

Luci e ombre sugli integratori

Polveri e pillole all'interno delle palestre suscitano, spesso, sconcerto.

Lo sconcerto è ancora più grande quando si pensa a quanta disinformazione, pregiudizi

e sottocultura ci siano sugli integratori, nonostante portino degli indubbi benefici a chi li utilizza.



Gli integratori sono previsti ed ammessi nel mercato, secondo la normativa attuale, quindi perfettamente leciti e di libera vendita. Nulla da nascondere, dunque, e tutto alla luce di leggi che ne regolano le caratteristiche e le composizioni. La responsabilità di quest'atteggiamento colpevolistico nei confronti degli integratori è, in parte, imputabile alle aziende stesse che molte volte hanno esasperato i toni della comunicazione, puntando su fisicità spinte, come i body builder agonistici, o promettendo risultati impossibili. Tutto questo ha alterato la giusta percezione ed il corretto uso degli integratori.

Ricordiamo che, negli ultimi anni, la maggioranza delle aziende ha corretto il tiro della comunicazione cercando di puntare maggiormente sul fattore prevenzione-salute piuttosto che su quello della

performance agonistica che rimane, comunque, una parte molto richiesta.

Il problema è che all'interno delle palestre il fattore competitivo è stato accantonato. Per competitivo non mi riferisco solo alle gare di body building, ma, alla competizione con se stessi o con gli altri nell'intento di migliorarsi. Un tipo di competizione che necessita di un importante impegno allenante. Purtroppo, il messaggio che si è voluto dare in questi ultimi anni è quello di un centro fitness che propone attività molto soft, dove quasi è un peccato fare fatica e che non sempre occorre impegnarsi per ottenere i migliori risultati.

Per ottenere bisogna saper dare

Nella pratica sappiamo che non è così, infatti, per ottenere

occorre dare. Lo stesso grande messaggio educativo dello sport è: dedizione del corpo e della mente all'obiettivo.

Ritengo che gli integratori siano un supporto utile e, in alcuni casi, necessario quando lo sforzo, l'intensità e la frequenza sono di alto profilo. Non bisogna, però, commettere l'errore di vedere gli integratori come qualcosa d'indispensabile quando si entra in palestra. Questo soprattutto per chi va in palestra per acquisire tono e magari perdere qualche chilo ma anche per socializzare e rilassarsi.

Ne consegue che gli integratori possono tranquillamente essere inseriti in una moderna palestra fitness, dove ogni tipo di esasperazione è evitata. L'importante è saper presentare, con onestà e trasparenza, l'integratore, avendo cura di non proporlo come rimedio magico ma, come giusta sinergia dando priorità all'allenamento e ad una cor-

retta alimentazione.

In alcuni centri si cerca d'informare attraverso la distribuzione di materiale cartaceo esplicativo. Accanto a questo metodo di informazione, si organizzano periodicamente (due o tre volte l'anno) dei seminari gratuiti all'interno del centro, dove il tema è centrato su alimentazione e integratori. In questo modo si possono sensibilizzare gli utenti a tematiche strettamente inerenti al fitness, e approfittarne per promuovere nuovi servizi (programmi di dimagrimento, plicometrie, piani alimentari, servizi medico-estetici).

Integratori: buona opportunità di fatturato

Non dimentichiamo che gli integratori possono rappresentare una buona opportunità di fatturato. La gestione può es-

sere a carico del bar del centro o degli istruttori. Quest'ultima scelta però, è molto delicata perché c'è sempre il rischio di forzare la vendita facendo intendere che l'integratore è una chiave indispensabile per raggiungere il successo. Tutto questo, oltre a creare aspettative sbagliate, distorce la reale utilità dell'integratore, con il pericolo che, dopo la prima vendita, si instauri il meccanismo di diffidenza e inutilità.

In ogni caso è fondamentale che tutto sia fatto in trasparenza senza fraintendimenti sulla liceità dell'uso degli integratori.

Certamente l'utilizzo degli integratori sarebbe ancora più preciso ed efficace se, a consigliarli, fosse il medico della palestra in occasioni di visite di controllo.

Purtroppo questa è una realtà che difficilmente si realizza, quindi il consiglio è spesso lasciato al personale istruttore.

In questa situazione bisogna sottolineare quanto sia importante che il personale non medico si attenga alle indicazioni di dosaggio ed utilizzo, riportate nelle schede tecniche ed etichette dei singoli prodotti.

In definitiva, il mercato degli integratori è certamente un mercato in espansione ma, bisogna prestare attenzione al modo e alla forma con cui è proposto. In caso contrario, l'effetto boomerang, è sempre in agguato. La corretta informazione può portare indubbi benefici tanto che sarà, alla fine, lo stesso utilizzatore a richiedere i prodotti che gli necessitano.

Il processo può essere accelerato anche, e soprattutto, dai media se sapranno sensibilizzare sulla effettiva utilità di questi prodotti, dandone un'immagine preventiva e salutistica oltre che agonistica.

Dott. Marco Neri

