 0,7 dalle tabelle abbiamo un consumo di 4,68 Kcal/litro O2
4,68 Kcal/litro O2 x 90 litri O2 = 421,2 Kcal totali.

Sappiamo che per consumare un Kg di grasso occorrono a grandi linee circa 7.700 Kcal (non 9000 in quanto il grasso umano è logicamente idratato), abbiamo quindi che:
7.700 : 1000 = 421,2 : X
X= 54,7 = grammi di grassi consumati durante 1 ora di perfetta attività aerobica lipolitica. Questo senza contare che probabilmente per arrivare ad avere il QR a 0,7 ci vuole molto tempo, quindi si può supporre altri 30/60 minuti di adattamento.
Tralasciando questo particolare e dando per buoni solo i

best quality best price

Treadmill XN 6600

~~€ 5.600,00 +IVA~~

€ 3.600,00 +IVA

Finanziabile con
€ 136,90*/36 mesi
con acconto di
€ 170,00

Vertical bike XN 1600

~~€ 2.200,00 +IVA~~

€ 1.400,00 +IVA

Finanziabile con
€ 51,30*/36 mesi
con acconto di
€ 130,00

Elliptical XN 5600

~~€ 3.500,00 +IVA~~

€ 2.250,00 +IVA

Finanziabile con
€ 84,10*/36 mesi
con acconto di
€ 150,00

Recumbent bike XN 2600

~~€ 2.500,00 +IVA~~

€ 1.625,00 +IVA

Finanziabile con
€ 59,50*/36 mesi
con acconto di
€ 150,00

Cardiaca Srl
Sede legale e Uffici amministrativi:
Via Aldo Moro, 30 62019 Recanati

CARDIACA®

www.cardiaca.it
infoline: 346.7645211 • e-mail: info@cardiaca.it

Condizioni particolarmente vantaggiose per centri Show Room

Equivalenti calorici (kcal/l di ossigeno) e percentuale di calorie totali fornite da carboidrati e grassi a seconda dei diversi R non proteici.

PERCENTUALE DI CALORIE TOTALI FORNITE DA			
R	Kcal/litro di O2	Carboidrati	Grassi
0,707	4,686	0,0	100,0
0,71	4,690	1,02	98,98
0,72	4,702	4,44	95,6
0,73	4,714	7,85	92,2
0,74	4,727	11,3	88,7
0,75	4,739	14,7	85,3
0,76	4,751	18,1	81,9
0,77	4,764	21,5	78,5
0,78	4,776	24,9	75,1
0,79	4,788	28,3	71,7
0,80	4,801	31,7	68,3
0,81	4,813	35,2	64,8
0,82	4,825	38,6	61,4
0,83	4,838	42,0	58,0
0,84	4,850	45,4	54,6
0,85	4,862	48,8	51,2
0,86	4,875	52,2	47,8
0,87	4,887	55,6	44,4
0,88	4,899	59,0	41,0
0,89	4,911	62,5	37,5
0,90	4,924	65,9	34,1
0,91	4,936	69,3	30,7
0,92	4,948	72,7	27,3
0,93	4,961	76,1	23,9
0,94	4,973	79,5	20,5
0,95	4,985	82,9	17,1
0,96	4,998	86,3	13,7
0,97	5,010	89,8	10,2
0,98	5,022	93,2	6,83
0,99	5,035	96,6	3,41
1,00	5,047	100,0	0,00

(Da: Lusk G. Science of Nutrition, 4a ed. Philadelphia: W.B. Saunders Co., 1928, pag. 65)

60 minuti di attività lipolitica, avremo con 3 sedute a settimana 150 g di grasso a settimana, cioè 600 g al mese, vale a dire 1,8 kg in 3 mesi. Pur essendo un esercizio di pura teoria e pur essendo 1,5 litri al minuto un livello basso c'è da deprimersi. Del resto anche se avessimo ipotizzato 3 l il risultato sarebbe stato comunque scoraggiante… Il messaggio direi che è chiaro: è fondamentale non fermarsi alle calorie consumate nella singola seduta ma lavorare per incrementare il metabolismo basale possibilmente spostandolo verso l'utilizzo dei grassi.

EPOC

Occorre molto buon senso e capire che l'attività aerobica blanda può avere un suo senso, soprattutto nella prima fase di condizionamento, ed in particolar modo su di un sedentario per riadattare tutta una serie di sistemi metabolici ed enzimatici che probabilmente con l'ipocinesi avevano subito uno stop. Ma, una volta passata questa prima fase, la parola d'ordine è **HI/LOW**, quindi **alternare bassa e alta intensità**. Con questo metodo è vero che si consumano meno grassi **durante la seduta** (che come abbiamo visto da calcolo matematico sono comunque pochini), ma si tiene attivo il metabolismo per il maggior tempo possibile anche **dopo la seduta**. Il metabolismo aumentato durante una seduta non si azzera immediatamente appena finita l'attività, ma rimane più elevato anche nelle ore a seguire. Questo "adattamento" si chiama **Excess Postexercise Oxygen Consumption (EPOC)** e consiste nell'**aumento del tasso metabolico post esercizio**. Ciò avviene sia per le attività puramente aerobiche che per quelle anaerobiche o HI/LOW, ma l'aumento è nettamente a favore di queste ultime.
Tale processo è attivato da una serie di fattori come il pagamento del debito di ossigeno, l'aumento e ripristino della frequenza cardiaca, il cambio di temperatura, il meccanismo di risintesi di Creatin Fosfato, di Glicogeno da acido lattico, produzione di adrenalina e noradrenalina ecc. Il tutto porta a una aumentata termogenesi che spinge il corpo a consumare di più nonostante la vera attività sia già finita. Questi dati sono avallati da una serie di studi: L'EPOC è strettamente correlato all'intensità dell'esercizio più che alla durata (Phelan 1997, Melby 1993); L'EPOC Rimane elevato per 16 ore ma può protrarsi fino a 24/36 ore (Osterberg 2000); L'EPOC è correlato alla capacità di ossidare grassi anche nel riposo (Thompson Eur J Appl Phsyol 1998, Bahr J Appl Phsyiol 1987, Short J Sports Med 1996, Smith Eur J Appl Physiol 1993. Gore Eur J Appl Physiol 1990, Borsheim Acta Physiol Scand 1998).
Anche una seduta di soli pesi (magari con certe accortezze di intensità) aumenta quindi l'EPOC e favorisce il dimagrimento, questo con buona pace di chi dice che si dimagrisce solo con l'aerobica.
Sono convinto che i metodi di circuito HI/LOW, magari con tecniche di Spot Reduction, siano divertenti, efficaci ed equilibrati fra il condizionamento dei vari distretti corporei.

Come potete notare dallo schema qui sopra riportato, direi che le conclusioni sono ovvie ma già conosciute da chi si allena con serietà in palestra. Non abbiate paura né di fare allenamenti a intensità miste né tanto meno di inserire dei circuiti "potenti" dove, mantenendo una globalità aerobica, introducete fasi lattacide che muovano tutti i muscoli del corpo. Direi che tentare è d'obbligo, e se la vostra palestra ha macchine cardio distanti da quelle a pesi (grosso limite per le potenzialità di uso della sala) fate prima 20/25' di pesi e poi 30' di cardio HI/LOW dove alternate momenti al 70% con picchi all'80-85%. Provare per credere.

Marco Neri

VI RIPORTO UNA SEMPLICISSIMA ESPERIENZA EFFETTUATA CON DEI CARISSIMI COMPAGNI DI MERENDE QUALI IL PROF PAOLI (AL QUALE DOBBIAMO MOLTE DELLE TABELLE E DATI PRESENTI IN QUESTO ARTICOLO) E IL DOTT. PIANCASTELLI.

ESPERIENZA COMPARATIVA FRA DUE TIPI DI ALLENAMENTO AEROBICO (M. Neri - A. Paoli - L. Piancastalli)	
20 soggetti maschi con anzianità di allenamento di circa 4/6 mesi. Età compresa fra i 25 e i 35 anni.	
Gruppo 1	10 soggetti, allenamento aerobico su macchine cardio con % cardiaca fra 65 e 70%.
Gruppo 2	10 soggetti, allenamento a circuito misto fra macchine a pesi e macchine cardio. Sulle macchine pesi si cerca di aumentare l'intensità. Viene fatto controllo della frequenza cardiaca sulle stazioni di macchine cardio con intensità del 70%.
Durata	6 settimane.
Frequenza	3 allenamenti a settimana.
Tempo di allenamento	50/60'.
Alimentazione	libera.

ESEMPIO DI CIRCUITO ADOTTATO SUL GRUPPO DI STUDIO	
Cardio	2/3'
Chest o panca	6/8
Bicipiti	8/12
Cardio	2/3'
Trazioni o rowing stretto	6/8
Tricipiti	8/12
Cardio	2/3'
Addome	20/30
Shoulder o lento dav	6/8
Cardio	2/3'
Pressa	8/12
Addome	20/30
Ripetere il circuito dall'inizio fino a totalizzare 50/60' (circa 3 volte)	

I RISULTATI SONO STATI I SEGUENTI:
1) Entrambi i gruppi sono diminuiti (gruppo 1 – 3,5 kg e gruppo 2 – 3,3 kg)
2) Il gruppo 1 di aerobica a FC costante aveva perso 3,3% di grasso mentre il gruppo 2 del circuito Hi/Low era calato del 4,7%, cioè mediamente aveva perso quasi 1 kg di grasso in più
Il gruppo di sola attività aerobica aveva in pratica mantenuto la massa magra (+0,3 kg) mentre il gruppo di studio (con il circuito di cardio e pesi aveva registrato un incremento di 1,4 kg

Marco Neri
è preparatore atletico, consulente sportivo e collaboratore in Centri Ricerca per aziende di integrazione e attrezzature. Laureato in scienze alimentari, è docente in corsi di aggiornamento e formazione professionale. Socio fondatore AIFeM, fa parte del comitato scientifico FIF e dell'equipe medico-scientifica Ducati Corse.

PRO Action®

SCIENCE OF SPORT NUTRITION

...ecco come aumentare il business degli integratori!

Distributore automatico

Frigovetrina

Expo-vetrina

Proaction, azienda specializzata in integratori per lo sport, ti mette a disposizione tutti gli strumenti per allestire il **PRO-SHOP** per la vendita degli integratori all'interno della tua palestra, fornendoti il distributore automatico*, la frigovetrina con chiusura* e l'expo-vetrina con chiusura.
Contattaci subito per avere ulteriori informazioni.

*** Offerta soggetta a limitazioni e condizioni contattuali**

www.proaction.it

Servizio clienti
800-42 53 30
lun - ven 8.30-18.00

Proaction S.r.l. via E. Bernardi, 5 35020 Maserà di Padova (PD) fax (+39) 0498 96 18 06

FEDER SALUS

Il Pilates in sala corsi

Il Metodo Pilates non è solo una tecnica di allenamento alla moda, ma un programma di fitness pensato e concepito per allungare e rinforzare i muscoli attraverso l'arte del controllo

Il programma del Pilates è molto vasto e gli esercizi sono volti ad armonizzare corpo e mente permettendo così di spaziare dal fitness al wellness, fino ad arrivare al body mind. Il concetto **mente e corpo** è all'origine del metodo Pilates, che prende spunto dalle culture orientali e occidentali ponendo attenzione al concetto del totale controllo sul corpo, sulla flessibilità e concentrazione.

Il controllo avviene attraverso la parte del corpo definita "power house", che consiste in tutta la serie di muscoli connessi al tronco, quindi: l'addome, i glutei, l'interno delle cosce e la zona lombare. In ambito fitness, se praticato con costanza, il metodo Pilates migliora la condizione fisica del corpo, garantisce una colonna vertebrale forte e resistente ed aiuta a rimanere sani con l'incedere degli anni e dell'età.

Le caratteristiche principali del metodo Pilates che un centro sportivo può proporre sono:

- miglioramento della forza e del tono muscolare
- migliorie posturali
- miglioramento della fluidità dei movimenti
- diminuzione dell'incidenza del mal di schiena
- riduzione delle tensioni e dello stress
- snellimento gambe e ventre piatto.

È importante comunque ricordare che il Pilates non ha solo finalità estetiche, ma principalmente salutistiche e che ben si integra nella sala corsi di una palestra fitness o centro benessere. Infatti il metodo Pilates non si limita al rafforzamento muscolare ma punta al miglioramento della consapevolezza corporea, alla coordinazione e al controllo.

Marketing e Pilates

Ultimamene uno dei fattori negativi intorno al pilates è l'eccessivo marketing che sta alla sue spalle e che ha molto deviato i suoi obiettivi di base, riducendolo a una semplice ginnastica a corpo libero molto di tendenza e di richiamo. Il Pilates, coma ho già detto, è efficace nel campo della riabilitazione posturale e nelle sintomatologie dolorose della schiena e delle articolazioni in genere. Il controllo di ogni singolo movimento, il riequilibrio dell'azione di tutti i muscoli del corpo, l'utilizzo di tutti i piani spaziali e il lavoro sinergico dell'area addominale con quella lombare contribuiscono a ridurre il rischio di infortuni e di dolori lombari e dorsali in genere. La colonna, spesso sovraccaricata da posizioni scorrette, con gli esercizi Pilates assume una posizione più distesa. Per tutte queste caratteristiche il metodo Pilates può essere adottato per ritrovare la forma e la prestanza fisica: si ottengono notevo-

IDEAZIONE
ED ORGANIZZAZIONE
EVENTI

International Fitness Tour® 2007

... LO SPETTACOLO DELLO SPORT...

Sport, danza, benessere e spettacolo con i più noti campioni e testimonial del mondo • completamente GRATUITO

NOI ci saremo ...e TU?

Calendario

- 9/10 giugno 2007 **MODENA – Parco Novi Sad**
- 16/17 giugno 2007 **RICCIONE – Piazzale Roma**
- 23/24 giugno 2007 **OSTIA – Piazzale Cristoforo Colombo**
- 30 giugno/1 luglio 2007 **VASTO (CH) – Lungomare Duchi d'Abruzzo**
- 7/8 luglio 2007 **VIAREGGIO (LU) – Lungomare**
- 21/22 luglio 2007 **AGRIGENTO – Lungomare San Leone**
- 28/29 luglio 2007 **PALERMO – Lungomare Mondello**
- 11/12 agosto 2007 **MARINA DI RAGUSA(RG) – Lungomare A. Doria**
- 18/19 agosto 2007 **REGGIO CALABRIA – Lungomare Falcomatà**
- 1/2 settembre 2007 **CAGLIARI – Marina Piccola**

riparte per 10 week-end
dal 9 giugno 2007

DUCATI · L'ORÉAL PROFESSIONNEL · Compex · DEHA since now · AQUOLINA sapore della pelle · PUMA puma.com · TECHNOGYM The Wellness Company · LEONE · HJ

www.internationalfitnesstour.com

RADIO UFFICIALE RADIOKISSKISS

MEETING ACTIVE PEOPLE

JUST IN TIME® - www.justintime.it

li risultati di tono muscolare, senza aumento di massa, e di fluidità dei movimenti. Vi ricorrono, tra l'altro, atleti e ballerini per completare la preparazione atletica, donne in gravidanza per prepararsi al parto o subito dopo per ritrovare forma fisica. Joseph Pilates diceva : "In 10 sedute ti senti meglio, in 20 sedute migliori il tuo aspetto fisico, in 30 sedute avrai un corpo completamente nuovo...". Un ottimo slogan per tutte le palestre e i centri sportivi.

Contrology
I principi base

Durante una lezione di Pilates è necessario applicare i principi base del metodo. J.H.Pilates formulò **6 principi base** che potessero sempre fare da filo conduttore alla sua filosofia del movimento. Sono principi essenziali relativi all'attenzione, alla coordinazione e alla concentrazione, che devono essere applicati a ogni esercizio fisico:

1. **concentrazione**
2. **controllo**
3. **centralizzazione**
4. **respirazione**
5. **precisione**
6. **fluidità**

Nel tempo e con lo sviluppo di studi e applicazioni di questi principi a altre attività si sono aggiunti altri fattori, non meno importanti e essenziali per una corretta esecuzione, quali l'**isolamento** e la **ripetizione**. In ambito fitness e wellness una buona scelta di esercizi si imposta partendo da un avvicinamento graduale della gestione della "Power House" per condurre i nostri utenti nel mondo Pilates di "Contrology". Il metodo Pilates è ideale per chi vuole sfruttare al meglio il proprio tempo rispettando la propria salute. Gli esercizi del metodo Pilates vengono eseguiti con poche ripetizioni. Infatti Pilates spesso comunicava: **"Non conta ciò che stai facendo, ma come lo stai facendo"**. Praticato come fitness il metodo Pilates consente

di ottenere rapidamente la tonificazione di tutti i muscoli, i glutei si rassodano e l'addome diviene piatto. Si ottiene una maggiore elasticità, una maggiore forza muscolare, migliora la coordinazione e il portamento è più elegante. Molti validi motivi per spingere un utente di centri fitness a frequentare lezioni di Pilates.

Avvicinarsi al Pilates

Il modo migliore per praticare Pilates inizia con il cercare una palestra dove il Pilates venga insegnato da professionisti abilitati con **lezioni personalizzate (personal trainer)**. Dopo un confronto con l'istruttore si individueranno le serie di esercizi da compiere. Subito dopo ci sarà un momento di verifica su come sono praticati gli esercizi, dopodiché si inizierà un percorso mirato con un graduale inserimento di nuovi esercizi. Altra possibilità viene data dalla proposta di **mini gruppi di massimo 4 persone**. Anche con questa modalità si possono ottenere ottimi risultati in quanto l'istruttore certificato Pilates ha la possibilità di seguire al meglio tutti i partecipanti. È inoltre possibile creare un piano di lavoro mirato ed efficace seguendo e correggendo al meglio tutti i partecipanti. Infine ci sono corsi collettivi o di gruppo. In questi ambiti si perde la possibilità di mirare e personalizzare l'allenamento. Molto difficile diventa anche correggere e fare seguire al meglio gli esercizi a tutti i partecipanti. Resta comunque una buona possibilità per tutti quei praticanti che abbiano già acquisito una buona conoscenza degli esercizi che consenta loro di eseguirli correttamente.
Durante una lezione di Pilates la **musica** è presente ma, in ogni caso, mai troppo forte, per non distogliere i partecipanti dall'obiettivo primario: sentire il proprio corpo, avere coscienza delle fasce muscolari, acquisire consapevolezza raggiungendo il proprio punto di equilibrio. Si consiglia l'utilizzo di musiche soft, stile new age, musica classica, Brain wave, chill out e musica sacra. Altro aspetto importante è dato dalla modalità comunicativa. In una lezione fitness, e non solo, è molto importante comunicare in modo efficace. Ancora più importante è farlo durante una lezione Pilates. In Pilates si ricorre moltissimo all'utilizzo di esempi, immagini, metafore, analogie, similitudini e di "fotografie" degli esercizi. È fondamentale "fissare" degli ancoraggi in modo tale da rievocare con una sola parola tutta una serie di sensazioni e percezioni molto complesse e difficilmente sintetizzabili. Io la definisco una **comunicazione evocativa**. Possiamo dunque concludere che nonostante le tecniche Pilates siano nate per altri scopi, il metodo Pilates ben si inserisce nel mondo fitness e wellness, con i dovuti adattamenti, per regalare a tutti quanti un benessere globale e innovativo.

David Cardano

David Cardano
è laureato in Scienze Motorie, insegnante professionista, docente ai corsi di formazione per i professionisti del Fitness e creatore di alcuni stili come Spinsoul, Aerobic Fight, Power Free Body, Aero Weapon Combat.

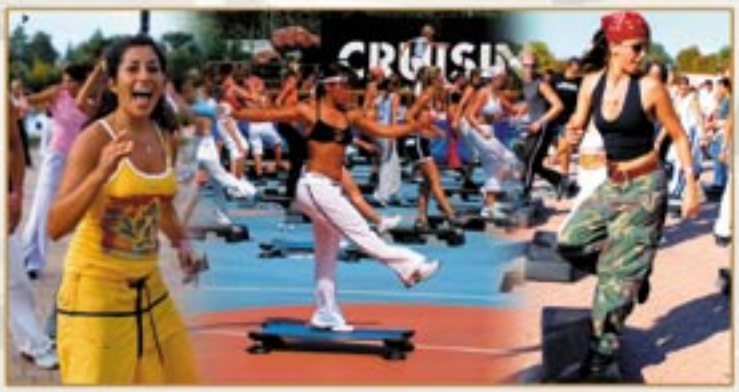
FITNESSLANDIA

LA PIÙ GRANDE CONVENTION D'EUROPA
I MIGLIORI PRESENTER DEL MONDO

CORSI
WORKSHOP
CONVENTION

23-24-25-26 AGOSTO 2007
PALAZZO DEL TURISMO
VIA AQUILEIA / P.ZZA BRESCIA
LIDO DI JESOLO (VE)

Uno degli appuntamenti più longevi del panorama internazionale del fitness & wellness, la prima edizione si è svolta nel 1996. Tra gli operatori del fitness non ha certo bisogno di presentazione, Fitnesslandia è una delle stelle del panorama internazionale che vive di luce propria e che ad ogni edizione si rinnova per soddisfare le esigenze di aggiornamento e di formazione richieste dagli istruttori e dagli operatori del settore. L'idea che ha originato l'evento è la stessa "mission" che ancora oggi rappresenta il principio guida e gli obiettivi della manifestazione: "un percorso sportivo contemporaneo alla scoperta delle tendenze del settore di varia provenienza. Attività e metodologie di allenamento selezionate dai migliori docenti del pianeta". Gli insegnanti, proprio loro, i più famosi, i relatori di maggior prestigio che hanno entusiasmato e sedotto nelle più importanti conventions del mondo, insieme alle grandi promesse, tutti, senza dubbio, scelgono Jesolo e Fitnesslandia tutti gli anni, per la traduzione italiana della loro classe cristallina e perché Jesolo rappresenta la volontà della ricerca insieme alla conferma dell'universalità del nostro settore. L'edizione 2007 di Fitnesslandia comincerà con la prima fase riservata agli stages, da giovedì 23 a domenica 26 agosto, sei aree che rappresentano sei differenti opportunità di scelta, tra formazione ed aggiornamenti. Aree coperte da tenso strutture all'esterno ed all'interno del Palazzo del Turismo, fornite di spogliatoi e docce, servizio bar e self service realizzato all'interno della convention. Da lunedì 27 a venerdì 31 agosto workshop, corsi di formazione ed aggiornamenti, per coloro che desiderano approfondire gli argomenti delle attività praticate, relazionati dai migliori trainers nazionali ed internazionali.



CRUISIN'
www.cruisin.it
info@cruisin.it

tel. +39 059/225940
fax +39 059/220609

CRUISIN'
Via G.B. Amici, 41
41100 Modena
Italy

Tecnica, cultura, istinto…
L'hip-hop di Marisa Ragazzo

Testimone di uno stile originale ed evoluto, rappresentante dell'hip-hop dance più apprezzata del panorama europeo, Marisa Ragazzo ci spiega perché l'hip-hop è diventato la sua principale ragione di vita

Se si parla di cultura hip-hop, il nome di Marisa Ragazzo non può non essere tirato in ballo. La sua vita è sinonimo di passione, creatività e metodo. E da quando il suo amore per la danza si è trasformato in amore per l'insegnamento, gli stimoli per lei sembrano non finire mai.

Ciao Marisa, puoi raccontarci come hai vissuto la tua esperienza da insegnante con i ballerini dell'Mc Hip Hop School e dell'Urban Movement?

Dovete sapere che io insegno da moltissimo tempo, avendo iniziato a fare tirocinio da adolescente. La mia è una vera passione. All'inizio lavoravo quasi tutti i giorni, per molte ore e non ricevevo alcuna retribuzione... Quando, quasi dieci anni fa, è iniziata l'avventura dell'MC, ho capito di aver finalmente raggiunto quello che desideravo.

Non si trattava di una serie di stage privi di percorsi organizzati, ma di una vera e propria scuola dove avrei potuto lavorare a lungo e sempre con gli stessi studenti, una struttura dove poter giungere a livelli tecnici elevati e dove avevo il privilegio di contribuire all'educazione artistica e tecnica, nonché culturale, dei "MIEI" ragazzi!

Com'è il tuo rapporto con loro, con i tuoi "pupilli"?

Con il trascorrere del tempo sono nati grandi sodalizi e amicizie vere che hanno anche favorito, nelle nostre scuole, una particolare atmosfera di produttività.

Prova a descriverci la Mc Hip Hop School!

È un posto molto cool, attaccato alle radici della strada e alla necessità dell'evoluzione… Un luogo di "PURE HIP HOP al 100%"! A lezione si studia tecnica, blocchi, insolazioni, footwork, torsioni ecc., tutto quello che per irriducibili "hip-poppari" come me è la base della danza. Non esiste alcun tipo di scorciatoia. Il lavoro sulla conoscenza musicale, poi, è ancora più evidente e lo studio della coreografia rappresenta un ulteriore passo verso la ricerca e l'innovazione.

In cosa consiste, invece, l'Urban Movement?

L'attenzione è spostata su un altro piano. Si mantengono inalterati gli standard tecnici, ma si tende a un lavoro squisitamente da "club", allineandosi alle tendenze gestuali dell'hip-hop internazionale e sviluppando, con l'house, tutto quello che è attuale, moderno. A volte, senza peccare di presunzione, anche ciò che è in anticipo rispetto alle tendenze.

Com'è cambiata la tua vita negli ultimi 5 anni?

Gli ultimi 5 anni sono stati forse i più frenetici e produttivi di sempre per la danza hip-hop, almeno in Italia. I ragazzi sono diventati più tecnici e consapevoli. Dopo tanti anni d'impegno, riesco finalmente a vedere "molto" di quello che ho sempre desiderato.

Parallelamente sono cresciuta anche io: evolvermi fisicamente ha determinato anche la mia evoluzione coreografica... Mai come negli ultimi 5 anni e, fatemelo dire con un sorriso, ancor più negli ultimi 2, avevo lavorato così bene. La mia vita di coreografa, ballerina e donna sono un tutt'uno. Da sempre.

Ultimamente hai viaggiato molto in Europa: Olanda, Russia, Francia… Che impressioni hai avuto?

Straordinarie! Io adoro viaggiare e mi nutro dell'incontro con altri ballerini. Torno dai miei viaggi sempre cresciuta, appagata e "coccolata". Le mie classi all'estero hanno sempre un successo inaspettato… Il mio hip-hop è molto singolare e personale, anche nelle scelte musicali. Le mie playlist difficilmente piacciono a tutti, perché non uso mai l'hip-hop in saldo, quello che ci propina la tv, ma "roba tosta", che va a finire nella ricerca elettronica. E nonostante ciò, alla fine delle mie classi ho sempre nuovi "compagni". Amo molto artisticamente l'Italia, forse l'unica differenza che ho riscontrato è che i ragazzi di casa nostra sono subito interessati a diventare presenter, coreografi, direttori di compagnie,

togliendosi, ahimé, lo spazio per essere semplicemente dei ballerini appassionati.

Te la senti di dare consigli agli imprenditori della danza nazionale?
Sì, certo! Letterina aperta e amorosa agli imprenditori nazionali: "Perché quando organizzate eventi di danza classica e contemporanea invitate come insegnati-coreografi il gotha del panorama interplanetario, mentre quando organizzate gli eventi di hip-hop invitate presenter sconosciuti, di 20 anni?". Con tutto il rispetto verso le nuove generazioni, penso che ci sia un tempo per imparare ed uno per insegnare… e il primo dovrebbe avere una durata opportuna! Purtroppo credo che ci sia una grossa differenza di considerazione tra gli altri generi di danza rispetto all'hip-hop, visto ancora oggi un genere minore e poco tecnico. Non è buffo?

Ti sono serviti gli anni di danza classica e contemporanea?
Mi sono serviti a crescere culturalmente, visto che sono stata seguita da grandi maestri, e ad avere sempre la consapevolezza che la danza vive esattamente a metà tra l'istinto e la tecnica. Nell'hip-hop il mio passato mi è sempre stato necessario per il mio gusto coreografico, in bilico tra la strada e una poltrona di teatro. Certo che se dovesse sbilanciarsi e cadere, sicuramente lo farebbe nella strada, e rumorosamente!

Cosa provi quando assisti all'esecuzione di una tua coreografia su un grande palco come quello dell'Mc di Jesolo?
Le emozioni sono sempre molteplici e devastanti. Negli ultimi 2 anni, poi, andare in scena con due grandi produttori di musica come Omid Walizadeh e Nobody, che suonano dal vivo quello che io e Omid abbiamo coreografato è davvero… hip-hop!!!

Cosa ci dici del tuo… Omid?
Be', influenza ed esalta la mia condizione artistica da quando l'ho conosciuto. Forse non è un caso che mi sia innamorata di lui vedendolo danzare. È stato un flash! È il mio ballerino preferito e intuisco che la sua genialità coreografica dipende da un'incredibile e rara fisicità. Omid viene dalla strada dove, a 9 anni, appena arrivato dall'Iran, ha iniziato a danzare. È proprio la mescolanza dei nostri diversi passati che alimenta il nostro senso dell'hip-hop.

…e i Da Cru?
I Da Cru sono una presenza costante nella mia vita, da circa 10 anni.
All'inizio si trattava di un piccolo progetto all'ombra del contenitore artistico che lo sosteneva, gli Unity 'n Diversity. Gli attuali Da Cru mi rappresentano da un punto di vista coreografico e artistico. Per diversi motivi ora abbiamo raggiunto il risultato che desideravamo e che con la precedente formazione non eravamo riusciti ad ottenere. In effetti lavorare con danzatori più maturi e culturalmente più evoluti, paga… soprattutto dal punto di vista emotivo, essenziale motore della creatività e dell'evoluzione.

Che ruolo ha la Cruisin' in tutto questo?
La Cruisin' è il sodalizio, l'alleanza, la crew. Dieci anni fa non molti avrebbero scommesso sulla longevità di questa unione, ma eccoci qui, uniti più di sempre a progettare, organizzare, realizzare i nostri sogni. Forse è questo il segreto: abbiamo sogni simili. È un'organizzazione che mi dà grandi spazi, che lavora sul concreto e non ha timore d'investire. Tra di noi vige lealtà ed onestà.

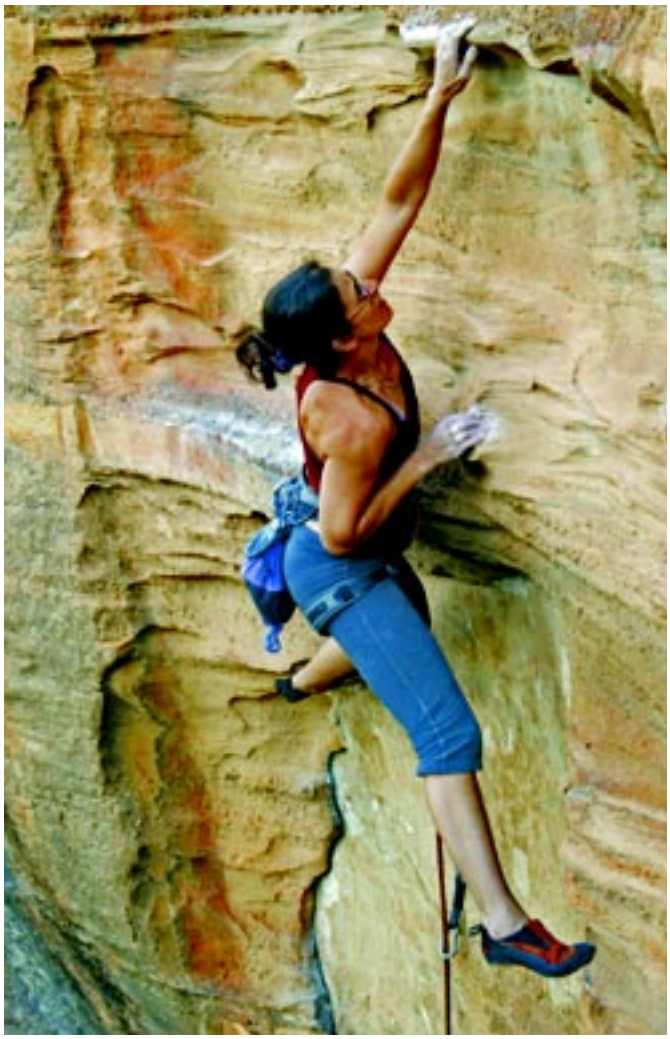
Per concludere… qual è il sogno nel cassetto di Marisa Ragazzo?
Davvero volete saperlo? Voglio andare a ballare alla Fenice di Venezia. L'hip-hop alla Fenice! Peace 'n Love!

Intervista a cura di Francesca Tamberlani

POWRGARD
Bite protettivo
M.O.R.A.
Mandibular Orthopaedic Repositioning Appliances
protegge la bocca
aumenta la potenza
migliora l'equilibrio dinamico
UNIVERS
Dispositivo per tutti gli sport. Protegge i denti dai traumi. Previene fenomeni di bruxismo.
STC™
STEALTH
Per sport da contatto, singola arcata.
4 BRACES
Per atleti in terapia ortodontica
con sistema STC™
SHOCK TRANSFER CORE
TRASFERIMENTO D'IMPATTO
Consigliato dalla SOCIETA' ITALIANA di TRAUMATOLOGIA DENTALE
ISASAN srl - Div. POWRGARD
via Bellini, 17 - 22070 Rovello Porro (CO)
tel 02 96754179 fax. 02 96754190
www.powrgard.it - info@powrgard.it

In vacanza senza rinunciare al fitness

Chi l'ha detto che mare equivale a oziare? E che estate significhi solo ombrellone e solleone? Esistono tanti sport da fare in vacanza, per rallegrare spirito e fisico



La decisione di come trascorrere l'estate è nata qualche mese fa, durante la **Fiera RiminiWellness 2007**. Ero lì per lavoro, per cogliere i segnali più interessanti del cambiamento nel mondo del fitness, le novità che avrebbero entusiasmato maggiormente il popolo degli sportivi nelle stagioni a venire. Passeggiando tra uno stand e l'altro, con il sole caldo che filtrava dalle finestre e illuminava i corpi in movimento della fit generation, mentre prendevo appunti tra le note di una musica in festa e colorata, mi sono sentita come in vacanza. Era improvvisamente già agosto, già divertimento, tuffi in acqua e balli sulla spiaggia… Sono uscita fuori, verso l'aria esterna adibita come un grande parco divertimenti, ho messo da parte penna e taccuino e ho lasciato che l'euforia generale pervadesse anche me. Nel bel mezzo della Fiera, tra un padiglione e l'altro, si svolgevano le selezioni di **"Donna Avventura"**, il viaggio itinerante che ogni anno porta in giro per il mondo ragazze che vogliono mettersi alla prova con i viaggi più estremi. C'erano tante signore scalpitanti, in fila per buttarsi senza indugi in un percorso fatto di mura da superare, ostacoli da saltare, pericoli da schivare. E c'erano tante persone ferme a guardarle e a domandarsi dove trovassero la forza per gettarsi a terra, sommerse dal fango, o per guidare un'automobile "sospesa" sull'acqua. Il sogno di quelle ragazze, per la loro estate 2007, non era sdraiarsi su un'amaca sotto il sole o sorseggiare un cocktail a bordo piscina, ma perdersi in un'avventura emozionante, fatta di sudore e fatica da versare. E io che desideravo per il mio periodo di ferie? Relax senza fine o attività stimolanti? Riposo mentale e muscolare o dinamismo ed energia da consumare? In fondo, mi son detta, anch'io sono una sportiva. Se mi trovo qui, questa domenica calda di fine maggio, invece di starmene spaparanzata su un lettino ad abbronzarmi, è perché amo il brio del movimento, l'adrenalina a mille, la sensazione di benessere che si prova alla fine di un intenso workout. Così mi son decisa… e ho programmato la mia estate 2007.

Attività a terra

Se avrò voglia di compagnia e di praticare uno sport di gruppo originale, mi armerò di frisbee e mi iscriverò a un torneo di **DDC**. Anche se la sigla non vi dice nulla o, peggio, vi fa pensare a un decreto legislativo, è in realtà una disciplina sportiva tipicamente estiva praticata da 2 squadre con 2 giocatori ognuna. In cosa consiste? Ogni team difende il proprio campo dagli attacchi avversari. Si utilizzano 2 frisbee e si cerca di fare atterrare i dischi nel campo dell'altra squadra o di fare toccare simultaneamente entrambi i frisbee da uno o dai due giocatori avversari. Non male eh? Il DDC è però da evitare se il campo scelto è una spiaggia e la giornata in cui dovrebbe avvenire la gara è particolarmente ventosa e burrascosa. Nei momenti più allegri e bizzarri della mia vacanza, per tenere su allo stesso tempo morale e glutei, mi cimenterò in una prova di **RETRORUNNING**, più comunemente nota come corsa all'indietro. È una variante della corsa classica e dicono che migliori la circolazione e il senso di equilibrio, che riduca la pressione sulle articolazioni e che comporti un maggiore dispendio di calorie ed una stimolazione di muscoli altrimenti scarsamente usati. Una pratica sportiva a me preclusa in questo scorcio vacanziero del 2007, sarà invece il **WIFE CARRYING**, vale a dire un percorso ad ostacoli per mariti che devono portarsi in spalla la propria dolce metà nel più breve tempo possibile! Accesso vietato per me, felicemente fidanzata, ma non maritata. La tentazione di appellarsi ai DICO, confesso, è fortissima…

Attività in acqua

Anche se, come direbbe qualcuno, il rischio non è il mio mestiere, c'è un'attività che mi ronza in testa da un po' e che forse quest'estate mi deciderò a provare. È il **KYTE SURF**, sport estremo di ultima generazione, che consiste nel surfare non solo servendosi della classica tavola, ma anche di una vela che traina grazie alla forza del vento. Si possono fare acrobazie a pelo di mare, raggiungere velocità elevate o concentrarsi sulla tecnica e la posizione mantenuta. È senza dubbio una disciplina divertente e spettacolare, che non

si può improvvisare, richiede una pratica adeguata e necessita una familiarità con le attrezzature da impiegare.
Fortunatamente l'avventura spericolata non è l'unico modo di vivere l'acqua… Quando avrò bisogno di ricaricarmi e sciogliere le tensioni accumulate, il **WATSU** sarà la mia terapia vincente. Si tratta della trasposizione in acqua dello Shiatsu, il massaggio del benessere per eccellenza. Dondolato e coccolato dall'acqua, il corpo diventa leggero, si rilassa e raggiunge un'armonia completa con lo spirito. Dopo aver temprato in maniera adeguata testa e muscoli, potrò chiamare a raccolta i miei compagni di viaggio e organizzare insieme una partita a **WATERBASKET**, una pallanuoto "bagnata" in cui non esistono portieri e i canestri sono galleggianti.

Attività in montagna

Non è ancora detto che sarà il mare la meta esclusiva delle mie vacanze. Probabilmente trascorrerò una settimana in montagna e nemmeno sulle vette nostrane trascurerò l'allenamento. Il **NORDIC WALKING** è piacevole e alla portata di tutti. Si pratica all'aria aperta e sviluppa resistenza, forza e fitness. Rappresenta l'evoluzione della camminata, allena tutti i muscoli importanti, in modo analogo allo sci di fondo. Il Nordic Walking porta al miglioramento della resistenza aerobica, oltre che della muscolatura delle gambe e alla corretta postura dell'apparato di sostegno. Inoltre, attraverso l'uso di appositi bastoni, viene allenata e tonificata anche la muscolatura della parte superiore del corpo (spalle, petto e braccia). Anche l'**ARRAMPICATA** è una forma di allenamento montano, che coinvolge ogni fascia muscolare del nostro corpo. Ci vuole tecnica, forza di volontà, concentrazione, tanto amore per la natura e un pizzico di sprezzo del pericolo. Non è da tutti scalare una parete rocciosa scivolosa, che potrebbe nascondere insidie… Più agevole e alla portata degli sportivi con la "s" minuscola è senza dubbio il **BOULDERING**, sport di arrampicata su una parete artificiale, allestita appositamente.

Aspettando settembre

Dopo un'estate del genere, all'insegna del moto e dei brividi sulla schiena, il pensiero dell'arrivo di settembre metterà tristezza. L'idea di rientrare in palestra e dimenticare i raggi del sole sulla pelle farà malinconica. Ma per recuperare il sorriso mi basterà ritornare con la mente alla Fiera di Rimini e in particolare a uno stand stravagante, in cui si presentava al pubblico un attrezzo per il fitness incredibile, chiamato Joba. È una specie di "cavallo meccanico", una sella realizzata in Giappone che simula i movimenti repentini del cavallo, facendola spostare velocemente avanti e indietro e a destra e a sinistra. Inforcandola, la persona comincia a ballonzolare qua e là e, se non vuole ritrovarsi a gambe all'aria, deve stringere gli addominali, tenere dritta la schiena, afferrare le briglie. Insomma, deve attivare i muscoli e allenarsi sul serio. Alla Fiera del Wellness il gruppo di ragazze e ragazzi che cavalcava questo singolare attrezzo a ritmo di musica sembrava divertirsi da matti! Facevano venire voglia di provare… A settembre avrò quindi un motivo in più per tornare nel mio circolo sportivo, sperando che si sia attrezzato con tanti, irresistibili, Joba.

Francesca Tamberlani

Francesca Tamberlani
è Sociologa e Responsabile Magazine presso la casa editrice Edizioni Play Press. Curatrice ed ideatrice del sito www.travirgolette.com, scrive per il quotidiano "Il Golfo" e "Fuori Campo".

FIT ONE PROMOTION

Affiliato C.S.E.N.
Ente di promozione sportiva riconosciuto dal C.O.N.I.

Fit One Promotion

1997/2007
10 anni al servizio del fitness

www.fitpromos.it

Formazione ed aggiornamento per istruttori di fitness - aerobica - acquagym

Corso di formazione per istruttori di fitness e body building
Milano, ottobre/dicembre 2007

Corso di base per la formazione di insegnanti tecnici con specifiche competenze per l'insegnamento nei centri sportivi. Le aree didattiche sono state selezionate in funzione delle particolari esigenze tecniche che si presentano nei centri fitness e le cui conoscenze devono andare a formare la preparazione di base dell'operatore sportivo.

Programma
•Anatomia funzionale dell'apparato locomotore
•Traumatologia
•Fisiologia degli apparati cardiocircolatorio e respiratorio e dei metabolismi energetici
•Biomeccanica degli esercizi
•Alimentazione ed integrazione
•Teoria dell'allenamento
•Programmazione dell'allenamento
•Rianimazione e pronto soccorso
•Psicologia e comunicazione
•Pratica in palestra

Corso di formazione per istruttori di aerobica e tonificazione
Milano, ottobre/dicembre 2007

Corso di base per la formazione di insegnanti di aerobica con specifiche conoscenze dei principi fondamentali che regolano l'insegnamento nei corsi di gruppo. Le aree di studio sono state selezionate in funzione delle particolari esigenze tecniche che si presentano nei centri fitness.

Programma
•Anatomia funzionale dell'apparato locomotore.
•Fisiologia degli apparati cardiocircolatorio e respiratorio e dei metabolismi energetici.
•Teoria dell'allenamento.
•Principi fondamentali della ginnastica aerobica.
•La costruzione di una lezione.
•Obiettivi e finalità.
•Scelta delle coreografie.
•Scelta delle basi musicali.
•Studio delle attività coreografate.
• Studio delle attività tonificanti.
• Rianimazione e pronto soccorso

Corso di formazione per istruttori di acquagym
Milano, ottobre/novembre 2007

Corso di formazione base per istruttori di acquagym. Il corso sarà interamente dedicato alle attività motorie in acqua, con l'analisi degli stili e delle metodiche maggiormente proposte nei centri sportivi. Verranno analizzate le metodiche per un corretto utilizzo degli attrezzi.

Programma
•Principi e passi base.
•Metodologie di costruzione di una lezione di acquagym.
•Scelta delle musiche e dei ritmi.
•Analisi dei metodi di creazione delle coreografie.
•Tecniche in acqua bassa e acqua alta.
•Uso dell'acquastep.
•Uso degli attrezzi in acqua: bilancieri, manubri, tubi ecc.
•Ginnastica in acqua a tempo di musica (metodologie continue e alternate).
•Analisi degli stili dell'acquagym.
•La comunicazione insegnante/allievo.

Corso di formazione per istruttori di idrobike
Milano, otobre/novembre 2007

Formazione base per istruttori di Idrobike. Studio dei presupposti fisiologici all'attività specifica, analisi delle caratteristiche meccaniche degli attrezzi impiegati ed applicazione dei programmi di allenamento specifici.

Programma
•Analisi dell'attrezzo (bike).
•Struttura generale di una lezione: variazione di ritmo, scelte delle musiche.
•Presentazione dei programmi più famosi di Idrobike.
•Costruzione di una lezione di Idrobike.
•Programmi per la coordinazione.
•Programmi per le capacità cardiovascolare.
•Programmi per la tonificazione sulla bike.
•Aspetti didattici sulla condizione di una Idrobike class.
•Caratteristiche dell'ambiente ideale.
•Simulazioni pratiche di insegnamento.

Info line
tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
info@fitpromos.it

Richiedi il catalogo completo alla segreteria organizzativa!

FIT ONE PROMOTION
c.so Sempione, 10
20154 Milano
c.so di P.ta Vittoria, 10
20122 Milano

Attività fisica e perdite idriche

Quando vale la pena reintegrare i liquidi perduti? E quali sono i minerali più importanti ai fini del raggiungimento di un benessere a 360°? Dopo un allenamento intenso cosa è necessario bere?

La temperatura funzionale del nostro corpo è intorno ai 37 °C e durante un'attività fisica i processi metabolici innescati dal movimento tendono a far aumentare la temperatura corporea. Questo innalzamento è controllato dai processi di termoregolazione che nel nostro corpo sono molteplici:
- La **convenzione** è il passaggio di calore dalla cute all'ambiente esterno attraverso l'agitarsi delle molecole d'aria a contatto con la cute;
- L'**irraggiamento** è il passaggio di calore dalla cute all'ambiente esterno sotto forma di radiazioni elettromagnetica;
- La **conduzione** è il passaggio di calore da un corpo ad un corpo più freddo (ad esempio corpo in acqua più fredda);
- L'**evaporazione** è il passaggio di calore dalla cute all'ambiente grazie al sudore dalla forma liquida a vapore.

Questi processi di sicurezza cercano di far mantenere la temperatura corporea vicino all'ottimale, ma per fare questo si disperdono acqua e sali minerali.

I minerali più importanti

Il meccanismo più efficace di termoregolazione durante l'attività fisica è sicuramente l'evaporazione del sudore con conseguente perdita di molte sostanze tra le quali spiccano per quantità acqua e sali minerali. Queste perdite sono sempre più considerevoli a seconda della quantità di liquidi perduti. Più il deficit è alto e più la prestazione fisica tenderà a calare, se non si ha una pronta integrazione. Una riduzione del 5% del proprio peso corporeo durante un'attività fisica intensa può portare ad una caduta di prestazione intorno al 30%.
I sali minerali più importanti per le nostre prestazioni sono riportati nella tabella.

MINERALE	FONTI NATURALI	SINTOMI DA CARENZA	SINTOMI DA ECCESSO
SODIO	sale comune da cucina (cloruro di sodio), nelle carni, brodi ristretti, pesci di mare, latte, latticini, formaggi, pane, legumi. Nella frutta e verdura è scarsamente presente.	inappetenza, apatia, astenia, crampi muscolari.	ritenzione idrica nei liquidi extracellulari provocando edema e innalzamento della pressione del sangue (ipertensione). Nel tempo possono sopravvenire complicazioni renali.
CLORO	sale comune da cucina (cloruro di sodio), carne, pesce, latte, formaggi, legumi.	vomito, diarrea, sudorazione continua e abbondante, disfunzioni renali.	ipertensione arteriosa in quanto interagisce con il sodio.
POTASSIO	verdura e frutta fresca in genere, frutta secca, germogli di soia, cereali, castagne, mandorle, carne, fegato, pesce, uova, latte.	sonnolenza, confusione mentale, nausea, inappetenza, alterazione del ritmo cardiaco.	pesantezza agli arti inferiori, formicolio al viso e alle mani, debolezza muscolare. Si può arrivare anche all'arresto cardiaco.
MAGNESIO	granaglie, cereali integrali, frutti oleosi, alimenti ricchi di fecola, vegetali a foglia verde, frutta secca, banane, cioccolato. Quantità ridotte si ritrovano nella carne, latte, uovo e pesce.	ansia, depressione, palpitazioni, irritabilità, astenia, stanchezza, crampi muscolari.	intossicazione, nausea, vomito, vertigini.
CALCIO	latte e derivati, radici, cavoli, verdure e frutta in genere, cipolle, legumi secchi, noci, acqua. In modesta quantità è presente nelle carni e pesci.	decalcificazione ossea (osteomalacia, osteoporosi), rallentamento della crescita, ipereccitabilità muscolare e convulsioni, crampi muscolari, ipertensione.	derivante soprattutto da errata somministrazione di vitamina D, può determinare patologie renali come la calcolosi e la nefrocalcinosi.

L'assorbimento Gastro Intestinale

Una bevanda con le giuste caratteristiche di assorbimento deve tenere in considerazione alcune particolarità:
- **osmolarità**: ovvero la concentrazione di una soluzione. In pratica più soluto c'è e più tempo impiegherà per essere assorbita, con il pericolo che, se si ingerisse una soluzione ipertonica, si avrebbe un'inversione di gradiente con richiamo di acqua nel lume intestinale causando anche crampi addominali;
- **volume**: è meglio bere a piccoli sorsi e spesso 150 ml circa ogni 15 o 20 minuti;
- **contenuto energetico totale**: è sempre collegato all'osmolarità. Una bevanda contenente anche una piccola quantità di carboidrati facilita l'assorbimento degli elettroliti, mentre una grande concentrazione di carboidrati potrebbe andare in competizione con gli elettroliti e causare un mancato assorbimento. Il contenuto di zuccheri totali in una bevanda per il reintegro durante una competizione non deve superare una concentrazione del 10% così da limitare anche il suo apporto calorico;
- **la temperatura**: soprattutto nelle competizioni svolte in un ambiente caldo ed umido. Si è visto da molte ricerche che le bevande a temperatura tra i 4 ° e i 10 °C lasciano lo stomaco più velocemente di quelle calde. Non deve essere ghiacciata perché potrebbe causare richiamo di sangue a livello epigastrico impoverendo la muscolatura utilizzata nell'attività fisica con pericolo di congestioni.

Conclusioni pratiche

La bevanda ideale dovrebbe quindi contenere e rispettare tutte le caratteristiche sopra elencate. Dovrebbe avere una bassa concentrazione di elettroliti su un litro di preparazione, circa 0,5 g di cloruro di sodio (sale da cucina), una concentrazione di zuccheri non superiore al 10%. Non dovrebbe essere gassata, essere né troppo fredda né troppo calda, con una temperatura tra i 4 e 10 °C .
La soluzione può anche contenere altri elettroliti come magnesio, potassio e calcio importanti sempre per la contrazione muscolare. Il reintegro va fatto a piccoli sorsi, ma attenzione molte volte viene consigliato di bere sempre e molto anche in competizioni di breve durata, oppure alle persone sofferenti di crampi si consiglia sempre un'integrazione salina ma tutto questo non è sempre giusto.
Molto spesso assisto atleti anche di alto livello che soffrono di crampi per un'eccessiva idratazione, causando un fenomeno che in termine tecnico si chiama iponatriemia cioè l'abbassamento del sodio a livello ematico a causa di un'eccessiva assunzione di acqua. Molto spesso i crampi vengono anche causati da questo e non sono sempre da attribuire ad una bassa concentrazione di elettroliti. Quindi stiamo attenti a ciò che acquistiamo e valutiamo se ne abbiamo la reale necessità, considerando che un atleta ha il bisogno di iniziare il suo reintegro salino solo se esegue attività superiori ad un'ora e alcuni autori sostengono che, fatta eccezione per situazioni e casi particolari, gli integratori salini sono ingiustificati per attività fisiche inferiori alle quattro ore, il tempo impiegato per una maratona.

Iader Fabbri

Iader Fabbri
Dietista
Preparatore Atletico
www.fisicamente.com

Distributore automatico?
Te lo regaliamo noi!*

* Offerta soggetta a limitazioni e condizioni contrattuali

Acquistando gli integratori distribuiti da GNS srl puoi entrare in possesso di un distributore automatico di bevande e barrette o di bevande calde Bianchi Vending (Azienda leader del settore) a condizioni strepitose. Chiamaci subito per informazioni.

gns
General Nutrition Service

Tel. 02 90 84 33 72
info@generalnutritionservice.191.it

NATURE'S BEST

I dolcificanti artificiali

Quali sono i pro e i contro del loro utilizzo? Come e quanto assumerli? Quali fattori occorre monitorare per non esagerare?

Un numero sempre crescente di persone, sia per necessità legate alla salvaguardia della salute, sia per motivazioni legate all'aspetto esteriore o alla performance, manifesta il desiderio di **tenere sotto controllo la percentuale di grasso corporeo**. Questo presuppone un'inevitabile riduzione dell'introito calorico, realizzabile soprattutto mediante la diminuzione della quota di lipidi e carboidrati introdotti quotidianamente. Per quanto concerne questa ultima categoria di macronutrienti, è spesso opportuno prestare particolare attenzione alla quantità di **zuccheri semplici**. Ciò in quanto la maggioranza di essi è caratterizzata da un elevato indice glicemico, e influenza dunque notevolmente la secrezione di insulina, un ormone ritenuto fra i maggiori responsabili della sintesi e del deposito di grasso. Gli zuccheri semplici sono però caratterizzati da un elevato potere dolcificante, tale da rendere particolarmente gradevole il sapore di alimenti e bevande. Il desiderio di ridurre l'assunzione calorica, senza rinunciare alla piacevolezza dell'alimentazione, ha dunque contribuito alla messa a punto e alla diffusione di una serie di **sostanze dolcificanti di sintesi come l'aspartame, la saccarina e l'acesulfame**. Questi prodotti sono molto più dolci degli zuccheri naturali e la scelta di uno o dell'altro dipende dalle caratteristiche peculiari di ognuno di essi, dalle preferenze personali e dalle legislazioni vigenti nei diversi paesi. Prima di entrare nel merito dei prodotti di sintesi, descriviamo brevemente le caratteristiche dei dolcificanti naturali di uso comune, il saccarosio ed il fruttosio.

Saccarosio (zucchero da cucina)

Il saccarosio è un disaccaride composto da fruttosio e glucosio, presente in molti frutti (fragole, ananas) nelle carote, nelle barbabietole e nelle radici in genere. Il saccarosio è oggi lo zucchero per eccellenza e viene ottenuto in enormi quantità dalle barbabietole e dalla canna da zucchero. In Italia se ne consumano ogni anno in media 29 Kg a testa. Il saccarosio subisce una degradazione batterica nel cavo orale, fino a favorire l'insorgere della carie. Una volta ingerito, il saccarosio è rapidamente scisso nei suoi componenti glucosio e fruttosio, che sono subito assorbiti, comportando un immediato innalzamento della glicemia e un conseguente stimolo alla secrezione di insulina. Proprio a causa di questo ormone, un eccesso di saccarosio è trasformato in grasso, e comporta un innalzamento del livello dei trigliceridi ematici ed un incremento del tessuto adiposo. Nonostante quanto si sia portati a credere, non esistono differenze sostanziali fra lo zucchero di barbabietola (bianco, spesso definito zucchero raffinato) e lo zucchero di canna (scuro, spesso definito zucchero grezzo); dal punto di vista chimico e funzionale i due tipi di zucchero sono infatti praticamente identici.

Fruttosio (zucchero della frutta)

Il fruttosio è uno zucchero molto diffuso in natura. È un monosaccaride con la stessa formula del glucosio (lo zucchero presente nel sangue - $C_6H_{12}O_6$), ma con caratteristiche molto diverse a causa di alcune differenze nei legami tra gli atomi che lo compongono. È lo zucchero principale della frutta e del miele, ed è presente anche in molte verdure. Il fruttosio può essere raffinato sottoforma di cristalli bianchi e può quindi essere usato al posto del saccarosio per dolcificare qualunque alimento. Per tale ragione esso è largamente utilizzato nell'industria alimentare per la produzione di alimenti dietetici. Il fruttosio è caratterizzato da un indice glicemico relativamente basso (19 contro 68 del saccarosio e 100 del glucosio) ed ha un potere dolcificante, a freddo, superiore del 30% circa rispetto al saccarosio. Queste caratteristiche molto interessanti avvalorerebbero la tesi secondo la quale il fruttosio potrebbe sostituire in toto il saccarosio. In realtà, quando assunto a dosaggi singoli superiori a circa 35 g, anche il fruttosio stimola la secrezione di insulina ed è dunque facilmente convertito in grasso di deposito.

Per quanto concerne invece gli edulcoranti di sintesi, si tratta di sostanze mediamente caratterizzate da un elevato potere dolcificante rispetto alla quantità utilizzata. Essi consentono dunque di dolcificare un alimento senza influenzarne, o influenzandone minimamente, l'apporto calorico. La maggioranza dei dolcificanti sono costituiti da polialcoli oppure da sostanze di origine aminoacidica.

Polialcoli

Chiamati anche polioli o zuccheri-alcol, sono agenti edulcoranti "di sostituzione" o "di massa". Quelli più utilizzati in Italia sono il sorbitolo (o sciroppo di sorbitolo), il maltitolo (o sciroppo di maltitolo), il mannitolo, l'isomalto e lo xilitolo. I polialcoli hanno un potere dolcificante medio, simile a quello del saccarosio. Il loro contenuto energetico è però inferiore rispetto a quello degli zuccheri alimentari: circa 2,4 kcal/g contro le 4 kcal/g dello zucchero. I prodotti che contengono polialcoli non sono dunque acalorici come quelli che contengono invece altri edulcoranti intensivi. I polialcoli hanno però il vantaggio, rispetto a questi ultimi, di dare consistenza ai prodotti finiti. Sono perciò presenti in tutte le gomme e le caramelle "senza zucchero". Non possono invece essere utilizzati nelle bevande. Fra tutti lo xilitolo è largamente impiegato nella fabbricazione delle gomme da masticare (profilassi della carie dentaria).

Edulcoranti intensivi

Sono sostanze edulcoranti caratterizzate da un elevatissimo potere dolcificante (da 30 a 500 volte quello del saccarosio). I quattro edulcoranti intensivi di uso corrente in Italia sono l'acesulfame K, l'aspartame, il ciclammato (acido ciclamico e suoi sali di sodio e calcio) e la saccarina

DGA degli edulcoranti intensivi di uso corrente in Italia (mg/kg peso corporeo)	
Saccarina	5
Aspartame	40
Acesulfame K	9
Ciclammato	11

POTERE DOLCIFICANTE RAFFRONTATO AL SACCAROSIO	
Fruttosio	1,3
SACCAROSIO	1
Xilitolo	0,8
Maltitolo, Sorbitolo e glucosio	0,7
Mannitolo	0,5
Maltosio	0,4
Amido	0

SOSTANZE DI SINTESI	
Saccarina	400
Acelsulfame	200
Aspartame	180
Ciclamato	50

(e i suoi sali di sodio, potassio e calcio). Gli edulcoranti intensivi sono presenti sia nei cosiddetti "edulcoranti da tavola" (in compresse, bustine, polvere o gocce), sia nella maggior parte dei prodotti cosiddetti "senza zucchero", "light" o "diet". Il loro potere calorico è quasi nullo. Poiché ne sono sufficienti quantità minime, sostituire il saccarosio con queste sostanze permette di ridurre notevolmente l'apporto calorico di un alimento.

Ma l'utilizzo sistematico degli edulcoranti di sintesi può costituire un rischio per la salute?

Nonostante non ci siano studi tali da provare la pericolosità e tossicità di questi prodotti, una larga parte di opinione pubblica è apertamente schierata contro il loro uso. Dal punto di vista clinico solo chi è carente di enzimi specifici o portatore di malattie ereditarie come la fenilchetonuria dovrebbe evitarne o perlomeno limitarne pesantemente l'uso. Per tale ragione, seppur a carattere precauzionale e senza prove certe, alcuni pediatri ne sconsigliano l'uso in gravidanza. Uno dei problemi più comuni, soprattutto per quanto riguarda l'acelsulfame ed il ciclamato, è la possibilità di incappare in un attacco di dissenteria se si esagera con la dose. I dosaggi che possono scatenare questo tipo di reazione sono mediamente di 80/150 mg al giorno. È comunque consigliabile non superare la Dose Giornaliera Ammissibile (DGA) ovvero la quantità, calcolata in base al peso corporeo, di edulcorante che si può assumere quotidianamente per tutta la vita senza incappare in alcun rischio per la salute. Nell'adulto il rischio di superare la Dose Giornaliera Ammissibile si presenta solo allorché un soggetto consumi tutti i giorni diverse categorie di alimenti che contengono lo stesso edulcorante, oppure un unico alimento in quantità molto elevate. Questo rischio è più elevato con il consumo di bevande piuttosto che di caramelle o gomme, a causa della quantità più elevata ingerita in ogni occasione di consumo. Il rischio è inoltre più elevato per la saccarina che per gli altri edulcoranti intensivi, a causa della sua DGA più bassa. Diverso è il discorso per il bambino, dove il rischio di superare la DGA è più elevato a causa del basso peso corporeo rispetto all'adulto. In conclusione, chi volesse fare un uso sistematico di prodotti senza zucchero dovrebbe prestare attenzione alle etichette per poterne controllare il consumo quotidiano. È comunque importante precisare che raggiungere saltuariamente la DGA non costituisca di per sé un rischio per la salute. È bene inoltre sottolineare come la parola dolcificante "naturale" o "di sintesi" non debba trarre in inganno. Neppure lo zucchero bianco e lo "zucchero di canna" possono infatti essere considerati totalmente naturali, in quanto non esistono in natura come tali, ma presuppongono la raffinazione di un alimento di partenza. Sono piuttosto da prendere in considerazione possibili problematiche legate all'uso continuativo e prolungato di un edulcorante, tali da promuovere l'instaurarsi di una sorta di assuefazione, fino a sfociare in un'intolleranza specifica verso il prodotto. Si noti comunque come ciò possa accadere anche con molti alimenti naturali.

Fabio Zonin

Fabio Zonin
è preparatore di Body Building Natural, esperto di formazione Fitness & Body Building, di metodologia dell'allenamento e autore di innumerevoli pubblicazioni nel campo dell'allenamento.

Novità & Curiosità

Tutto ciò che avreste voluto sapere sul mondo del fitness e non avete mai osato chiedere…

Pulse Ring di Azzurra Fitness

L'anello multifunzione per allenarsi senza impacci

Niente fasce intorno al torace, niente fili penzolanti sul polso… La nuova generazione di cardiofrequenzimetri si infila al dito e quasi scompare. **Pulse Ring è un cardiofrequenzimetro anche con funzioni di orologio e cronografo**, da indossare al dito, pensato per tutti gli sportivi che tengono sotto controllo le loro pulsazioni ma non rinunciano al piacere di allenarsi in libertà.

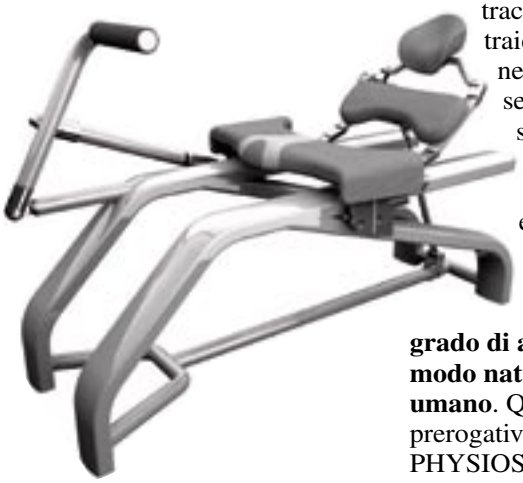
Il cronografo è programmabile da 1 a 10 ore di utilizzo. L'anello è corredato da display LCD che indica il battito cardiaco rilevato da due sensori ottici (il range va da un minimo di 30 a un massimo di 250 battiti al minuto). È inoltre possibile impostare una soglia inferiore e una superiore, con un piccolo allarme che avverte quando viene sforata e un timer con sei periodi di controllo del battito (1-3-10-20-30-60 minuti). Il prodotto non genera interferenze ed è utilizzabile da tutti, anche da chi porta dispositivi medici.

Pulse Ring è di dimensioni ridotte (29,5x29,5x35,5 mm) e pesa appena 11 grammi. La confezione comprende due batterie, un laccio e un porta Pulse Ring trasparente per utilizzo con laccio.

Azzurra S.r.l.
Via Soldaini, 6 int c
56022 Castelfranco
di sotto (PI)
Tel 0571 80447
Fax 0571 82455
www.azzurrafitness.com
info@azzurrafitness.com

Fassi Sport presenta la nuova linea Physios

PHYSIOS, la nuova linea professionale di Fassi Sport, debutta sul mercato rivoluzionando il modo di vivere il fitness. Frutto di anni di appassionanti ricerche da parte del team di ingegneri, fisiologi e fisioterapisti del Centro ricerca e sviluppo Fassi Sport, PHYSIOS è una gamma di macchinari da palestra realizzati sulla base dei **principi della biomeccanica fisiologica**, con lo scopo di allenare i gruppi muscolari mettendoli in condizione di compiere il movimento al quale sono deputati in natura.



Partendo dallo studio della tracciatura delle traiettorie degli arti nello spazio libero, senza alcun vincolo sulla fluidità e registrando il percorso eseguito, sono state costruite delle **macchine in grado di adattarsi in modo naturale al corpo umano**. Questa innovativa prerogativa della linea PHYSIOS consente di superare i vincoli meccanici tipici dei tradizionali macchinari da palestra permettendo un corretto e naturale movimento delle articolazioni senza sollecitazioni e traumi, garantendo un perfetto isolamento muscolare. La linea PHYSIOS si compone di Crossing Chest Press PH 41, Crossing Shoulder PH 48, Crossing Dorsal Pull Down PH60, Hysolate Abdominals PH31, Standing Leg Extension PH43, Standing Gluteus Extension PH07 e X-TRETCH Stretching PH99.

Fassi Fitness S.r.l
Numero verde: 800949586
fassipro@fassisport.com
www.fassisport.com

CRUISIN' ti invita a Castrocaro Terme dal 20 al 22 luglio

per una convention davvero speciale

Una novità assoluta nell'organizzazione di convention e convegni sul benessere. Il primo grande evento che presenta **percorsi didattici** abbinati a **servizi e novità** offerte dal centro termale. Convegni sull'alimentazione, workshop rivolti ai futuri insegnanti che desiderano relazionarsi con la terza età e con i clienti più piccoli, masterclass e corsi sull'acquapilates e acquapostural, un evento innovativo e professionalmente efficace, progettato sulle esigenze degli istruttori dei centri wellness attraverso l'esperienza del Cruisin'Team. L'edizione 2007 si svolge nel meraviglioso parco delle Terme del **Grand Hotel di Castrocaro**. Per tre giorni Castrocaro Terme e Terra del Sole offriranno il loro territorio e la loro proverbiale ospitalità romagnola, ai professionisti del benessere e a tutti coloro che vorranno proiettarsi a 360 gradi nel relax delle molteplici **attività body mind** proposte da Cruisin' e dai suoi migliori docenti. Le istruttrici e gli istruttori dei vari club che desiderano prenderne parte, avranno la possibilità di frequentare al mattino i corsi di Pilates, Yoga Fitness, Mezieres e Ginnastica Posturale, mentre, nella fase pomeridiana, potranno dedicare a se stessi ore di relax e piacevole benessere, grazie ai servizi di uno dei centri termali più all'avanguardia in Italia.

Per info: 059.225940
E-mail: info@cruisin.it

Nuove panchine da spogliatoio

Panchine in alluminio resistenti, affidabili e durature

Le nuove panchine attrezzate in alluminio sono costruite in alluminio anodizzato 20micron, **la struttura è saldata** con le sedute in doga di legno verniciata con protezione lucida sostituibili. Panchine non solo belle da vedere, ma comode e multiuso: sono dotate di 5 appendiabiti in materiale plastico altamente resistente, per ogni metro lineare i piedini sono regolabili in altezza e sono di materiale acciaio inox/pvc. Le panchine attrezzate sono complete di portaborse in alluminio sopra e sotto la panchina (MISURE H1,85XP 45 LUNGHEZZA 1-2-3 MT). Completano la linea panchine con solo la seduta e portaborse sotto,

barra in alluminio appendiabiti, portaborse e appendiabiti.

Azzurra S.r.l.
Via Soldaini, 6 int c
56022 Castelfranco di sotto (PI)
Tel 0571 80447
Fax 0571 82455
www.azzurrafitness.com
info@azzurrafitness.com

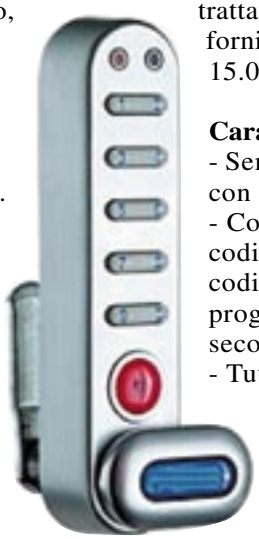
www.4fitness.it - Integratori Alimentari
Distributore del marchio Vita in Zone

Nel settore della vendita all'ingrosso di integratori alimentari, **Area Fitness** è diventata un punto di riferimento per tutto il mercato italiano, attenta alle direttive ministeriali e alle tendenze del mercato. Da oggi distribuisce il marchio **Vita in Zone** e completa l'offerta dedicata agli amanti del **Benessere** e della **Vita Sana**. Perché Vita in Zone? Attraverso una sua metodologia, la Dieta a Zona, apporta molteplici effetti che favoriscono il benessere psico-fisico. Aiuta a **combattere lo stress** e i processi di invecchiamento, previene le malattie, permette agli atleti di migliorare le loro performance e mantiene tonica la muscolatura, senza dimenticare la sua efficacia per il dimagrimento. La strategia di questa dieta è il **controllo degli ormoni**; il calcolo delle calorie che fino all'arrivo di questo stile alimentare erano parte fondamentale, da oggi ha perso la sua importanza. La formula che ha contraddistinto questo stile alimentare è **40-30-30** dove 40 sono la percentuale di carboidrati, 30 le proteine e 30 i grassi; questa proporzione è fondamentale e deve sempre essere mantenuta. La Zona è resa più accessibile dalla definizione dei **blocchi**, che una volta identificati rendono semplice la gestione della dieta. 4Fitness offre un catalogo di prodotti studiati per facilitare, anche quando si è fuori casa, la gestione di questa alimentazione: grissini, biscotti e pasta sono i nuovi alleati studiati per rendere più pratico lo spuntino, migliorare la colazione e il pranzo. Per approfondire l'argomento, vi invitiamo a visitare il sito **http://www.vitainzone.it**

Area Fintess s.n.c
Via M. D'Azeglio n. 24
47841 Cattolica (RN)
Tel. 0541/830504 Fax 0541/961307
info@4fitness.it - www.4fitness.it
Numero Verde 800-134658

Serratura digitale elettronica
La nuova generazione di serrature per armadietti

Le nuove serrature digitali elettroniche Azzurra Fitness si applicano su tutti i tipi di armadietti e sostituiscono le vecchie serrature e i desueti lucchetti. La serratura digitale è di semplice utilizzo, prevede la memorizzazione di un codice master stabilito dal proprietario e il gioco è fatto. La serratura si può programmare in modalità singola (un armadietto assegnato a un solo cliente) oppure in modalità "utente libero". In quest'ultimo caso l'armadietto di volta in volta cambia codice, a seconda del cliente che utilizzerà l'armadietto. Il prodotto è super affidabile, la struttura esterna è in acciaio trattato, le batterie fornite di serie durano 15.000 aperture.



Caratteristiche:
- Semplice da usare con tastiera a 5 tasti
- Codice master, codice master 2, codice utente, programmazione secondo l'utilizzo.
- Tutti i codici sono formati da 4 cifre e i tasti sono posizionati a due a due per far ricordare meglio al cliente il codice segreto personale.
- La durata delle batterie è di 15000 aperture, con riserva di 100 aperture.
per utilizzo con laccio.

Azzurra S.r.l.
Via Soldaini, 6 int c
56022 Castelfranco
di sotto (PI)
Tel 0571 80447
Fax 0571 82455
www.azzurrafitness.com
info@azzurrafitness.com

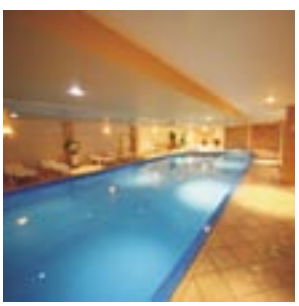
mioblu
Linea Spa

grafica Ilaria Paolucci

Grazie a soluzioni tecnologiche avanzate, a tecniche costruttive innovative, alla qualità dei materiali e alla efficacia dei prodotti, le prestigiose realizzazioni della *Linea Spa di Mioblu* costituiscono autentiche meraviglie, capaci di fornire al corpo e alla mente appagamento straordinario e benessere ineguagliabile.
Soluzioni particolari, moderne e contemporanee che raggiungono sotto il profilo estetico, risultati sorprendenti e fascinosi per originalità e apparati scenografici.

Linea Spa di Mioblu propone... Saune, Docce emozionali, Rocce sceniche, Zone relax, Calidarium, Kneipp, Piscine, Piscine in roccia, Vasche idromassaggio, Idromassaggi in roccia, Grotte a vapore , Solarium, Frigidarium ...

"Mioblu Spa, Atmosfere di benessere."



Mioblu
Via F. Santi,11
40026 Toscanella di Dozza - Imola (BO)
Tel. 0542 673727 - Fax 0542 674260
info@mioblu.it
www.mioblu.it

Il gestionale che gestisce

I sistemi informatici nelle palestre ci aiutano a migliorare la nostra credibilità e non devono essere in alcun modo temuti

L'informatica, che ha rivoluzionato totalmente il nostro modo di vivere diffondendosi completamente negli uffici, nelle banche, nelle case e nelle scuole, è entrata nelle palestre in una maniera molto, molto più soft.

Anche se da anni si parla di sistemi gestionali computerizzati in realtà, girando nell'ambiente sportivo, se ne vedono ancora pochi e spesso servono solo come data base (archivio degli iscritti). In effetti se pensiamo al potenziale che qualunque sistema gestionale potrebbe avere, ci rendiamo conto che in realtà viene utilizzato in maniera ridotta, non più del 20 %. Esiste poi una riflessione che regolamenta l'uso dell'informatica nelle società: **"Vuoi che le informazioni diventino strumenti su cui lavorare o le temi come controllo sul tuo operato?"**.

I numeri possono essere dei validissimi aiuti nello sviluppo di un'attività, come possono essere degli spietati controllori che disturbano la quiete lavorativa: si tratta di essere ben disposti o mal disposti a sottoporsi a un nuovo modo di concepire il lavoro.

Gli strumenti informatici, come si è visto nella loro evoluzione, offrono la possibilità di scoprire dati che mai avremmo immaginato, possono gestire modulistica e amministrazione, ma devono essere accettati e utilizzati, non demonizzati.

Capita spesso di avere il terrore di leggere una situazione economica, di non guardare statistiche o porsi domande per pigrizia mentale, per arroganza o peggio ancora per una visione distorta della gestione. **Si rifiuta così facendo la voglia di crescere**.

Un punto essenziale che occorre fissare è: **più si sviscerano i dati che formano l'andamento di una società e più si hanno gli strumenti per migliorarla e svilupparla!**

Troppo spesso ci si fissa su delle analisi che poi successivamente vengono smentite… Riporto un esempio tratto dalla mia esperienza personale: tempo fa abbiamo studiato i dati raccolti da Sport Lab su più di 20.000 visite mediche eseguite e abbiamo scoperto che alla domanda "Qual è l'obiettivo che si prefigge frequentando la palestra?" il 76% degli intervistati ha dichiarato "benessere psico-fisico", l'11% "dimagrimento e miglioramento estetico", il 3% "aumento delle prestazioni fisiche".

Tali risposte spostano di moltissimo l'asse di intervento di un centro fitness: ora si sa che la grande maggioranza dei clienti ha come obiettivo semplicemente lo stare bene. Fate le vostre riflessioni!

Settori di utilizzo

Ritengo che i sistemi gestionali vadano suddivisi per settori di utilizzo:

1. **amministrativo**
2. **commerciale**
3. **controllo accessi**
4. **tecnico**

Inutile dire che in realtà tutti e 4 i settori dovrebbero essere collegati tra loro e interagire. L'ideale sarebbe possedere un sistema integrato completo, che si relazioni a tutti i settori, con gli ovvi blocchi dove non si deve vedere.

Settore amministrativo

Il sistema amministrativo oramai è necessario e occorre scordarsi definitivamente uno stupido concetto di occultamento fiscale! Bisogna considerare che più si dichiara e più l'attività acquista valore dimostrandolo. Mi è capitato di trattare delle cessioni di centri fitness ed essere in imbarazzo per non riuscire a dimostrare nei numeri il vero valore del centro. **Il sistema amministrativo è utile non solo per definire fiscalmente l'attività, ma è anche utilissimo per scoprire e quantificare le attività collaterali.**

A volte ci si intestardisce su delle iniziative secondarie perché si è convinti che possano aumentare le entrate del centro: il solarium, il merchandising, speciali corsi a pagamento o servizi estetici aggiuntivi. Con il sistema informatico si potrebbe scoprire che, per esempio, la zona solarium non incassa a sufficienza, oppure si spende in acquisti incassando successivamente poco, o ancora che il massaggiatore costa troppo rispetto a quanto paga il cliente. **L'imprenditore pertanto deve costantemente monitorare le entrate e le uscite delle sue attività senza temerle.** A volte ci si innamora di una particolare iniziativa e ci si auto-convince che sia positiva. Solo con un controllo informatico si può stabilire se va bene o no, ma spesso lo si rifiuta e non si leggono i dati. Quando prima citavo la pigrizia mentale o l'arroganza, mi riferivo proprio a questo: o non si ha voglia di leggere i dati basandosi su quelli generali di fine mese o anno, o si pensa che le nostre iniziative siano sempre le più giuste, il che è ancora peggio.

Settore commerciale

Il commerciale deve usare il sistema informatico per aiutarsi a gestire il file clienti. Ma che cosa vuol dire "gestire"? Un consulente commerciale deve cercare di vendere tutto ciò che vendibile all'interno di un centro wellness. Per proporre tutto a tanti, occorre avere sotto controllo il proprio file! Grazie al sistema il consulente conosce le scadenze, i rinnovi e i nuovi che sono passati ad informarsi, ma sa anche la tipologia di clienti (giovani, meno giovani, anziani), conosce il livello sociale (la loro disponibilità di spesa), scopre la media di abbonamento (in collaborazione con l'amministrazione).

Se per esempio un consulente lavora intensamente, ma propone solamente trimestrali, incasserà sicuramente poco. Questo può voler dire due cose: o il consulente ha paura a chiedere di più, oppure la tipologia dei suoi clienti è medio bassa e ciò vuole dire che occorre rivedere la proposta commerciale del centro.

All'interno del sistema devono essere contenute il maggior numero di informazioni possibili: per esempio la professione del cliente è un'informazione importantissima. Se si parla di un'infermiera, sappiamo che è soggetta a dei turni di notte e allora è meglio

non chiamarla alla mattina. Se si tratta di un operaio è meglio non proporgli attività muscolari intense…

Per un ottimo lavoro di marketing e comunicazione oggi bisogna conoscere l'indirizzo e-mail dei clienti, in modo da non disturbarli sempre al telefono. Ecco che allora il sistema deve essere in grado di raccogliere gli indirizzi e-mail per utilizzarli nelle comunicazioni verso l'esterno. Prima citavo un'errata visione della gestione. Ho assistito a sistemi quasi da gestapo nel controllare se i consulenti eseguivano il loro compito. Il sistema serve anche per verificare che il consulente non svenda gli abbonamenti, ma serve ancora di più per estrapolare strategie di mercato, scoprire tipologie di vendita, controllare l'andamento del club insieme ai consulenti che in prima linea conoscono i clienti. Gli incassi e il numero dei tour eseguiti segnalano già l'andamento del centro e, se il consulente non fa il suo dovere, appare immediatamente.

Controllo accessi

Insieme ai consulenti, la reception ha il controllo dell'andamento del centro e può essere di estremo aiuto avvisando dell'arrivo di un cliente che deve rinnovare o fermando il cliente che ha già l'abbonamento scaduto. Oppure il receptionist può proporre in prima persona un prodotto, o avvisare il cliente di una nuova iniziativa solo controllando che cosa ha acquistato precedentemente. Il controllo accessi offre la **possibilità di sapere se un cliente frequenta oppure no.** Vi sarà certo capitato di sentirvi dire, al momento del rinnovo, "…Non vengo mai!". Con il controllo accessi scoprirete che magari si tratta di un cliente attivissimo.

Come avete visto **il sistema di gestione di un centro non è solo controllo poliziesco e raccolta di nomi**. Alla reception possono gestire per esempio anche le visite mediche. Se esiste un sistema informatico che gestisce gli appuntamenti e le scadenze dei certificati, ecco che il problema della visita scompare!

Settore tecnico

Due parole le riservo anche per il tecnico che, utilizzando un sistema gestionale, interfacciato con gli altri settori, scopre chi frequenta seriamente e chi no. Anche qui ci si sente dire "… Non rinnovo perché non vedo risultati" poi si scopre che chi parla non si allena mai. Inoltre, tramite i dati anagrafici, il settore tecnico può indirizzare i suoi programmi di allenamento in modo molto più mirato e preciso.

In conclusione **i sistemi gestionali sono e devono essere il futuro dei centri fitness** e vanno usati in modo completo. Mai temere le informazioni, mai rifiutare di leggere i numeri perché sono l'unica verità su cui possiamo basare le nostre analisi e le nostre scelte. Se un centro cresce bene rispetto all'anno precedente, non bisogna irrigidirsi perché i consulenti possono fare di più, ma bensì stimolarli informandoli del buon andamento. Tutto questo darà più professionalità ai centri, regalerà loro maggior credibilità e darà più forza al settore del fitness, che ancora oggi non gode di un giusto rispetto.

Fabio Swich

Fabio Swich
è ideatore e socio fondatore di Sport Lab S.r.l., società di servizi medico/sanitari per centri sportivi e fitness. Primo in Italia a scoprire e sperimentare il sistema Cardio-Fitness, è autore di rubriche e articoli su diverse riviste sportive di settore.

Il responsabile commerciale

Il consulente commerciale sta assumendo un ruolo sempre più importante nelle aziende fitness. Promuovere i propri servizi in un mercato altamente competitivo è fondamentale per ottenere risultati soddisfacenti

Il consulente commerciale è lo strumento diretto di comunicazione ed è per ciò il più importante all'interno di un centro fitness. È inutile investire quantità anche considerevoli di denaro in "comunicazione esterna" se non si ha all'interno dell'azienda uno staff commerciale in grado di valorizzare nel rapporto uno a uno tutto ciò che si promuove. I fatturati delle aziende fitness dipendono in misura sempre più elevata dalla presenza di uno staff organizzato di vendita. Organizzato significa con una struttura pianificata che proponga obiettivi di vendita personali e di gruppo, che sappia stimolare adeguatamente lo staff promuovendo elementi di sana competitività interna e contemporaneamente spirito di team, che sappia interagire con il singolo consulente intervenendo tempestivamente e nella giusta direzione, che sappia gestire insomma uno staff commerciale. Nasce quindi una seconda figura da affiancare al consulente commerciale: **il responsabile commerciale**. Molto spesso questo ruolo è ricoperto dal titolare stesso. Ciò non è necessariamente un errore a patto che non confonda il ruolo di titolare con quello commerciale. L'ansia della gestione amministrativa può spesso compromettere il ruolo commerciale nel proporre obiettivi commerciali, per esempio, non in relazione alle potenzialità dell'azienda ma alle necessità economiche della stessa.

Le caratteristiche del resp. commerciale

Le fondamentali caratteristiche che non possono mancare a un responsabile commerciale sono:

1. organizzative: ogni settimana deve indire e gestire una riunione commerciale che deve diventare un abitudine solida e irrinunciabile. Per nessun motivo deve permettere che quest'appuntamento salti. Deve aggiornare quotidianamente le statistiche riguardo al venduto con dati che concernono il numero dei tour, le iscrizioni, il numero dei rinnovi, le tipologie dei contratti, la media a contratto, il numero dei non iscritti ecc. L'aggiornamento deve essere tassativamente quotidiano e deve rappresentare lo storico per definire gli obiettivi e confrontare i risultati.

2. carismatiche di leadership: il gruppo commerciale è in assoluto il più difficile da gestire perché è quello più sottoposto a stress. La capacità di condurre e stimolare tale gruppo è di estrema importanza per poter ottenere risultati soddisfacenti. La capacità di leadership è una qualità che si può allenare attraverso un lavoro specifico atto a sviluppare intelligenza emotiva, comunicazione assertiva e predisposizione a coinvolgere, necessita però di un lavoro su se stessi.

3. capacità di vendita: un responsabile deve conoscere bene le dinamiche della vendita sia perché il suo deve essere un supporto di tipo formativo ai consulenti che spesso necessitano di suggerimenti su come superare obiezioni o chiudere più contratti. Le riunioni commerciali hanno il compito di fissare obiettivi e strategie, ma hanno anche contenuti formativi per cui è fondamentale che il responsabile abbia argomentazioni valide a riguardo. La capacità di vendita va utilizzata anche nei confronti dello staff a cui le iniziative commerciali sono "vendute", poiché è fondamentale che lo staff condivida con entusiasmo le iniziative per poterle proporre con la necessaria convinzione.

Il responsabile commerciale deve coordinarsi con il responsabile tecnico per creare sinergie col settore tecnico e fa riferimento al direttore del centro, insieme al quale definisce gli obiettivi commerciali dell'azienda.
Inoltre è il responsabile delle campagne promozionali annuali che deve sapientemente adattare al periodo e agli andamenti economici per ottimizzare le potenzialità dell'azienda e favorire i risultati migliori.
In sintesi sono **due gli ambiti con i quali si interfaccia**:
1. **l'azienda** con le sue esigenze di natura economica, che chiede i risultati più competitivi;
2. **lo staff commerciale** che chiede attenzione e motivazione, la cui gestione comporta grandi capacità di coinvolgimento ma anche interazione con i meccanismi della conflittualità la cui conoscenza è fondamentale.

Gli appuntamenti fondamentali del responsabile commerciale sono:

1. riunione con la direzione per analizzare gli andamenti economici e definire i nuovi obiettivi. Inoltre può essere utile definire e condividere le strategie promozionali anche se è peculiarità del responsabile commerciale. Questa riunione ha una cadenza settimanale;
2. riunione commerciale con i consulenti per comunicare obiettivi individuali e collettivi. Definire le promozioni, formare lo staff e creare strategie di comunicazione interna. Anche questa riunione ha una cadenza settimanale;
3. riunione con il responsabile tecnico per analizzare gli andamenti del "servizio" e confrontarsi sulle iniziative, con lo scopo di agevolare l'interazione dei settori. Questa riunione ha una cadenza mensile.

È indispensabile sottolineare che il nostro settore è totalmente carente di questa figura così indispensabile per raggiungere obiettivi economici soddisfacenti, e che è necessario l'impegno di tutti per formare al più presto tale ruolo. Un'organizzazione commerciale professionale è alla base della crescita di qualunque attività imprenditoriale.

Francesco Iodice

Francesco Iodice
è un imprenditore, consulente aziendale di fitness club, esperto in comunicazione e docente ai corsi di formazione per professionisti del fitness.

PHYSIOWELLNESS
CASTROCARO TERME E TERRA DEL SOLE
PARCO DELLE TERME

TI ASPETTIAMO AL VILLAGGIO del BENESSERE

Un evento innovativo e professionalmente efficace, progettato sulle esigenze degli istruttori dei centri wellness attraverso l'esperienza del CRUISIN' *Team*.

L' edizione 2007 di Physiowellness si svolge all'interno del padiglione delle feste(ex-teatro) del parco delle Terme di Castrocaro. Per tre giorni e tre notti, Castrocaro Terme e Terra del Sole, offriranno il loro territorio e la loro proverbiale ospitalità romagnola, ai professionisti del benessere ed a tutti coloro che vorranno proiettarsi a 360 gradi nel relax delle molteplici attività body-mind proposte da CRUISIN' e dai suoi migliori docenti.

20-21-22 LUGLIO 2007

L'originalità del format di PhysioWellness, squisitamente professionale, che già nell'edizione di aprile 2006 aveva mostrato le sue peculiarità, si fonda sulla presentazione di vari percorsi selezionati e articolati a loro volta in attività specifiche e assolutamente attuali. Le istruttrici e gli istruttori dei vari club che desiderano prenderne parte, avranno la possibilità di frequentare al mattino i corsi di Pilates, Yoga for Fitness, Mezieres, e tanti altri, grazie all'intervento dei migliori docenti ed insegnanti, nazionali ed internazionali, specializzati sulla ginnastica posturale, mentre, nella fase pomeridiana, potranno dedicarsi al percorso termale. Per la prima volta un'organizzazione riconosciuta per la qualità della formazione, si occupa della salute degli insegnanti, accompagnandoli in un percorso verso la migliore condizione di benessere fisico e psichico, offrendo, contemporaneamente ad un servizio altamente professionale, una piacevole gamma di trattamenti di prevenzione e cure naturali. Le occasioni di incontri saranno determinate dai convegni sull'alimentazione e la riabilitazione, workshop sulle attività per i bimbi e terza età, tematiche ed argomenti particolarmente interessanti per gli istruttori che sceglieranno di partecipare, vivere ed assaporare l'atmosfera del benessere di PhysioWellness '07. Per la prima volta una convention organizzata per istruttori di club e centri wellness, si avventura sul territorio termale, permettendo ai partecipanti di sperimentare, su se stessi, i vantaggi che tali percorsi possono generare, consentendo di ampliare le proprie conoscenze e le proprie esperienze ad altri settori del benessere, per una cosciente presa d'atto che arricchirà il proprio know how specifico e culturale e che aumenterà sensibilmente la personalità dell'istruttore nei rapporti con i clienti del proprio club.

INFO@CRUISIN.IT

Cruisin' in collaborazione con le Terme ed il Grand Hotel e con il Patrocinio del Comune di Castrocaro Terme e Terra del Sole

CRUISIN'

CASTROCARO TERME E TERRA DEL SOLE

CASTROCARO TERME

OROGEL'

SAN BENEDETTO

Amadori

TELEROMAGNA

info: CRUISIN' - www.cruisin.it - info@cruisin.it - tel. +39 059/225940 - fax +39 059/220609

Tempo d'estate, tempo di maquillage

L'estate è alle porte e il popolo delle palestre inizia a spostarsi verso i luoghi di villeggiatura lasciando le sale quasi deserte: ecco il momento ideale per rinnovare gli ambienti bisognosi di interventi

Il periodo estivo permette di realizzare tante nuove idee stimolando la creatività, permettendo di rendere il "microcosmo" palestra un luogo nuovo, capace di offrire funzionalità e qualità, per soddisfare e stupire anche gli iscritti più esigenti al ritorno dalle vacanze. Forme, essenze, colori e materiali assicurano molte variabili possibili permettendo soluzioni innovative ed originali che consentano di rinnovare gli spazi senza dover ricorrere alle più impegnative ristrutturazioni: sono interventi "di superficie" ed interessano prevalentemente rivestimenti e pavimenti.

La distribuzione degli spazi

Non bisogna banalizzare pensando che la funzione si esaurisca in un fatto pratico: la qualità della vita e il comfort dipende molto da come sono fatti gli ambienti in cui ci si relaziona. Non è una questione di spazio, ma di come lo si usa. Con le soluzioni giuste anche una piccola palestra diventa accogliente e piacevole, serve solo una buona **progettazione degli spazi** ed un uso sapiente dei percorsi.

Se la palestra necessita di una distribuzione interna più funzionale, o anche semplicemente diversa e con effetti un po' più scenografici, è possibile realizzare nuove separazioni senza ricorrere alla creazione di divisioni nette affidate a tramezzi, bensì a pareti in formelle di vetrocemento che, seppur di forma quadrata o rettangolare, possono dar luogo alla creazioni di pareti circolari o diversamente articolate che, grazie alla trasparenza, consentano il passaggio di luce.

Nuove soluzioni tecnologiche abbinano esigenze funzionali con aspetti estetici: controsoffitti e rivestimenti garantiscono un perfetto isolamento acustico - permettendo inoltre un notevole risparmio energetico riconducibile a reali isolamenti termici - contribuendo a migliorare il comfort ambientale ed il valore degli ambienti della palestra.

Nuovi colori, nuovi materiali

Per dare uno stile rinnovato agli ambienti il metodo più efficace è rappresentato dall'impiego di **nuovi giochi di colore per le pareti**: è possibile decidere di tinteggiare una parete intera o anche solo una porzione. Le reazioni ai colori sono molto soggettive ma, solitamente, i colori caldi rendono gli ambienti più festosi ed accoglienti, mentre quelli freddi sono più rilassanti. Dipingere le pareti, magari ricorrendo a nuovi effetti materici, è semplice e poco impegnativo ed i costi sono strettamente dipendenti dal tipo di soluzione che si intende adottare.

Generalmente i locali che presentano maggiori necessità di manutenzione e rinnovamento sono quelli della **zona spogliatoi**. Per rivestire le piastrelle di questi ambienti con soluzioni reversibili sarà possibile impiegare pannelli che vengono appoggiati nella parte inferiore al pavimento, poi incollati con del semplice silicone, e fissati nella parte superiore con incollaggio o chiodatura su listelli di legno che corrono appena al di sopra delle piastrelle esistenti. I materiali oggi proposti per questo tipo di pannelli sono moltissimi e vanno dai laminati, al PVC, all'MDF (Medium Density Fibreboard — considerato un derivato del legno, è il più famoso e diffuso della famiglia dei "Pannelli di Fibra").

Una soluzione irreversibile prevede invece l'impiego di pannelli di plexiglas colorato che verrà disposto sulla superficie

da rivestire previa stesura di aggrappante e poi fissato sui quattro angoli di ogni lastra mediante piccole borchie; i perimetri verranno poi siliconati per evitare che l'umidità possa penetrare sul retro delle lastre formando fastidiose condense e muffe.
Anche i locali docce possono essere nuovamente rivestiti o, laddove si sente solo l'esigenza di rinnovarne l'immagine, sarà possibile utilizzare nuove piastrelle solo in punti strategici come, ad esempio, le zone basse delle pareti.
Con le vaste gamme di prodotti e finiture disponibili sul mercato, finalmente oggi è possibile **ristrutturare senza creare polvere e macerie**, dimezzando tempi e costi, ricorrendo proprio al rivestimento delle pareti con piastrelle di spessore contenuto e qualità di durezza e resistenza che garantiscono un'ottima resa estetica e igienica, equivalente a quella delle piastrelle tradizionali.

I pavimenti

Anche i pavimenti delle sale possono presentarsi, alla fine della stagione invernale, usurati e opachi, con un aspetto di "vissuto" che però può essere efficacemente rinnovato.
I modi di posa reversibili per nuovi pavimenti possono essere di due tipi:
- incollaggio sul preesistente, possibile quando il vecchio pavimento è poco poroso e può essere rivestito con linoleum o PVC;
- posa in opera di pavimenti flottanti, costituiti da laminati, linoleum, parquet prefinito o parquet massello, poggiati direttamente su un materassino o uno strato di sughero incollato sul pavimento sottostante.
Gli interventi irreversibili prevedono gamme di possibilità e scelte più ampie, andando a comprendere la posa in opera di piastrelle o resina, un materiale che consente di ottenere effetti dai colori sfumati e che possono essere arricchiti con inclusioni di vario tipo. Un elemento da tener presente al momento dell'intervento è lo stato di conservazione del pavimento preesistente e, nel caso in cui dovesse risultare dissestato, bisognerà prevederne il livellamento per evitare stati tensionali disomogenei sulla superficie finita. Il costo di ogni materiale è molto variabile e dipende sia dalla qualità di quest'ultimo che dai tempi di posa. È inoltre possibile, laddove siano presenti parquet ancora in buono stato, ricorrere al loro ripristino ricorrendo alla lamatura.

Dettagli di stile

La luce è una risorsa importante e fondamentale per arredare la palestra. Un'illuminazione adeguata permette, in primo luogo, di vedere più chiaramente ma riesce anche a creare atmosfere misurate alle funzioni che si svolgono nei vari ambienti.
Ogni luogo ed ogni attività richiede una combinazione attenta di diverse fonti di illuminazione, naturali ed artificiali. L'illuminazione generale diffonde in tutto l'ambiente una luce uniforme e senza ombre grazie all'impiego di lampade a soffitto, a sospensione o incassate nei controsoffitti. I punti luce possono poi essere integrati con un'illuminazione di tipo funzionale, avente lo scopo di convogliare la luce su aree ben definite e con compiti specifici, mediante faretti. Per migliorare la qualità che ogni centro sportivo può offrire non bisogna cercare lontano: basterà guardarsi attorno e dare il giusto valore ad ogni elemento: anche i particolari contano!

Barbara Baldrati

Barbara Baldrati
laureata in Architettura, è attualmente impegnata nel Dottorato di Ricerca del Dipartimento di Restauro e Conservazione. Attiva in ambito progettuale e autrice di numerose pubblicazioni, si è lanciata nel progetto HistoriArchitectura (www.historiarchitectura.com)

Aria nuova o aria fritta?

I pro e i contro dell'allenamento con e senza l'aria condizionata in palestra

Arriva l'estate e molti fitness club si spopolano. Le cause sono molteplici: le belle serate estive sono più invitanti che chiudersi in palestra, l'entusiasmo degli operatori incomincia a essere intaccato dalla stanchezza di diversi mesi di lavoro, i locali dei club privi di adeguati impianti di condizionamento si trasformano in fornaci che allontanano anche i più motivati. I titolari e i manager osservando i locali semi vuoti si interrogano su cosa fare e sicuramente molti possono pensare di contrastare il calo delle frequenze installando un impianto di condizionamento.
Negli ultimi anni lo sviluppo delle **Unità di Trattamento Aria (UTA)** hanno apportato migliorie per ciò che riguarda l'impiego, la riduzione dei costi gestionali, set point di configurazione automatici a rilevamento di presenza termica corporea, ma le funzionalità degli impianti di condizionamento in genere sono sempre le stesse: **raffrescamento e deumidificazione**.

Deumidificare

Nei centri fitness le persone vengono coinvolte nelle diverse attività fisiche che richiedono impegno muscolare con dissipazione di calore e fuoriuscita di vapore acqueo sotto forma di sudore. Nel dimensionamento corretto di un impianto, il progettista non dovrà sopperire solo l'esigenza ambientale, ma tenere conto che una persona impegnata in esercizio continuativo produce un'emissione termica di 50-55 Kw/ora; sembra poco, ma moltiplicate questo numero per 40 persone che riempiono comunemente una sala fitness e capirete che ignorare questi 2000/2500 Kw/ora di calore extra potrebbe portare a uno spiacevole errore di sottodimensionamento e quindi non risolvere il problema. Che poi in realtà è un altro: l'umidità relativa. Il progettista dovrà soprattutto tenere conto di trattare volumi d'aria idonei per eliminare **l'umidità da sudorazione** che impregna gli ambienti di aria viziata e maleodorante.
In effetti mi capita spesso di visitare centri fitness dove la temperatura è piacevole, ma l'odore percepito non lo è affatto e ciò potrebbe creare malumori nella clientela e vanificare così l'effetto di investimenti economicamente molto onerosi.

Regole fondamentali

Vi sono regole fondamentali da sottoporre all'attenzione di chi progetterà l'impianto:
- Determinare la massima popolazione affluente i locali da condizionare
- Calcolo specifico progettuale tenendo il parametro summenzionato
- Sistemi di regolazione e taratura delle macchine pratici e accessibili con facilità (tenete presente che a condurre gli impianti sarà gente di palestra e non operatori specializzati)
- Determinare sempre una buona deumidificazione (e all'occorrenza umidificazione in funzione del periodo stagionale invernale e estivo)
- Manutenzione delle macchine sia per immettere che per estrarre l'aria dagli ambienti
- Pulizia delle canalizzazioni e dei filtri (in essi si possono annidiare batteri indesiderati e a volte pericolosi per la salute quali la legionella).

Riguardo all'ultimo punto il consiglio dei tecnici è quello di utilizzare il sistema degli split in quanto è più semplice la pulizia; al contrario la disinfestazione e la pulizia delle canalizzazioni è più complessa e richiede interventi con attrezzature speciali e costose.

Pro condizionamento

Lo stile di vita moderno ci impone dei ritmi lavorativi e degli impegni che sono sempre più stressanti. Esiste in molte persone la voglia e la necessità di non essere prevaricate da tale situazione: la crescita e la diffusione di discipline olistiche (yoga, pilates ecc.) e la proliferazione di spazi benessere e relax dimostrano quanto affermato.
Un moderno centro fitness dovrebbe poter assecondare gli sforzi di chi sacrifica la pausa pranzo per fare movimento, di chi si ritaglia un'ora del proprio tempo per cercare di scaricare tensioni e stress, di chi lotta sui simulatori aerobici per provare a fare scendere l'ago della bilancia: come possiamo pensare di non dotare i nostri club di aria climatizzata?
Per incentivare le frequenze in questi mesi di gran caldo e per diffondere la cultura della pratica costante di attività motorie al fine del raggiungimento e mantenimento del benessere, gli ambienti del nostro club devono essere puliti, piacevoli, tranquilli, **freschi e soprattutto deumidificati** (privi di odori sgradevoli).

Contro condizionamento

Normalmente un soggetto che frequenta una palestra è entrato nell'ottica che non è possibile ottenere risultati soddisfacenti senza faticare e quindi sudare. Nel momento in cui si allena quindi il suo corpo, coperto di sudore, è privo di difese termiche: gli effetti di un'aria troppo fredda su questo fisico potrebbero portare malanni e infortuni muscolari.
Inoltre una seduta di allenamento svolta a una temperatura costante di 22-24° C, quando la temperatura esterna è di gran lunga superiore, può arrecare danni alla salute: l'adattamento del corpo umano, dovendo passare da un clima condizionato all'altro in pochi minuti, altera il sistema protettivo e immunitario (anche se per pochi minuti) lasciando che i batteri influenzali possano autorigenerarsi provocando tracheiti, influenze e altri sintomi indesiderati. Da considerare infine sono soprattutto i costi di installazione e di esercizio che un efficace impianto di condizionamento comporta: li riportiamo nei contro perché è difficile che l'adozione di tale situazione sia capace di sovvertire un calo stagionale al punto di ripagare l'investimento affrontato (nel periodo di ammortamento ipotizzato).

Conclusioni

È possibile trovare il benessere nella climatizzazione nei centri benessere e nelle palestre. Bisogna ricordare che in queste strutture non si deve pensare di calcolare un fresco tradizionale, ma bisogna sempre avere in mente le condizioni interne variabili a seconda degli orari e dei flussi di frequenza dei clienti. Quindi bisogna dare un clima che non sia troppo freddo (la differenza fra temperatura esterna e interna non deve essere eccessiva), l'aria non deve essere immessa a forte velocità né indirizzata direttamente sulle persone, infine non deve lasciare un'umidità eccessiva.

Andrea Scala
con la collaborazione del
Dott. Paolo Negri
(Dirett. tecnico Gymnica Novi L.)

Andrea Scala
È laureato in Scienze Motorie con specializzazione in Marketing e Managment e consulente per centri fitness, Personal Trainer
andrea.scala@infinito.it

LA MUSICA E GLI ANNUNCI PER LA TUA PALESTRA

1
sistema di annunci

400
canzoni / mese

1200
canzoni extra

59
€/mese + iva

ogni mese ricevi un dvd da inserire nel tuo pc con almeno 400 canzoni selezionate e mixate con le ultime hit, un genere nuovo, la musica per le tue lezioni e il sistema di messaggistica.

www.djtu.it - info@djtu.it - commerciale tel. 0585 811972
amministrazione tel. 0543 701233

DJ tu dvd

FAQ: Parola all'esperto

Sono numerosi i quesiti che affollano la mente dei frequentatori delle palestre. Action Max è qui per chiarire tutti i vostri dubbi con competenza e professionalità

Massimo Rugolo
alias Action MaX, è considerato all'unanimità il miglior Life Coach europeo, operante in Usa, Islanda e Italia. È realizzatore del progetto "Sai quello che mangi?" adottato in 3 diverse catene di supermercati in Usa con Whole Food, Islanda con Hagkaup ed in Italia con Coop.
Per contatti:
actionmax@fastwebnet.it
www.actionmax.net
cell. 349.3346168

Qual è la corretta esecuzione delle alzate laterali?

Eccomi a voi, ancora una volta assieme per un altro tuffo nei meandri del Fitness che sembra sempre di più a una svolta... Le alzate laterali sono uno degli esercizi più difficili da poter spiegare ai principianti e che gli agonisti non sempre sanno eseguire in modo esemplare. Posizione del corpo: posizione base, glutei spinti dietro e ginocchia flesse, schiena discretamente eretta e contrazione sulla parte dei deltoidi laterali.
È molto importante tenere i gomiti ben distanti dal corpo, mentre le mani a cui sono agganciati i manubri saranno poggiate alle gambe. Inoltre non si devono mai creare scatti o strattoni sul movimento e si deve spingere bene col deltoide laterale. I pollici vanno tenuti sulla parte alta del manubrio assieme alle altre dita per non coinvolgere eccessivamente i muscoli dell'avambraccio. Il movimento inizia alzando il gomito verso l'alto, come se il peso fosse posizionato su di esso. Il movimento si conclude sempre con il gomito più alto del polso e con il gomito che non supera mai l'asse delle spalle, anzi ne rimane al di sotto. Respirare sempre nella parte della spinta del movimento.

Per una ragazza è meglio allenarsi con gli affondi o con lo squat? Quali sono le principali differenze nei risultati?

Lo squat è un esercizio fondamentale per migliorare la forza dei quadricipiti, ma è anche l'esercizio più completo per allenare gli arti inferiori. Permette infatti di far lavorare intensamente tutti i muscoli delle gambe, i glutei, gli addominali e anche i lombari. Gli affondi rappresentano un esercizio davvero impegnativo per muscoli ed articolazioni, adatto a soggetti fisicamente integri ed allenati. I principianti devono farlo senza sovraccarico, utilizzando il peso del corpo, mentre i più avanzati per avere maggior carico usano due manubri o un bilanciere. Entrambi altamente utili, ma di diversa efficacia e funzionalità. La prima delle cose che si avvertono è la differenza di spinta essendo uno bipodalico e l'altro monopodalico. Io preferisco l'affondo bulgaro dove si porta la gamba non di appoggio verso dietro, così da lasciare sempre la gamba anteriore in posizione perfetta con l'articolazione del ginocchio che rimane perpendicolare al terreno e al tallone. L'altra caratteristica è il maggiore utilizzo del gluteo sugli affondi, essendo comunque il carico del corpo tutto su una gamba. E dato che il gluteo è un muscolo talmente grosso da avere bisogno di un peso maggiore per essere attivato, sceglierei questo come esercizio per tutte le donne.

Quali sono i benefici dell'allenamento muscolare con sovraccarichi?

I benefici indotti dall'allenamento con i pesi sono notevoli. Primo fra tutti un aumento della forza e resistenza muscolare, che dà origine a un notevole aumento delle proprie capacità fisiche. Inoltre vi sono benefici che riguardano le strutture ossee, legamentose e tendinee, benefici apportati alla resistenza strutturale. Si deve registrare anche un miglioramento delle funzioni metaboliche e un beneficio derivante dal miglioramento dell'aspetto fisico. Gli allenamenti con sovraccarichi possono creare benefici a tutti gli organi ed apparati del corpo: l'aumento della massa muscolare aumenta il metabolismo perché il tessuto muscolare richiede più energia del tessuto adiposo. Innanzitutto il lavoro di pesistica influisce solo sulla forza: forza massimale – forza resistente – e indirettamente sulla forza veloce. Ciò significa che i pesi sono ininfluenti sulla rapidità e velocità intese come qualità pure, poiché il sollevamento richiede un tempo di esecuzione superiore all'esercizio senza carico. Altro fattore importante del movimento in esame è la diminuzione del rischio di infortuni alle strutture capsulo-legamentose. La forza e la resistenza maggiore aumentano chiaramente la condizione di salute del corpo e oltretutto ci sarà anche la possibilità di avere un futuro migliore sotto tutti i profili. Allenarsi coi pesi è il miglior sistema che conosca per mantenersi giovani… Non lo lascerei mai.

Qual è la migliore alimentazione post-allenamento?

È quella di maggiore valore e di sicura efficacia specie se effettuata entro e non oltre 30' dalla fine dell'ultimo set. In quel periodo vi sono delle vie metaboliche che altresì non sarebbero più disponibili nell'arco dell'intero giorno. Assumere 50 g di carboidrati, 30 di proteine e 20 di grassi sarebbe il migliore dei sistemi. Post-workout sarebbe preferibile assumere cibi a più alto indice glicemico, ma come sempre esistono varie scuole di pensiero. Alcuni puntano moltissimo a consumare post-workout solo carboidrati e poi dopo un'ora proteine. Tale filosofia nasce dal fatto che la priorità per l'organismo dopo il workout è ristabilire le scorte di glicogeno parzialmente esauritesi durante l'allenamento. Io prediligo l'assunzione di tutto e subito perché in quel periodo il corpo ha davvero bisogno di ogni elemento se l'allenamento è stato fatto a dovere. Il sistema che io consiglio a chi ha già fatto almeno 8 mesi di palestra "seria" è: aminoacidi ramificati (1,2 g per ogni 10 kg di peso corporeo) glutammina (circa 12 g subito dopo il workout) e ingerire, entro 30' dall'immissione degli aminoacidi e della glutammina, un pasto liquido ad altissima biodisponibilità e di rapido assorbimento (es. frullato di latte di soya, proteine in polvere e destrosio, con un po' di olio di lino, per finire il tutto con degli acidi grassi di efficienza elevatissima). Dopo circa 2 ore da questo pasto, assumere delle proteine tipo carne e patate con 1 cucchiaio di olio di oliva extravergine. Se non vengono riempite tali scorte l'organismo non può dare avvio al processo anabolico.

Inviate le vostre domande a **actionmax@lapalestra.net** e nel prossimo numero de "LA PALESTRA" troverete tutte le risposte.

Mondo Fitness compie 8 anni

Mondo Fitness rinnova l'appuntamento per l'estate 2007 e invita tutti gli sportivi a un'abbuffata di benessere

Giunto all'ottava edizione, Mondo Fitness si conferma la palestra a cielo aperto più apprezzata dagli amanti del fitness capitolini e non. A partire **dal 12 giugno, fino al 12 agosto**, la suggestiva cornice del **Parco di Tor di Quinto a Roma**, sulle rive del Tevere, propone corsi e attività fitness che fanno gola agli appassionati.

Un'area di circa **30.000 mq** ospita le discipline più in voga del periodo per garantire divertimento, oltre che movimento. Mondo Fitness è la scelta ideale per chi non riesce a rinunciare all'allenamento nei roventi mesi estivi, ma sente il bisogno di rompere la routine invernale per un po'. Fare sport all'aria aperta, a ritmo di musica, immersi in un'atmosfera accogliente, trasforma la fatica in stimoli e adrenalina.

Ma Mondo Fitness non è solo "fitness"… le sue proposte sono tante e svariate, sfidano ogni capriccio: si va dal **pilates** al **just pump**, dal **beach volley** alle **arti marziali**. Il tutto sotto l'esperta guida di **istruttori qualificati** che si alternano senza sosta sui palchi. Oltre 300.000 sono state le presenze nel 2006, ma quest'anno si prevede un'affluenza ancor più massiccia, grazie a un calendario di eventi importante, arricchito dalla **danza**, dall'**hip hop**, dalla **break dance** e dai **balli latino americani**. I patiti dell'allenamento coi pesi possono utilizzare le ultime attrezzature **Panatta Sport**, posizionate nell'ampia sala isotonica allestita all'interno dei gazebo. Sono inoltre a disposizione di tutti i partecipanti i servizi di spogliatoio e docce, la lavanderia e un'area ludica per i più piccoli. Oltre al movimento però, c'è di più: immancabile la zona ristoro dove, tra le altre proposte, vale la pena gustare la novità del **gelato proteico**… un tuffo nella bontà senza sensi di colpa. Per consultare l'orario dei corsi e richiedere tutte le informazioni sull'evento basta andare sul sito **www.mondofitness-roma.it**, oppure direttamente sul posto, per iscriversi e acquistare il pass che aprirà le porte di un'estate romana a ritmo di sport!

Francesca Tamberlani

Convention... che passione!

Come si fa a scegliere l'evento di formazione giusto per noi? Quali fattori vanno considerati? Come si può giudicare l'affidabilità o meno di un'organizzazione? Un modo c'è!

Ricordate il celebre romanzo di Louisa May Alcott, "Piccole donne crescono"? Ebbene sì, anche istruttori, insegnanti, personal trainer, coreografi e ballerini del pianeta fitness & wellness e della galassia danza, crescono… Eccome!
Nella loro evoluzione hanno imparato a distinguere nella magica sfera dei valori,
la reale dimensione dell'offerta corsi, stages e convention ed immediatamente comparla con prodotti simili presenti sul mercato. Benché la formazione sia alla base della crescita, è impossibile prendere tutto o farsi soggiogare dalla falsa comunicazione. Questo articolo ha l'obiettivo di aiutarvi a interpretare gli "eventi di formazione": le convention di fitness, wellness e body mind, esaminandone il **valore economico**, **logistico**, **didattico** e **strategico**.

Costi

Il costo o quota di partecipazione di una convention (prodotto) dipende in parte dal valore e dall'affidabilità dei docenti. Il valore lo affidiamo al mercato e cioè: "Se alla tale convention c'è il docente Tizio e il docente Caio allora ci vado, perché le loro lezioni sono originali, sempre diverse, sono sorgenti di apprendimento e poi... mi fanno filmare!". Sembrerà strano, ma anche da quest'ultimo aspetto si valuta il valore commerciale di un prodotto. Dovete sapere che ad autorizzare o meno le riprese video sono i docenti, cioè gli autori dell' "opera" che spesso, avendo firmato contratti video, non possono concedere le riprese e impongono all'organizzazione il loro divieto. È importante sottolineare che gli iscritti hanno il diritto di conoscere le limitazioni prima di pagare la quota.
Un'altra considerazione deriva dall'affidabilità del docente e dell'organizzazione, che si identifica nella verifica di quanto annunciato.
Quando il programma non è rispettato, l'iscritto deve avere il diritto di recedere e di farsi restituire la quota di partecipazione. Spesso frasi tipo "l'organizzazione non è responsabile delle modifiche o alterazioni del programma" rappresentano un alibi, altre volte denotano una cattiva coscienza (quando per es. si inserisce nel programma un docente che non ha ancora dato piena disponibilità), altre volte sono una polizza di assicurazione contro il docente bizzarro o poco raccomandabile. Il termometro dell'inaffidabilità del docente esplode quando la coreografia che presenta alla convention è "usata". Molto spesso la negligenza del docente può dipendere dalla mancanza di esperienza dell'organizzazione, oppure dalla superficialità con la quale si affrontano certi appuntamenti.
Quasi tutti ormai conoscono i cachet dei docenti per partecipare alle convention di fine settimana: 300 euro a lezione, di circa un'ora, per i più conosciuti (con punte di diamante che arrivano a richiedere anche 350/400 o 450/500 euro), mentre i meno conosciuti o i giovanissimi hanno richieste più elastiche che si aggirano tra i 100/150 e i 200/250 euro. Le organizzazioni fanno i conti della spesa prima di determinare le quote di partecipazioni di un evento. La differenza tra docente nazionale, europeo e intercontinentale è nel trasferimento e nei rapporti che ne conseguono. Al docente intercontinentale (Usa, Brasile, Argentina, Australia) non si possono chiedere 22 o 24 ore di aereo in cinque giorni per due o tre master-class in convention. Se lo si fa, il costo della lezione cambia e i 300 euro diventano 400/500 (che vanno sommati al costo del biglietto aereo). Per il docente internazionale crescono anche le spese di vitto e alloggio, anzi raddoppiano. Un trasferimento dentro i confini continentali vale invece dai 200 ai 400 euro in aereo. Il trasferimento nazionale dai 100 ai 150 euro. Le spese di trasferimento per un docente nazionale possono rappresentare la metà di quelle dell'europeo e fino ad un decimo dell'intercontinentale.
Quindi un programma che prevede docenti intercontinentali ed europei è decisamente più oneroso di una lista carica di docenti nazionali.

Trasformiamo ora i concetti in numeri e tabelle e simuliamo l'organizzazione di 3 eventi che avranno 12 docenti. (Tabella A).

L'investimento totale dell'organizzazione è di € 9.900, abbiamo simulato una convention con 12 docenti nazionali, di cui 8 definiti "top", 2 docenti nazionali B (naz/b) e 2 giovani. Nella seconda tabella l'investimento dell'organizzazione è di € 13.900, abbiamo simulato un evento con 12 docenti di cui 6 docenti nazionali di cui 4 top, un nazionale B ed un giovane, quattro docenti europei e due intercontinentali. Nella terza tabella l'investimento dell'organizzazione è di € 21.000. Abbiamo simulato una convention sempre con 12 docenti di cui 8 stranieri, 4 europei, 4 intercontinentali e 4 nazionali (2 top e 2 nazionali B).

Location

Altro documentabile investimento organizzativo è la location dove si svolge l'evento. La location ha un'incidenza variabile e di conseguenza sposta al rialzo o al ribasso la quota per la partecipazione. (In seguito vedremo come, diversamente dalla struttura, la località influisce come valore aggiunto sul carattere logistico e strategico della spesa). Economicamente la differenza è un po' quella tra il costo delle case al metro in centro a Milano e a Musiara Superiore. Attenzione alla stagionalità, anche questo è un parametro di spesa:

Location mediocre in località sconosciuta e fuori stagione	1.000 euro
Location ospitale in località conosciuta	3.000 euro
Location ospitale in località prestigiosa	5/7.000 euro
Location prestigiosa in località prestigiosa	10/12.000 euro

La scelta della località ha un rilevante valore aggiunto perché riduce i costi che il partecipante è costretto a sostenere in virtù delle scelte organizzative:
a) un luogo raggiungibile grazie a una ottima viabilità, ben servito dai mezzi pubblici, eviterà al partecipante costi suppletivi;
b) una località in cui c'è

www.heatprogram.com

H.E.A.T. PROGRAM

Come and live a real mountain track experience with **H.E.A.T. PROGRAM®**! A new wellness philosophy, a new group workout, a new, unique and revolutionary mechanical treadmill

MAXERRUNNER®. THE HUMAN ENERGY TREADMILL,

the only one that goes up 40+ grads nice and smooth…
H.E.A.T. PROGRAM® is based on a combination of different walking techniques. Suitable for everyone, whatever level of training or age. Burn from 500 to 800 calories in 45 minutes, to achieve maximum vitality and performance.
Created by **Max Grossi** and **Marika Moretti**. Totally made in Italy

Get in shape with us!

2007 IDEA World Fitness Convention • BOOTH # 1000

IDEA WORLD FITNESS CONVENTION 2007

SAN DIEGO - CALIFORNIA

PER LA PRIMA VOLTA IL FITNESS "MADE IN ITALY" SBARCA NEGLI STATES

CON H.E.A.T. PROGRAM®!

MAIN ISLE - STAND 1000

TABELLA A - 12 DOCENTI NAZIONALI (8 TOP - 2 NAZ/B - 2 GIOVANI)						
docenti	a lezione	lezioni	spesa tot.	viaggio	vitto x 2gg	alloggio x 1notte
8 top	300	16	4.800	1.200	800	600
2 naz/b	200	4	800	300	200	150
2 giov.	100/150	4	500	200	200	150
Tot.		24	6.100	1.700	1.200	900

TABELLA B -12 DOCENTI: 6 NAZIONALI (4 TOP - 1 NAZ/B - 1 GIOV.), 4 EUROPEI, 2 INTERC.						
docenti	a lezione	lezioni	spesa tot.	viaggio	vitto x 2gg	alloggio x 1notte
4 top	300	8	2.400	600	400	300
1 naz/b	200	2	400	150	100	75
1 giov.	100	2	200	100	100	75
4 eu	300	8	2.400	1.200	400	300
2 inter.	500	4	2.000	2.000	400	300
Tot.		24	7.400	4.050	1.400	1.050

TABELLA C - 12 DOCENTI: 8 STRANIERI (4 EUROPEI - 4 INTER.) 4 NAZIONALI (2 TOP - 2 NAZ/B)						
docenti	a lezione	lezioni	spesa tot.	viaggio	vitto x 2gg	alloggio x 1notte
4 eu	300	8	2.400	1.200	400	300
1 inter.	1.000	8	8.000	4.000	800	600
2 top	300	4	1.200	300	200	150
2 naz/b	200	4	800	300	200	150
Tot.		24	12.400	5.800	1.600	1.200

un'importante offerta alberghiera, consentirà al partecipante di mirare al risparmio oppure alla comodità;
c) un territorio provvisto di diversivi (pub, discoteche, ristoranti ecc.) avvantaggia la scelta. Il partecipante potrà scegliere di intervenire con il partner o con amici, ammortizzando le spese di viaggio e di albergo, abbinando l'evento ad una vacanza;
d) tutto influisce: i parcheggi, i ristoranti, le opportunità di risparmio sugli acquisti delle aziende presenti all'evento.

Le opportunità di risparmio sono un valore aggiunto come i gadgets, le novità, le anticipazioni rispetto al mercato. Gli impianti di amplificazione che rispondono alle necessità dell'organizzazione di una convention sono da tempo abbastanza uniformati. La scelta del service dipende dall'assistenza qualitativa che lo stesso garantisce. La verifica degli uomini impiegati nell'assistenza è l'elemento che fa spesso la differenza, varia il rapporto di carattere economico e trasforma la qualità del servizio. L'impiego di due o quattro tecnici preparati rispetto ad assistenti improvvisati può avere un'incidenza nell'ordine di 500/600 euro.

Ora proviamo a pensare agli **attrezzi** forniti dagli organizzatori per svolgere le classi che li richiedono. Per esempio, una classe di ginnastica posturale che necessita dell'uso degli elastici o di quant'altro. L'investimento da parte dell'organizzazione sul **versante promozionale**, anche questo è un valore aggiunto. Pubblicizzare l'evento ha un costo di ideazione grafica, di stampa e di distribuzione che certamente fa la differenza tra un prodotto di buona o scarsa qualità, ma soprattutto determina il risparmio derivato dalla dispersione di tempo, energie e risorse da parte del destinatario del messaggio.

Tirando le somme

Valutato il costo e analizzati i motivi che giustificano la spesa, non ci resta che capire il ritorno dell'investimento. Spesso, inebriati dalla spettacolarità della proposta, ci manca la pragmaticità nel giudicare, non comprendiamo immediatamente l'effimero e dopo qualche giorno siamo nuovamente a caccia di aggiornamenti e nuove idee. Spesso siamo appagati e lo saremo per diversi giorni, nei quali metteremo a frutto quanto appreso, sfruttando le conoscenze e riversando sul lavoro quotidiano in palestra la dote di esperienza accumulata. Ci accorgeremo anche della crescita del nostro personale prestigio all'interno del club e forse, con un pizzico di fortuna, riusciremo a coinvolgere il datore di lavoro, rendendolo complice dei nostri sani investimenti.
Scegliere bene quindi, analizzare con attenzione il messaggio, studiarne i contenuti, fare valutazioni non emozionali: un personaggio potrebbe essere più simpatico di un altro ma rendere molto meno alla crescita professionale. Una località, altrettanto attraente quanto scomoda e ricca di insidie. **Equilibrio e analisi obiettiva**, sono le armi che ti suggerisce il contenuto di questo approfondimento. Poi avviene che si può decidere di partecipare per il piacevole senso del divertimento, oppure colpiti dalla sindrome dell'aggregazione, la ricerca di nuovi amici, la scoperta di località sconosciute o per qualsiasi altro motivo ludico, assolutamente legittimo e personale. Nel caso… buona fortuna!

Ennio Tricomi

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/fax 0434.81061
WWW.FITNESSSTUDIO.IT E-mail: Tony.Fumagalli@virgilio.it

ABDOMINAL 1 SELECTION
1.800+IVA

ADDUTTORE.800+IVA

ARM CURL 600,00 PREZZO FINITO

ARM CURL BIANCO 500,00
PREZZO FINITO

RUN RACE 3.890 + IVA
NASTRO E TAVOLA NUOVI

BIKE XT VERTICALI. 1.350,00 + IVA

XT ROTEX 1.800+IVA

CAVI INCROCIATI SELECTION
1.900,00 + IVA

CHEST PRESS.890+IVA

SINCRO EXCITE 700 CON TV
AD EURO 3.800+IVA

DELTS 1.750+IVA

GLYDEX XT PRO 2.500+IVA

EASY POWER STATION
1.200,00+IVA

GLUTEUS SELECTION 1.800 + IVA

LAT MACHINE LUX 860+IVA

LEG CURL. 870+IVA

LEG EXTENSION SELECTION 1.800+IVA

LEG PRESS ORIZZONTALE
2.000+IVA

MASTER GLUTEUS FIT 2000
EURO 700+IVA

PANCA CRUNCH 350+IVA

PESINI 3B EURO 15,00 LA COPPIA

PIRAMIDE 300+IVA

RUN EXCITE 700 CON TV
EURO 6.800+IVA

RECLINE EXCITE CON TV. 2.600+IVA

ROTARY CALF 1.800+IVA

RUN FORMA 1.600+IVA

RUN XT RIGENERATO 2.950+IVA

SCOTT SILVER 350+IVA

SITTING LEG CURL.1.800+IVA

STEP XT 1.890 + IVA
CON CATENE E MANIGLIONI NUOVI

SPINTRAINER 1.200+IVA

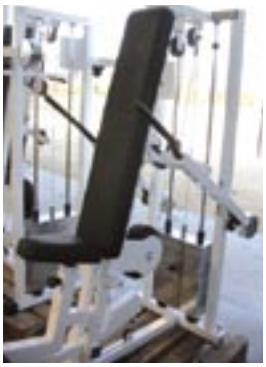
STANDING LEG CURL 890+IVA

STEP RACE 890+IVA

VETRINA DELLE OCCASIONI

TAPPETINI 20.00 NUOVI PVC

TOP XT 1.650+iva



TRICEPS 870+IVA

VERTICAAL ROW 870+IVA

VERTICAL TRACTION SELECTION 1.800+IVA

WAVE NUOVO 5.000+IVA

FIT ONE PROMOTION

Affiliato C.S.E.N.
Ente di promozione sportiva riconosciuto dal C.O.N.I.

Fit One Promotion

1997/2007
10 anni al servizio del fitness

www.fitpromos.it

Cinque Aree Tematiche per la formazione e la specializzazione del professionista del fitness

Area fitness & body building
* Corso di formazione per istruttori di fitness
* Corso di formazione per personal trainer
* Master di biomeccanica degli esercizi
* Master di preparazione atletica

Area aerobica & indoor cycling
* Corso di formazione per istruttori di Aerobica
* Corso di formazione per istruttori di Indoor Cycling
* Corso di formazione per istruttori di Funk e Hip Hop
* Corso di formazione per istruttori di Aerobic Fight
* Corso di formazione per istruttori di Pilates Mat Work Base
* Master di Aerobic Coreography
* Master di Aero Weapon Combat

Area gestionale
* Corso base per consulenti di vendita
* Corso base di leadership e gestione del personale
* Master di gestione tecnica di impianti natatori
* Master sulla comunicazione efficace in palestra

Area fitness acquatico
* Corso di formazione per istruttori di Acquagym
* Corso di formazione per istruttori di Idrobike
* Corso di formazione per istruttori di Acquafitbike
* Master di Acquamotricità genitore/bambino
* Master di Acquamotricità prescolare
* Master di Acquamotricità per gestanti
* Master di Ricondizionamento motorio in acqua

Area riabilitazione sportiva & massaggio
* Master di Massaggio sportivo ed estetico
* Master di Massaggio californiano
* Master di Massaggio anticellulite
* Master di Massaggio orientale
* Master di Traumatologia e ricondizionamento muscolare
* Master di posturologia

Info line
tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
info@fitpromos.it

Richiedi il catalogo completo alla segreteria organizzativa!

FIT ONE PROMOTION
c.so Sempione, 10
20154 Milano
c.so di P.ta Vittoria, 10
20122 Milano

Cerco & Vendo

Continuate a mandare i vostri messaggi a: annunci@lapalestra.net. Gli annunci che, per mancanza di spazio, non sono stati pubblicati in questo numero, sono disponibili sul sito www.lapalestra.net

Fassi Sport, azienda produttrice di attrezzature professionali per palestra, che fa della qualità tecnologica dei suoi prodotti, dell'esclusività della sua immagine e del servizio al cliente i punti di forza del suo successo, ricerca:
- **Agenti commerciali Italia per le zone libere**
Richiediamo:
esperienza di vendita effettiva minimo 5 anni nel settore palestre, fitness, sport e mondo wellness, un buon livello culturale, capacità organizzativa, automunito, intraprendente, motivato, ambizioso, di bella presenza e forte personalità
Offriamo:
contratto di agenzia, importante piano provvigionale e bonus, appuntamenti con potenziali clienti fissati dal ns. call center, continuo ed efficace supporto on line, seminari di presentazione
- Disegnatore tecnico
Requisiti indispensabili:
conoscenza programmi autocad, solid works, buona conoscenza della lingua inglese
Zona di Lavoro: Repubblica di San Marino
Per candidarsi inviare curriculum vitae a:
risorseumane@fassisport.com
fax: 0549-953424.

Cercasi istruttori/ce con esperienza, per sala cardio fitness e corsi musicali. È richiesta massima serietà e predisposizione al lavoro in team e serale. Zona Fe /Bo.
Per appuntamento e colloquio
cell. 3493844980.

Neolaureato in scienze motorie con esperienza cerca lavoro in palestra per la prossima stagione (agosto/settembre) nella zona di Milano, Milano nord, Brianza. Per ulteriori informazioni a riguardo chiamare al 3348827443

Cerco per la prossima stagione (da settembre 2007) istruttore/ice per sala cardio-fitness a tempo pieno pomeriggio/sera, per centro fitness prov. Bo; si richiede, serietà, esperienza e buone doti comunicative. Inviare il proprio CV a:
areafitness@hotmail.it

Cerco attrezzi Tecnogym versione colore nera in particolare: glutei press, multypower, rastrelliera manubri.
Info: shojukai@libero.it

Vendo palestra 500mq in Vicenza limitrofi. Sala pesi e cardio, sala corsi, bassi costi di gestione.
Tel 380.3307762

Vendo avviato Centro Fitness in provincia di Bologna composto da: sala pesi, sala corsi, sala spinning, solarium e sauna. Situato in un attico dotato di ampi balconi per fitness all'aperto e vetrate luminose, il tutto nella via principale del paese in zona prestigiosa. Si valuta anche di cedere il 50% della quota.
Per Info Alex: bergaminialex@tiscali.it;
cel: 348/3339312.

Vendo 7 bikes turner in ottimo stato anche separatamente a 1370 euro. Singolo pezzo 250 euro.
Info tel.335 5641238.

Vendo panca per spalle B-Cube (nuova). Per info. 0187-715349.

Cercasi socio o vendesi quote di un centro fitness/palestra sita in Modena. Zona ottima, parcheggio privato, sala corsi, sala cardio fitness, sala attrezzi isotonica, sauna, solarium, box massaggi.
Possibilità di centro estetico all'interno del centro fitness. Possibilità anche eventualmente di rilevare l'intero centro fitness.
Per info: 328/6925016
oppure 333/8327703.

Vendo n°4 bike da spinning (rosse) senza frizione "Come nuove" € 250.00 cad. Tel 3337900306
E-mail: valentina.b@fastwebnet.it

Causa chiusura del centro, vendo attrezzatura completa o separata technogym o teca o sidea a prezzi da non credere. Per info: 3391774353.

Vendesi avviata palestra (10 anni) in Basso Veronese per motivi famigliari. Clientela fissa , ottimo prezzo. Oppure vendo atrezzatura completa.
Chiamare solo se interessati al
Tel. 3331034255.

Vendo bikes da spinning "Rizzato Sport" come nuove. tel. 3478408307.

Vendo arredamento completo per spogliatoi PANATTA linea Wave Colours per rinnovo locali, composto da: 17 panche con appendini per 8 posti da 2,00 m; 7 panche con appendini per 4 posti da 1,00 m; 6 armadi con moduli da 6 posti ciascuno, chiusura a lucchetto. Svendo tutto in blocco a meno del 50 % del prezzo di mercato: 10.500 euro trattabili.
Possibile invio materiale fotografico scrivere a maxdaytona@gmail.com

Vendo 21 step reebok, 10+10+10 pesetti da 0,5-1-2kg 6 sacchi fitbox, 20 elastici e 25 tappetini 35 specchi 170x170, 1 controllo accessi tel 380.3307762.

Vendo palestra basso veronese di mq 600 ben avviata e strutturata, ampio parcheggio, bassi costi di gestione.
Cell. 3468517600.

Causa impegni di altro genere **cedo palestra ben avviata** o completa attrezzatura iso e cardio (Panatta e Fassi). Ribera (AG). Lista completa degli attrezzi e altre informazioni telefonando al 3293519833.

Associazione Sportiva cerca in Roma centro sportivo per eventuale gestione palestra (sala fitness, sala pesi, sala indoor cycling), oppure palestra max 1500 metri.
3487805320 Carlo

Vendesi - Vicinaze Monza (Milano), palestra con avviamento decennale, locali climatizzati, sala pesi molto ben attrezzata. Spese di gestione contenute, buon pacchetto clienti.
Telefonare 335 7094542. Massimo.

Vendesi prezzo affare palestra 800mq - 1250€ affitto - zona alto vicentino - avviata, elegante con ampia sala cardio/pesi con maxischermo e 5 TV -2 sale corsi - 1 sala spinning - 2 campi da squash - sale per i solarium/massaggi - ampio parcheggio. € 75.000 trattabili.
347 9222628 - 347 9821404.

Vendesi sauna finlandese STENAL (misure 202 cm x 202 cm x 200 cm - 6/8 posti) acquistata nel 2003 ma inutilizzata fino al 2004. Ottimo affare come nuova. Visibile. € 3400,00 trattabili.
Tel. 06/9282212 chiedere di Cesare.

Palestra zona Como/Varese. Cedesi quota societaria (50%). Attività avviata da 7 anni. 550mq. Ampia sala corsi. 11Bike Spinning. Attrezzatura Technogym. 2 Saune. newgymx@yahoo.it

Vendo, per fine attività, attrezzatura completa da palestra Technogym, Teca e Sidea a prezzi folli. Tutto in ottimo stato.
Per info: 3391774353. Alessandro.

Vendo attrezzi Panatta sport ricondizionati (Vernice, imbottiture, cavi) a prezzo davvero interessante. Per informazioni sugli attrezzi, per vederli in foto e per conoscere i prezzi mandate una email a:
vendesiattrezzi@tiscali.it

Cedesi 50% attività di palestra con avviamento decennale, per impossibilità di gestione lavoro/famiglia titolare unico. Mq 550 in Vicenza limitrofi con due sale pesi + cardio, sala corsi, zona esterna; possibilità di ampliamento, bassi costi di gestione. Info: Cell. 348.4047272.

VENDESI palestra vicino a Porretta terme BO di 470mq di cui 200mq sala attrezzi 100mq sala in parquet per arti marziali e corsi vari, saletta spinning due uffici e bagni. Attività ventennale con bassi costi di gestione. Rchiesta veramente modesta con possibilità di finanziamento.
Trattativa riservata per info Agnese. petraccioli@telvia.it
Per appuntamento telefonare
3383613309.

Cedesi avviata palestra (dal 1997)di 800 metri sul confine tra le province di Bergamo e Cremona,composta da 2 sale per corsi a corpo libero e spinning sala attrezzi (Technogym) sauna ed un ampio parcheggio. cell. 3471255028.

Vendo pavimento piastre a incastro di colore nero misura 50 cmx 50per inf. 3475996717. e-mail body78@inwind.it

Vendo solarium professionale trifacciale da rigenerare € 300. Tel 3475996717
e-mail body78@inwind.it

Palestra per chiusura attività vende tutta l'attrezzatura iso e cardio in blocco o a pezzi singoli.
Tel. 347/2405241.

Cedo attività di palestra con sette anni di avviamento, sala cardio e pesi, tre sale corsi su mq 1000 con possibilità di ampliamento, sita in avezzano (AQ), ampio parcheggio, costi di gestione bassi.
3474151122 oppure 3392344605.

Palestra vende panche spogliatoio struttura in ferro verniciata in colore azzurro scuro sedute e portaborse in legno complete di appendiabiti n.8 da mt 1 euro 30 al pezzo, n.14 da mt 2 euro 60 al pezzo, n.2 da mt 3 euro 90 al pezzo. Vendibili singolarmente o in blocco unico euro 1000.
Armadietti blocchi da 6 sportelli struttura in lamiera colore grigio con sportelli bianchi chiusura a lucchetto (acclusi anche blocchetti a chiave) n.12 blocchi euro 80 al pezzo oppure euro 700 per il totale. Possibilità di invio foto a chi interessato, per ulteriori info rivolgersi a gardengym@hotmail.com
o 06/8124903 ore 10/22.

Le aziende citate in questo numero

Area Fitness	Tel. 0541.830504	www.4fitness.it
Azzurra Fitness	Tel. 0571.80447	www.azzurrafitness.com
Cardiaca	Tel. 346.7645211	www.cardiaca.it
Cruisin'	Tel. 059.225940	www.cruisin.it
Fassi Sport	Tel. 0549.960496	www.fassisport.com
Fit One Promotion	Tel. 02.34934335	www.fitpromos.it
GervaSport Italia	Tel. 059.279021	www.gervasportitalia.it
H.E.A.T Program	Tel. 06.6878059	www.heatprogram.com
International Fitness Tour	Tel. 388 1972220	www.internationalfitnesstour.com
Keforma	Tel. 0549.941456	www.keforma.com
Life Fitness Italia	Tel 045.7238204	www.lifefitness.com
Mioblu Piscine	Tel. 0542.673727	www.mioblu.it
Nature's Best	Tel. 02.90843372	
Powrgard	Tel. 02.96754179	www.powrgard.it
Proaction	N.V. 800.425.330	www.proaction.it
PromoTec	Tel. 0543.701233	www.promfo.it
Roma Off Limits	Tel. 06.3037669	www.romaofflimits.com
RVTEC	Tel. 0543 701233	www.djtu.it
SportsArt Italia	Tel. 338.7425671	www.sportsart.it
Sport Lab	Tel. 02.3311684	www.sportlab.it
VitaminCenter	Tel. 051.752464	www.vitamincenter.it

NON HAI UNA PALESTRA ma vuoi comunque ricevere la rivista "LA PALESTRA", ABBONATI!

Abbonamento per 6 numeri € 30,00

Nome ..... Cognome.....

Via ..... n°..... Località.....

CAP..... Provincia ..... Tel..... e-mail.....

con il presente richiedo di abbonarmi per 6 numeri alla rivista LA PALESTRA a partire dalla data indicata.

Data..... Firma.....

INVIARE COPIA DEL PRESENTE MODULO COMPRENSIVO DI ATTESTAZIONE DI PAGAMENTO AL FAX 06.30892212 OPPURE SPEDIRE IN BUSTA CHIUSA A: LA PALESTRA - VIA LUIGI PLONER, 9 - 00123 ROMA

Le richieste di abbonamento prive di attestazione di pagamento non verranno prese in considerazione
PER QUALSIASI INFORMAZIONE TELEFONARE DA LUNEDÌ A VENERDÌ DALLE ORE 9.00 ALLE ORE 13.00 E DALLE 14.00 ALLE 18.00 AL NUMERO 02.95249476 OPPURE AL FAX 06.30892212
abbonamenti@lapalestra.net
La ricevuta del Conto Corrente Postale costituisce documento valido agli effetti contabili: conservala! Non rilasceremo nessun altra quietanza. L'IVA è assolta dall'Editore.

Il pagamento dell'abbonamento dovrà essere effettuato tramite bollettino postale sul C/C postale N° 74892126 intestato ad Api Grafiche Multimediali CAUSALE: Abbonamento LA PALESTRA. Si informa che non sono disponibili arretrati e che l'abbonamento non ha tacito rinnovo.

COMUNICAZIONE IMPORTANTE. Api Grafiche Multimediali con sede a Cassina de' Pecchi (MI), viale Michelangelo, 6 , è il titolare del trattamento dei dati personali che vengono raccolti, trattati e conservati ex d.lgs. 196/03. Ai sensi degli art. 7 e ss. si potrà richiedere la modifica, la correzione e/o la cancellazione dei dati, ovvero l'esercizio di tutti i diritti previsti per Legge. La sottoscrizione del presente modulo deve intendersi quale presa visione, nel colophon della rivista, dell'Informativa completa ex art. 13 d.lgs. 196/03, nonché consenso espresso al trattamento ex art. 23 d.lgs. 196/03 in favore dell'Azienda.

LA PALESTRA
www.lapalestra.net
Anno III - N. 11
luglio/agosto 2007

Direttore Responsabile: Veronica Telleschi

Edita da: Api Grafiche Multimediali
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
info@apigrafiche.net
Tel. 02.95249476

Comitato redazionale:
Cesare Salgaro, Veronica Telleschi e Francesca Tamberlani

Hanno collaborato:
Barbara Baldrati, Francesco Barbato, David Cardano, Rachele Cirri, Iader Fabbri, Francesco Iodice, Marco Neri, Massimo Rugolo, Andrea Scala, Fabio Swich, Dario Sorarù, Fabio Zonin

Sede operativa e traffico pubblicitario
Nika's - Comunicazione e Ufficio Stampa - Via Luigi Ploner, 9
00123 Roma
Tel. 06.30896070 - Fax 06.30892212
pubblicita@lapalestra.net

Immagini
LA PALESTRA archivio.
In copertina: Marika Moretti, foto di Barbara Vitale
DIGITARL ART Milano

Tipografia
IGL - S.Martino b.a. (VR)

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. Le Api Grafiche Multimediali declinano 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 Grafiche Multimediali. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito. Copyright Api Grafiche Multimediali. 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.

il benessere totale inizia con il Check Up

Migliora le tue performance
- spirometria
- analisi posturale

Misura le percentuali di massa muscolare, e idratazione, per ottimizzare il tuo allenamento.
- **B.I.A.** (analisi della composizione corporea)

Conosci i tuoi limiti per raggiungere i tuoi obbiettivi
- elettrocardiogramma a riposo
- obbiettività cardiopolmonare

Fitness Clinic esegue Check Up medici completi e consulenza dietologica on-line.

Conoscere meglio il proprio corpo per ottimizzare l'allenamento e raggiungere i risultati desiderati.

Servizi medici per fitness e benessere

SPORT Lab® Fitness Clinic

SportLab - Fitness Clinic
Corso Sempione 77 - 20149 Milano - Tel. 02/3511884
www.fitnessclinic.it
info@fitnessclinic.it

Xtreme series

escape ordinary™

570 R
€ 3.839,00 + iva
trasporto omaggio

570 U
€ 3.289,00 + iva
trasporto omaggio

580 R
€ 4.609,00 + iva
trasporto omaggio
TV10" integrata

580 U
€ 4.059,00 + iva
trasporto omaggio
TV10" integrata

E 825
€ 4.590,00 + iva
trasporto omaggio

E 870
€ 5.990,00 + iva
trasporto omaggio

E 880
€ 6.690,00 + iva
trasporto omaggio
TV10" integrata

T 650
€ 6.259,00 + iva
trasporto omaggio

T 670
€ 7.799,00 + iva
trasporto omaggio

T 680
€ 8.459,00 + iva
trasporto omaggio
TV10" integrata

Compri 1 Ricevi 2

www.sportsartfitness.it commerciale: +39 338 7425671 info@sportsart.it

SportsArt ITALIA FITNESS

ECO-POWER™ • GREEN POWER SOURCE