

Mónica Guerrero - NAMASTÉ.

En un viaje a Turquía descubrió su pasión por el té. Desde entonces, tiene un rincón donde puedes relajarte tomando una infusión reparadora.



Curiosidades y orígenes del negocio.

Cuando hice un viaje a Turquía y visité el bazar de las especias, el compañero que venía conmigo de viaje vio en mí, en los ojos, vio alegría y entonces me dijo: cuando volvamos hay que poner una tienda de té. Pasamos por aquí ese 12 de mayo del 2019, se alquilaba el local y yo, que no procrastino, llamé a las 11 de la mañana y a la 1 estaba alquilado. Nos preguntó que qué íbamos a poner y le dije “pues una tienda de té y especias a granel”. Empezamos a pintarlo, toda la logística es de parte de él, los colores y tal. Yo al principio no lo veía y decía “demasiado color”, pero es que la gente está encantada con la tienda, les encanta, hay una energía especial.

Empezamos a estudiar sobre el té y las infusiones, porque me llamó tanto la atención la gente, cómo se sentía de bien y, sobre todo medicinalmente, no solamente para tomar una infusión y ya está, sino que va más allá. Las plantas, sobre todo, el efecto que hacen en uno, en el cuerpo... que estamos acostumbrados a día de hoy, en la era de las prisas, a que tomamos cualquier medicamento que nos mandan y ya. No, esto es un momento para ti, es un momento para calentar ese agüita, el tenerlo infusionado durante ese tiempo y sentarte relajado y tomarte esa infusión, porque eso es lo que te hace también sanar. No solamente el tomarte una manzanilla, el tomarte una tila. Ese tiempo para ti que a día de hoy no tenemos, que siempre vamos con prisas y ni respiramos. Entonces, bueno, pues ese momento para nosotros.

¿Cómo viven los vecinos y las vecinas de Alcorcón un negocio como este?

¡Pues muchas cosas, se iba a quedar corta la entrevista! Bueno, la idea de Namasté fue montar una tienda con la intención de que fuera como las de antaño, o sea, la tienda de toda la vida en la cual llega el vecino. Bueno, ahora porque no lo estamos viendo, pero llegan todos los vecinos, te saludan, pasan, aunque no vengán a comprar. Antes tenía pan también a la venta. Entonces fue como un reclamo al barrio, que es lo que faltaba. Esas pequeñas tiendas de barrio en la cual tú llegas y te encuentras como en casa.

Tienes un sillón para sentarte, para hablar un ratito con Mónica, para decir cómo lo has pasado, cómo estás, cómo te encuentras. Mucha gente viene sin conocerme de nada y me cuenta su historia. Es la energía que sienten en la tienda y ayer unas clientas, que una de ellas me conocía por cursos que hice, me dijo, “es que es tu energía, independientemente de la energía que haya en la tienda”. Entonces puede haber muchos comercios, puede haber muchas tiendas de té, de

especias, pero la esencia que uno realmente le pone, esa honestidad que le pone, ese cariño que le da tanto al producto que estás vendiendo, cómo lo has estudiado, cómo lo ofreces. Entonces, no es lo mismo a lo mejor dar una planta diurética, puede ser la cola de caballo y otra que es el diente de león. A lo mejor a ti te va bien mejor más el diente de león y a mí la cola de caballo. Entonces, estudiar un poquito también esa planta para ver cómo va esa persona, ¿no? Dirigirle a ella y decirle, bueno, pues tomate una muestrita, lo pruebas a ver cómo te va y cómo no te va. Entonces, la gente se va encantada y dice, bueno, no me conoce de nada y me está regalando aquí una muestra, pero es que es así realmente, ¿no? Y con los clientes, más que nada, con los vecinos.

En pandemia estuvimos también abriendo para darles el pan porque no había. En Filomena estuvimos cerrando la tienda para limpiar toda la carretera que había, entonces la gente ha visto el impacto que tiene que esta tienda no funcionaba. O sea, la gente me venía al principio y me decía, “uff, hija, qué mal te va a ir, uy, el té, aquí nadie toma té”. Decía, aquí en el barrio nadie toma té... la gente sabrá.

¿Qué oportunidades crees que puede aportar a Alorcón el ámbito Norte?

Pues más oportunidad sobre todo para la gente joven, ¿no? Y como está la vivienda a día de hoy. Entonces, una vivienda más asequible, más zonas verdes, que hubiera más negocio de barrio, como puede ser Namasté, más acercamiento a ese vecindario que en este caso es un barrio ya mayor, por así decirlo. Aquel va a ser joven, pero que sea la misma dinámica, o sea, que venga el joven y que se encuentre como en casa también, no que estemos acostumbrados tanto a ir a centros comerciales.

Entonces que haya más zonas verdes y, sobre todo, aparcamientos, porque lo que pasa con la zona de Alorcón Centro es que no hay casi aparcamiento, entonces al cliente le cuesta venir, o no viene o ya tira un poquito más de Internet para comprar. Entonces al final los negocios de barrio dejan de funcionar y es una pena, porque los negocios de barrio somos los que damos la luz, el color y el olor a los barrios.