

La siesta: el arte de dormir durante el día llega a la Gran Manzana

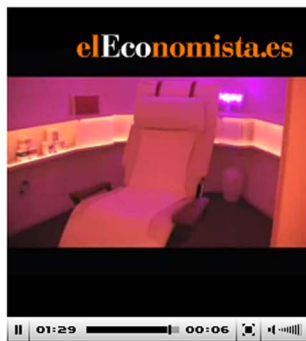
Jose Luis de Haro/ Nueva York | 7:34 - 26/06/2008

1 comentario



Puntúa la noticia : Nota de los usuarios: **9.8** (5 votos)

Le pese a quién le pese, la siesta se ha convertido en uno de nuestros símbolos más internacionales y, aunque esta sana costumbre haya perdido fuelle, algunos han aprendido a rentabilizar las cabezadas a mitad de la jornada. En plena vorágine neoyorquina, donde millones de personas viven obsesionadas con su faceta laboral, un pequeño refugio situado a dos manzanas del descomunal centro de Time Warner se ha convertido en la panacea de las tediosas horas en el trabajo.



"Durante mi vida laboral he visto como muchos compañeros de trabajo hacía cosas sorprendentes como dormir en el baño o tumbarse bajo la mesa", reconoce Nicolas Roco, un empresario que tras 15 años deambulando por el corporate norteamericano decidió hacer negocio con las siestas. "**Tengo ascendencia italofrancesa por lo que estoy muy familiarizado** con los beneficios de las cabezadas a mitad del día", asegura.

Perezosa criatura

Por eso, hace año y medio con la ayuda de varios inversores, Ronco vio nacer a su perezosa criatura, Yelo, un centro donde el principal objetivo es que los clientes duerman plácidamente. Desde luego teniendo en cuenta que un **40 por ciento de los estadounidenses sufren problemas de sueño**, el negocio parece redondo y con un apetito enorme por extenderse a lo largo y ancho del país.

Claro está que con los descabalados horarios de los ciudadanos es difícil hacer tiempo para volver a casa y dormir a pierna suelta. La solución a esta demanda son los conocidos como Yelo Cabs, **habitáculos individuales donde uno puede disfrutar de siestas de entre 20 y 40 minutos** de duración a un precio que oscila entre los 15 y 28 dólares. A ello hay que sumar la posibilidad de aderezar el sueñecito con 20 minutos de reflexología, "una técnica muy similar a la acupuntura pero sin agujas", explica su fundador.

Colores e iluminación

Una vez en el local, el ambiente invita a relajarse. Los colores y la iluminación embelesan hasta al más estresado, que antes de comenzar cualquier tratamiento debe rellenar un cuestionario. En el mismo se hacen preguntas rutinarias sobre dolencias, problemas de sueño y se da a elegir el aroma y la melodía con la que se sonorizará la siesta. Posteriormente, **uno de los reflexólogos especializados que trabajan en el centro acompaña al cliente** hasta una de las cabinas, equipadas con un cómodo sofá reclinable, donde una vez tumbados comienza la siesta o el masaje, dependiendo el tipo de tratamiento elegido.

La reflexología, que se aplica en los pies, manos u orejas, es la preparación perfecta para un reconfortante sueño. Tras los punzamientos dactilares, el especialista abandona la habitación dejándola completamente a oscuras y comienza la cabezada, **acompañada por el sonido del océano y el olor a camomila**. Para garantizar la intimidad personal, la cabina está equipada con un sistema lumínico que a modo de amanecer se enciende progresivamente durante los tres últimos minutos de la sesión.

Despertar de golpe al cliente

"No queríamos despertar a los clientes a golpe de despertador o mediante un sillón vibratorio ya que eso sólo estresaría aún más a la persona", deja claro Ronco. "**Tampoco queríamos que nadie entrase en la sala a despertar al cliente** puesto que impediría la total relajación del mismo, eso sí, a veces tenemos que llamar a la puerta porque el cliente no se despierta", bromea.

Yelo nació tras los continuos viajes de trabajo de Ronco a países asiáticos como Japón, donde las mortíferas jornadas laborales se toleran gracias a pequeñas recargas de sueño durante el día. Inmediatamente, el empresario pensó en convencer al corporate norteamericano de lo importante que es que sus empleados gocen de esta clase de ventajas. Eso sí, la respuesta inicial no fue del todo positiva. "**La mayor parte de las compañías creían que la siesta era una pérdida en la producción de la empresa**", explica. Ronco no se dio por vencido y siguió insistiendo hasta que nombres de la talla de Google o Time Warner le abrieron las puertas.

Disminuya le posibilidad de dolencias cardiacas

"Al fin y al cabo los estudios apuntan que dormir siesta tres veces en semana reduce en un 40 por ciento la posibilidad de padecer dolencias cardiacas", añade. El fundador de Yelo pone de manifiesto que muchas empresas se han dado cuenta de los beneficios que aportan las siestas en la cultura corporativa, **puesto que reducen considerablemente las bajas por enfermedad** y potencian la moral de los trabajadores. A día de hoy, Yelo ofrece sus servicios a compañías como Time Warner o Newsweek.

De todas formas el negocio de las siestas no ha hecho más que comenzar. Para Ronco, los objetivos a medio y largo plazo son instaurar sus cabinas, cuyo precio aproximado alcanza los 35.000 dólares, en aeropuertos, centros comerciales y en las sedes de buena parte de las multinacionales del planeta. Además, planea abrir cientos de centros como Yelo en ciudades como Chicago, Los Ángeles, Londres, París, Madrid, Barcelona o Honk Kong.