

Javier Bustamante (and&o):

“Hay clientes que vuelven sólo para dar las gracias por el calzado”

La tienda and&o fue pionera en el País Vasco en venta de calzado de bienestar. Su propietario, Javier Bustamante, un periodista convencido de los logros de este calzado decidió abrir esta tienda tan poco convencional. Además, Javier forma parte de la Asociación de Comerciantes de Calzado de Bienestar.

¿Cómo surgió la idea? Yo tengo una pequeña lesión a nivel de las vértebras lumbares. Debido a ello, me levantaba todas las mañanas con molestias. Por otra parte, llevaba un tiempo acudiendo a rehabilitación. Entonces leí que se había empezado a vender un calzado que, entre otras propiedades, mejoraba en casos de dolor de espalda. Me empecé a informar y un día me decidí a ir a Barcelona a comprarlo, ya que era uno de los pocos puntos en los que se vendía.

Para mí el resultado fue excelente y decidí habilitar el local en el que trabajaba (yo soy periodista) para vender calzado de este tipo. Poco a poco me fui interesando más y más en este mundo y vi que era muy gratificante que se fuese difundiendo la situación de nuestro comercio, ya que hay que decir que estamos en una zona que no es comercial (pues somos la única tienda en toda la calle) y que además es un semisótano sin escaparate en una pequeña calle que, al no tener portales, ni siquiera tiene nombre. Tenemos que dar la dirección diciendo que estamos en la traseca de la calle Duques.

¿Este tipo de calzado cada vez tiene más demanda? ¿Es una moda o es una tendencia que viene para quedarse? Yo creo que viene para quedarse. Antes mucha gente no relacionaba sus molestias con el calzado, pero ahora, a medida que se va conociendo la relación entre causa y efecto, son más personas las que cada día se deciden a utilizar calzado de bienestar. Y no sólo para paliar problemas ya existentes, sino para evitar que surjan en el futuro.

¿Sigue siendo un problema que este tipo de calzado sea poco estético o las marcas están cambiando y además de ser funcionales son atractivos estéticamente? Desde que surgieron los primeros calzados de este tipo hasta la actualidad han mejorado bastante en estética. No obstante, sigue habiendo gente que los rechaza porque le parecen un poco mastodónticos. Precisamente, en el proyecto The Open Shoes es una de las temas en los que también se va a mejorar ya que, al ir la entresuela en el interior, el exterior podrá tener el aspecto de un calzado más convencional, de los que estamos acostumbrados a ver.

¿Qué le cuentan sus clientes acerca del uso de este calzado? Este es precisamente uno de los aspectos que más animo a seguir en este mundo. Casi da vergüenza contar muchos casos, pero es totalmente real, y así lo pueden confirmar el resto de compañeros de la Asociación: hay clientes que vuelven sólo para dar las gracias por el calzado, gente que nos dice que gracias a los zapatos que les hemos vendido pueden caminar. En nuestro caso, de no ser así, no podríamos estar en un lugar tan poco comercial como el que estamos, si no fuese porque unos clientes se lo recomiendan a otros y porque muchos profesionales sanitarios también nos recomiendan a sus pacientes.

¿Cuántos años lleva dedicado a este negocio? Llevo nueve años. Pero hay que decir que son prácticamente los mismos que lleva en España el calzado de bienestar.

Proyecto The Open Shoes

El proyecto The Open Shoes pretende desarrollar unas plantillas y poner el diseño a disposición pública para que cada uno se las pueda fabricar en su impresora 3D y complementarlas con el calzado. Esto significaría que el calzado de bienestar, que tiene unos precios prohibitivos para muchas personas, empezaría a estar al alcance de cualquiera. Además, permitiría al usuario proponer mejoras y sugerencias que podrían ayudar al resto de la comunidad.

La Asociación de Comerciantes de Calzado de Bienestar surge con el objetivo de especializarse en el conocimiento de este tipo de calzado e intercambiar conocimientos.

También pretende ir concienciando a la gente de los beneficios de utilizar un calzado apropiado, y de acudir a un especialista que, viendo sus necesidades y sus problemas, pueda aconsejarle. La Asociación testa las marcas para que puedan mostrar el sello de la Asociación en su tienda o página web. Uno de los últimos proyectos es The Open Shoes.

