

MAGAZINE **FITACTIVE**

— IL FITNESS ★ PER TUTTI —

SETTEMBRE 2026

INTERVISTA

INTERVISTA A JESSICA CESARO,
AREA MANAGER FITACTIVE

PAG. 04

ALLENAMENTO

FORZA MUSCOLARE E LONGEVITÀ:
COSA DICONO I DATI

PAG. 08

FITACTIVE WORLD

FITACTIVE PROSEGUE LA SUA
ESPANSIONE CON QUATTRO NUOVE APERTURE

PAG. 16





EDITORIALE



Settembre è il mese della ripartenza, e FitActive lo affronta nella direzione che ne ha guidato la crescita fin dall'inizio: espandersi restando accessibile.

Tra i temi di questo numero, i piani di sviluppo del network, che punta a raggiungere 250-280 club in Italia. Una crescita che prende forma concreta con quattro nuove aperture: Genova Albaro, Pove del Grappa, Mantova e Ferrara Savonuzzi.

Spazio poi alle persone che rendono possibile questo percorso, con l'intervista a Jessica Cesaro, Area Manager del network.

Sul fronte dell'allenamento, un approfondimento dedicato alla programmazione del bicipite, tra volume, frequenza e recupero. La sezione nutrizione ridimensiona il mito della finestra post-allenamento, mentre quella scientifica indaga il legame tra forza muscolare e longevità alla luce dei dati più recenti.

Non manca, come sempre, Ben con l'oroscopo del mese, dedicato alla Vergine.

Buona lettura e buon allenamento!

Eduardo Montefusco
CEO e Founder FitActive

INTERVISTA

INTERVISTA A JESSICA CESARO, AREA MANAGER FITACTIVE



Prima di entrare in FitActive, **Jessica Cesaro** lavorava come estetista e negli anni aveva gareggiato nel bodybuilding, in categoria Bikini. Il suo percorso in azienda comincia nel 2020 a Padova, dopo la perdita del lavoro durante il Covid, e prosegue dal 2021 a Moncalieri, dove diventa Club Manager dei club di Moncalieri e Castagnito. Oggi è **Area Manager in Toscana**. In questa intervista ci racconta che cosa fa davvero un Area Manager, come si costruisce una squadra e perché, alla fine, tutto passa dalle persone.

Ciao Jessica, per iniziare raccontaci del tuo ingresso in FitActive. C'è stato un motivo preciso che ti ha convinta a scegliere questa azienda?

Il mondo della palestra mi è sempre piaciuto e ha fatto parte della mia vita anche a livello personale: anni fa, infatti, **praticavo bodybuilding** e partecipavo alle gare nella categoria Bikini.

Professionalmente, però, arrivavo da un settore completamente diverso, perché prima di FitActive ho sempre lavorato come estetista. Il mio ingresso in azienda è avvenuto in un momento particolare. A causa del Covid avevo perso il lavoro e nel 2020 si è presentata l'opportunità di iniziare a lavorare in **FitActive Padova**. In quel momento non potevo immaginare che sarebbe stato l'inizio di un percorso professionale così importante per me.

Successivamente, per esigenze personali, mi sono trasferita a **Torino** e quasi casualmente ho avuto la possibilità di proseguire il mio percorso all'interno dell'azienda, entrando in **FitActive Moncalieri a settembre del 2021**.





Da lì è iniziata la mia vera crescita professionale. Ho avuto modo di imparare tantissimo direttamente sul campo, assumendomi gradualmente **sempre più responsabilità**. Grazie anche alla fiducia e al percorso fatto insieme a Livio Ponti, sono diventata **Club Manager**, occupandomi principalmente dei club di Moncalieri e Castagnito e dando supporto anche alle altre sedi del Piemonte.

Oggi, guardandomi indietro, trovo quasi curioso pensare che tutto sia iniziato in un momento di difficoltà e in parte per caso. FitActive mi ha dato la possibilità di scoprire capacità che probabilmente non sapevo nemmeno di avere e di costruire, passo dopo passo, il percorso che mi ha portata a diventare **Area Manager in Toscana**.

Che cosa fa concretamente un Area Manager? Descrivici una tua giornata tipo, dal momento in cui esci di casa a quando rientri

La mia giornata tipo in realtà non è mai davvero "tipo", ed è anche uno degli aspetti che mi piacciono di più di questo lavoro. **Il mio ruolo consiste principalmente nell'organizzare e coordinare il lavoro delle diverse sedi** insieme ai Club Manager e agli staff di reception.

Significa definire piani d'azione, monitorare l'andamento dei club, gestire le problematiche che possono presentarsi nelle strutture, anche dal punto di vista della manutenzione, e soprattutto essere una guida e un punto di riferimento per il mio staff.

Cerco di organizzare le mie giornate in base alle esigenze dei club: vado dove in quel momento ritengo ci sia maggiore bisogno di supporto. Una volta arrivata in sede, mi confronto con il Club Manager e con lo staff: cerchiamo di capire insieme cosa sta funzionando e cosa possiamo migliorare. Quando possibile, **preferisco agire subito sulle eventuali problematiche**.

Durante la giornata c'è poi tutta la parte più organizzativa: aggiornamento dei file, mail e approvazioni, confronto con la contabilità, analisi dei risultati e pianificazione delle strategie successive.

INTERVISTA

Organizzo inoltre frequentemente delle riunioni, perché credo siano fondamentali per mantenere allineato il gruppo e fare in modo che tutti sappiano dove stiamo andando e perché. Quando non sono fisicamente in una sede, cerco comunque di sentire gli altri club per capire come stanno andando.

In tutto questo posso contare sul **supporto dei miei Club Manager**, che hanno un ruolo fondamentale nella gestione quotidiana e mi permettono di avere sempre il polso della situazione. Nonostante oggi il mio ruolo sia maggiormente gestionale, mi piace ancora fermarmi in reception insieme ai ragazzi, osservare le dinamiche del club e vivere quello che succede realmente sul campo. E soprattutto **mi piace parlare con il mio staff**.

Per me creare un rapporto con le persone non è una parte secondaria del lavoro: è uno degli strumenti più importanti che ho per capire davvero come sta funzionando una squadra. Alla fine, credo che il compito principale di un Area Manager sia proprio questo: far funzionare le strutture, sicuramente, ma soprattutto **far crescere le persone** che le fanno funzionare ogni giorno.

Come si crea un gruppo di lavoro affiatato e costantemente stimolato? Quale approccio utilizzi con il tuo staff?

Per me le due parole chiave sono **ascolto** e **umiltà**.

Cerco prima di tutto di ascoltare il mio staff, non soltanto quando si parla di risultati o di problematiche lavorative. Credo sia importante ricordarsi che **dietro ogni ruolo c'è una persona**, con giornate positive, momenti più difficili e situazioni personali che inevitabilmente possono influire anche sul lavoro.

Questo non significa perdere di vista gli obiettivi o le responsabilità, anzi. Significa **creare un ambiente sano** nel quale le persone possano sentirsi libere di confrontarsi, chiedere aiuto quando serve e sapere di avere qualcuno disposto ad ascoltarle. Cerco di esserci quando un collaboratore è in difficoltà, professionale o personale, mantenendo sempre il giusto equilibrio tra il rapporto umano e il ruolo che ricopro.



Penso che una persona che si sente ascoltata, **rispettata e valorizzata** lavori meglio e sia anche più propensa a dare qualcosa in più alla propria squadra. Poi c'è l'umiltà. Essere Area Manager per me non significa pensare di avere sempre ragione o di avere tutte le risposte. **Ho imparato tantissimo dalle persone che ho incontrato** durante il mio percorso e continuo a farlo anche oggi.

A volte una buona idea può arrivare proprio dalla persona che hai davanti in reception tutti i giorni. Cerco quindi di costruire un rapporto basato sulla fiducia, sul confronto e sulla responsabilità.

Voglio che il mio staff sappia che ci sono, ma allo stesso tempo voglio far crescere persone autonome, capaci di prendere decisioni e di diventare a loro volta dei punti di riferimento. Perché alla fine credo in una cosa molto semplice: se le persone stanno bene nell'ambiente in cui lavorano, lavorano meglio.

E quando una squadra lavora bene insieme, i risultati arrivano di conseguenza.



FitActive nasce con l'idea di rendere il fitness accessibile a tutti: nel lavoro quotidiano, come si traduce questo principio dentro un club?

Per me "fitness accessibile a tutti" non significa soltanto offrire un servizio economicamente accessibile. **Significa creare un ambiente nel quale chiunque possa entrare e sentirsi nel posto giusto.** Dentro un club questo passa da tantissimi dettagli: l'accoglienza, la disponibilità dello staff, la pulizia, l'ordine, la qualità dei servizi e soprattutto il modo in cui trattiamo ogni singolo cliente.

C'è chi entra in palestra da anni e chi mette piede in un club per la prima volta con mille insicurezze.

Il nostro compito è offrire a entrambi la **stessa attenzione e la stessa possibilità di vivere un'esperienza positiva.**

Alla fine, abbiamo delle strutture bellissime e tecnologie innovative, ma sono le persone a trasformare un club in un luogo nel quale il cliente ha voglia di tornare.



INTERVISTA

Che cosa ti dà più soddisfazione in questo lavoro? Raccontaci un episodio, anche piccolo, che ti è rimasto impresso.

La soddisfazione più grande **arriva dalle persone e dalla loro crescita.**

Mi è capitato di vedere collaboratori partire magari con poca esperienza o con qualche insicurezza e, nel tempo, diventare autonomi, sicuri e capaci di assumersi responsabilità sempre maggiori. Quando una persona che hai seguito raggiunge un **obiettivo importante** o fa un passo avanti nel proprio percorso professionale, è difficile non sentirsi orgogliosi.

Non c'è necessariamente un unico grande episodio che ricordo più degli altri. A volte sono proprio le piccole cose a rimanermi impresse: un collaboratore che mi ringrazia perché ho creduto in lui, un responsabile che gestisce perfettamente una situazione che qualche mese prima avrebbe trovato difficile, oppure un team che raggiunge un risultato per il quale ha lavorato tanto. In quei momenti capisco che dietro KPI, procedure e obiettivi ci sono persone. Ed è probabilmente la **parte più bella del mio lavoro.**



Quali sono i tuoi obiettivi per il futuro e come ti immagini l'evoluzione del mondo del fitness?

Professionalmente non mi piace pensare di essere "arrivata". **Il mio obiettivo è continuare a crescere**, acquisire nuove competenze e assumermi responsabilità sempre maggiori, contribuendo allo stesso tempo alla crescita di FitActive. Mi piacerebbe continuare a costruire team sempre più autonomi e performanti e, soprattutto, contribuire alla crescita di nuove figure manageriali. Per me uno dei risultati più importanti di un manager non è essere indispensabile, ma **riuscire a far crescere persone capaci di fare sempre più strada.**

Per quanto riguarda il fitness, credo che continuerà a evolversi verso un'esperienza sempre più completa, tecnologica e personalizzata. Le persone non cercano più semplicemente un luogo dove allenarsi: cercano flessibilità, servizi, qualità e un'esperienza che riesca a integrarsi realmente nella loro quotidianità. La tecnologia avrà sicuramente un ruolo sempre maggiore, ma sono convinta che **il fattore umano continuerà a fare la differenza.** Ed è proprio questa combinazione tra innovazione e persone che, secondo me, rappresenta la sfida più interessante per il futuro del nostro settore.

NOVITÀ AZIENDALI

FITACTIVE GUARDA AL FUTURO



Athletech News, tra le testate di riferimento del settore fitness a livello internazionale, ha dedicato un **articolo alla crescita del nostro brand** e alla visione condivisa da Eduardo Montefusco, Founder e CEO, sul palco dell'**ATN Innovation Summit di New York**.

L'obiettivo: 250-280 club in Italia

Oggi la nostra rete conta oltre **190 palestre** e una presenza in **7 Paesi**.

Il traguardo è arrivare fino a **250-280 club in Italia**: un percorso che prosegue senza cambiare l'idea da cui è partito tutto.

Perché il numero, da solo, non racconta niente. Quello che conta è cosa c'è dentro ogni nuova apertura: un **modello capace di unire qualità**, servizi e convenienza, aperto 24 ore su 24 e 7 giorni su 7.

Rendere il fitness realmente accessibile a tutti non è uno slogan da mettere in copertina, è il criterio con cui scegliamo come crescere.



Athletech^{NEWS}



Lo sguardo oltre confine

E la direzione **non si ferma all'Italia**.

Lo sguardo è già rivolto verso nuove opportunità e nuovi **mercati internazionali**: un percorso che dalla Brianza ha già portato il marchio in sette Paesi e che non si considera concluso.

Per chi si allena nei nostri club, tutto questo si traduce in una cosa molto concreta: una **rete sempre più ampia**, con la stessa tessera in tasca.

Una visione che continua a diventare realtà.

LA VERITÀ DIETRO AL TIMING DEI PASTI



Nelle sale attrezzi è un'immagine ricorrente: lo shaker consumato negli spogliatoi a pochi minuti dalla fine della seduta, nel timore che ritardare l'assunzione di proteine comprometta il lavoro appena svolto.

L'abitudine nasce dal concetto di **"finestra anabolica"**, secondo cui esisterebbe un intervallo ristretto - in genere indicato in trenta o sessanta minuti dopo l'esercizio - entro il quale il muscolo utilizzerebbe i nutrienti in modo privilegiato.

Una finestra che dura ore, non minuti

La letteratura degli ultimi anni ha ridimensionato questa lettura.

Una revisione pubblicata sul **Journal of the International Society of Sports Nutrition** ha osservato che la sensibilità del muscolo all'apporto proteico resta elevata per molte ore dopo una seduta di allenamento contro resistenza: una finestra che si misura in ore, non in minuti.

Una metanalisi coordinata da **Brad Schoenfeld** è arrivata a conclusioni convergenti: il vantaggio attribuito all'assunzione immediata tende a scomparire quando si tiene conto dell'apporto proteico giornaliero complessivo, che si conferma la variabile determinante.



La distribuzione nell'arco della giornata

Questo non significa che la distribuzione dei pasti sia irrilevante.

Uno studio pubblicato sul **Journal of Physiology** ha confrontato modalità diverse di ripartizione della stessa quantità di proteine nell'arco della giornata, rilevando una risposta più favorevole quando l'apporto viene suddiviso in dosi moderate e ripetute, rispetto sia a poche assunzioni molto abbondanti sia a un frazionamento eccessivo.

Il fattore rilevante, in altri termini, **non è la rapidità ma la regolarità**.



Un'inversione di priorità

Il malinteso ha una conseguenza pratica precisa: concentra l'attenzione sui minuti successivi all'allenamento e la distoglie dalle abitudini che occupano le restanti ventitré ore.

È un'**inversione di priorità** che penalizza soprattutto chi ha poco tempo, perché sposta l'impegno sul gesto più visibile e meno determinante.

Restano contesti in cui il timing conserva un peso specifico, come le **discipline di endurance** con più sedute ravvicinate nella stessa giornata.

Si tratta però di situazioni distanti dalla pratica della maggior parte di chi frequenta una palestra, per la quale il criterio più utile resta quello che la letteratura indica da tempo: ciò che conta è il quadro complessivo, non il singolo momento.



ALLENAMENTO

FORZA MUSCOLARE E LONGEVITÀ: COSA DICONO I DATI



Nel 2015 **The Lancet** ha pubblicato i risultati dello studio PURE: **139.691 adulti** tra i 35 e i 70 anni, seguiti in **17 Paesi diversi**.

I ricercatori hanno misurato una cosa semplicissima - la forza di presa della mano, con un dinamometro - e hanno scoperto che quel numero prediceva il rischio di morte meglio della pressione arteriosa sistolica. Ogni 5 chilogrammi di forza in meno si associava a un rischio di **mortalità superiore del 16%** e a un rischio di malattia cardiovascolare superiore del 17%.

Non è un risultato isolato. Nel 2018 una meta-analisi pubblicata su Archives of Physical Medicine and Rehabilitation ha raccolto 38 studi per un totale di oltre 1,9 milioni di persone: chi presentava livelli di forza più elevati mostrava un rischio di mortalità per tutte le cause inferiore del **31%**.

È uno dei dati più solidi e più replicati di tutta l'epidemiologia dell'esercizio fisico.

Perché un muscolo racconta tutto il corpo

Perché un test così elementare funziona così bene? Perché la forza muscolare non è un dato isolato: riflette la massa magra, l'efficienza del sistema nervoso, lo stato nutrizionale, la capacità di recupero dell'organismo.



È una **fotografia sintetica di come sta funzionando il corpo nel suo insieme**. Ed è esattamente questo che la rende un segnale tanto affidabile.

Una perdita che non dà sintomi

A partire dai 30-40 anni **la massa muscolare cala in modo progressivo e silenzioso**: non fa male, non dà sintomi, non compare in nessuna analisi del sangue.

Ci si accorge del problema quando alzarsi da una sedia o salire due rampe di scale comincia a costare fatica.



L'unico intervento che inverte la rotta

L'allenamento contro resistenza è l'unico strumento che ha dimostrato di invertire questa traiettoria.

E anche qui i numeri sono chiari: una meta-analisi del 2022 pubblicata su **American Journal of Preventive Medicine** ha rilevato che chi pratica allenamento contro resistenza presenta un rischio di mortalità generale inferiore del 15%, cardiovascolare del 19% e oncologica del 14% rispetto a chi non ne pratica affatto.

Nel 2023 l'**American Heart Association** ha inserito formalmente il lavoro di forza tra le raccomandazioni per la prevenzione cardiovascolare, accanto all'attività aerobica.

Il salto più grande, in tutte queste curve, è quello che si compie passando da zero alla costanza.

Ecco perché settembre conta

Non per il fisico che vorresti avere a giugno, ma **per la forza che vorrai avere a settant'anni.**

ALLENAMENTO

I SEGRETI PER LA COSTRUZIONE DEI BICIPITI



Il bicipite è un **muscolo piccolo**, e questo cambia tutto. Ha bisogno di uno **stimolo preciso**, non enorme: chi lo bombarda ogni giorno con dieci varianti di curl, di solito, ottiene meno di chi programma con criterio due o tre momenti di lavoro a settimana.

Quanto: il volume giusto

Per la maggior parte delle persone, **8-14 serie "dirette" a settimana** sono un ottimo punto di partenza. "Dirette" è la parola chiave: ogni trazione alla lat machine, ogni rematore, ogni pull-up chiama già in causa i bicipiti.

Se la tua scheda prevede due sedute dedicate al dorso, il lavoro specifico può tranquillamente stare nella parte bassa di quel range.

Se invece le braccia sono la tua priorità, **sali verso l'alto** - ma gradualmente, **aggiungendo due o tre serie alla settimana** e osservando come rispondi.

Quanto spesso: meglio distribuire

A parità di serie totali, **spalmarle su due o tre sedute funziona meglio** che concentrarle tutte nello stesso giorno.



Il motivo è semplice: alla decima serie consecutiva la qualità crolla, il carico scende e lo stimolo si annacqua.

Due sessioni da cinque serie valgono più di una da dieci.

Come: vicino al limite, non oltre

Il range di ripetizioni pesa meno di quanto si creda: **dalle 6 alle 15 funzionano tutte**, purché le ultime siano davvero impegnative.

L'indicazione pratica è fermarsi quando ne restano due o tre in canna. **Va cercato lo sforzo, non il cedimento a ogni singola serie.**



Quando fermarsi: anche il recupero è allenamento

Tra due sedute, **48 ore sono in genere sufficienti**. E attenzione all'indolenzimento del giorno dopo: non è il termometro dei risultati.

Un muscolo può crescere senza farti male e può farti male senza crescere. Contano molto di più il **sonno e un apporto proteico adeguato**, distribuito bene nell'arco della giornata.

Chiedi consiglio ai nostri PT FitActive per programmare al meglio i tuoi allenamenti e ottenere i risultati desiderati.



FITACTIVE WORLD

FITACTIVE PROSEGUE LA SUA ESPANSIONE CON QUATTRO NUOVE APERTURE



Il percorso di crescita di FitActive continua anche nel mese di settembre con **quattro nuove aperture che ampliano ulteriormente la rete del brand sul territorio italiano**: FitActive Genova Albaro, FitActive Pove del Grappa, FitActive Mantova e FitActive Ferrara Savonuzzi.

Quattro nuove sedi che confermano la volontà di portare un **modello di fitness accessibile**, dinamico e orientato al benessere in contesti sempre più ampi e diversificati.

FitActive Genova Albaro

Con FitActive Genova Albaro, il network aggiunge una nuova realtà nel **capoluogo ligure**.

Una sede che si inserisce in un contesto urbano vivace e che nasce con l'obiettivo di rendere **l'allenamento parte integrante della quotidianità**, offrendo uno spazio moderno e accogliente a chi desidera prendersi cura di sé con continuità.



FitActive Pove del Grappa

L'apertura di FitActive Pove del Grappa porta il format del brand in un **territorio veneto** ricco di identità, ai piedi del massiccio.

Una nuova realtà pensata per servire il paese e i comuni limitrofi, avvicinando il fitness a chi vive un'area in cui **la distanza può rappresentare un ostacolo alla costanza**.

FitActive Mantova

Con FitActive Mantova, il network consolida ulteriormente la propria presenza in **Lombardia**.

Una nuova sede che amplia l'offerta del brand in una città a misura d'uomo, già attenta al movimento e a uno stile di vita attivo, e che si propone come nuovo punto di riferimento per chi cerca un **ambiente strutturato e aperto a tutti i livelli di esperienza**.



FitActive Ferrara Savonuzzi

L'apertura di FitActive Ferrara Savonuzzi rafforza la presenza del network in **Emilia-Romagna**, proseguendo un percorso di sviluppo costante nel Nord Italia.

Anche questa nuova realtà nasce in piena coerenza con i valori FitActive: **accessibilità, energia e attenzione al benessere quotidiano**.

Le aperture di settembre raccontano ancora una volta una direzione chiara.

Ogni nuova sede è una **nuova community che nasce**, un nuovo spazio dedicato al movimento e un ulteriore passo nel percorso di espansione del network.

L'OROSCOPO DI BEN

E

Z

I

G

R

E

V

Cara Vergine, **settembre è il tuo mese** e - guarda che coincidenza - è anche il mese in cui il mondo intero ricomincia da capo: agenda nuova, propositi nuovi, abbonamento riattivato.

Tu però parti avvantaggiata, perché il tuo settembre l'avevi già pianificato a metà agosto, sotto l'ombrellone, mentre gli altri decidevano dove andare a cena. Precisa, metodica e dotata di un radar per i dettagli che rasenta il soprannaturale, sei il segno che in sala pesi non improvvisa mai: hai la scheda, l'app, il cronometro e la borraccia con le tacche dei millilitri.

Il cielo di questo mese però ti manda un avviso chiaro: **il piano perfetto non è quello scritto meglio, è quello che riesci a seguire.**

La scheda perfetta non esiste

Sul fronte allenamento hai un solo, elegantissimo difetto: riscrivi il programma tre volte prima di cominciarlo. Ma la progressione non premia chi pianifica meglio, **premia chi ripete più a lungo la stessa cosa**: cambiare scheda ogni due settimane è il modo più raffinato per non migliorare mai. E soprattutto, settembre ti chiede di superare la tua regola non scritta secondo cui se salta il mercoledì è saltata tutta la settimana. Trenta minuti valgono più di zero minuti, sempre. In compenso una qualità ce l'hai e nessuno te la tocca: sei quella che l'esercizio lo fa fatto bene, con il carico giusto e senza slanci. Nel lungo periodo è esattamente ciò che funziona.

Vergine, il tuo mese migliore non sarà quello in cui rispetterai il piano al cento per cento. Sarà quello in cui salterai una seduta per un imprevisto, tornerai il giorno dopo e non ricomincerai tutto da capo. **È lì che smetti di inseguire la perfezione** e diventi semplicemente una che si allena bene.





Conti in ordine, carrello meno

Sul denaro **il rischio del mese si chiama ottimizzazione**. Hai confrontato quattordici marche, letto tutte le etichette e costruito un foglio di calcolo per risparmiare due euro e ottanta. Ben apprezza il metodo, ma ti ricorda che il tempo speso a scegliere l'integratore migliore è tempo che non passi ad allenarti. E che l'ottimizzazione più redditizia di settembre è gratuita: mezz'ora di sonno in più. Nessuna etichetta da leggere, nessun confronto prezzi.



Amore fuori programma

In amore settembre promette bene, a patto che tu accetti un dettaglio fastidioso: le altre persone non seguono la tua tabella di marcia. Arrivano in ritardo, cambiano idea, propongono l'aperitivo proprio nel giorno che avevi destinato alle spalle. La tentazione è correggerli, magari con delicatezza, magari con un elenco puntato. Ben ti suggerisce l'esperimento più audace del mese: **dire di sì a una cosa non prevista**. Il cielo garantisce che la settimana non crollerà. E se qualcuno in sala esegue male un esercizio davanti a te, respira: non tutti i corpi vanno allineati, alcuni vanno solo lasciati in pace.

Appuntamento al prossimo numero di ottobre con l'edizione dell'Oroscopo di Ben dedicata al segno della Bilancia.

