

## Stuart Weitzman: "La sandalia del millón de dólares marcó el momento clave de mi firma"

19/10/2015



El diseñador posa junto a la foto de la famosa sandalia realizada con diamantes | Jesús Cruces.

Stuart Weitzman vive entre Elda-Petrer y Nueva York para desarrollar su amplio campo de trabajo como diseñador, fabricante y distribuidor de sus zapatos. Toda la producción la realiza en las once fábricas que tiene aquí, donde tres mil personas trabajan directa o indirectamente para su firma, mientras que el marketing lo crea y lanza desde Estados Unidos. En los próximos días

abrirá su tienda número 150 en todo el mundo y ya ha dicho que espera superar las 200. Destacadas mujeres calzan sus creaciones, como Michelle Obama, la reina de Inglaterra, Angelina Jolie, Beyoncé, Lady Gaga o Sandra Bullock.

Nació en Massachusetts en 1942 y estudió una carrera

equivalente a Económicas en Pensilvania porque quería trabajar en la Bolsa de Wall Street, pero al morir su padre se hizo cargo de la fábrica de zapatos familiar en Boston junto con su hermano, "tuve que hacerlo, pero luego vi que las mujeres compraban lo que hacía y me dio mucha alegría y emoción, hay algo especial en esto".

El próximo martes pronunciará la lección inaugural de la sede de la UNED en Elda, que tendrá lugar en el Centro Cívico a las 19 horas.

**¿Cómo se organiza para abarcar un campo de trabajo tan amplio como es diseñar, fabricar, distribuir y vender su producto en tiendas en todo el mundo?**

Estudiar la carrera de "negocios" me ha ayudado mucho porque no tengo que buscar un socio: hoy diseño y mañana fabrico, si tuviera una persona para cada cosa, a lo mejor entrarían en conflicto, aunque yo a veces también me divido. Además, tengo mucha ayuda, cuento con un equipo fiel y con experiencia, más de la mitad de los directores llevan 25 años con nosotros.

**¿Quién gana, el diseñador o el fabricante?**

Antes el diseñador, ahora el fabricante, el negocio.

**Elda quiere adoptar medidas para recuperar su nombre como ciudad productora de calzado de calidad.**

No conozco mucho esto, pero sospecho que con el cambio a la economía digital, las empresas buscan lugares donde puedan acceder a estos nuevos mercados y aquí no se ha creado nada en este sentido. En Estados Unidos ocurrió lo mismo, recuerdo que en los años 70 se hundió la industria en Boston y ya no podías encontrar tacones, suelas, pues la industria auxiliar salió primero. Entonces abrieron universidades como señuelo para atraer a gente, y la gente abre negocios, y un buen negocio siempre tendrá competencia y eso hará que vengan más personas. Aquí están viviendo solo de las industrias antiguas, no veo nada nuevo, y además, España no da facilidades para abrir empresas. Ni en España ni en Europa se preguntan por qué en Estados Unidos, donde el aire es el mismo y el color de la tierra y también la democracia, generación tras generación van saliendo los nuevos inventos del mundo, hechos por europeos o vietnamitas o judíos, no por los indios americanos, sino por vosotros, porque queréis una oportunidad. El Estado te da la oportunidad y cada semana se abren 50.000 negocios allí.



**¿Por qué se estableció aquí?**

Solo había dos posibilidades para un zapato del diseño, calidad y moda: Italia o España. En Italia había huelgas, entonces vine a Elda y Petrer.

**¿Se está encontrando con problemas de relevo generacional en el sector?**

Esto existe, pero yo no tengo ese problema, aunque existen caminos para mantener lo que hay. Busco trabajadores buenos y normalmente vienen de las familias que trabajan con nosotros, que tienen preferencia. Voy por la fábrica y veo personas que llevan 30 años con nosotros y están sus hijos al lado. Yo tengo muy buenos trabajadores con experiencia, que enseñan a otros porque este producto se aprende en fábrica, no en la universidad. Existen escuelas para dar contenidos elementales, pero si no vas a la fábrica no aprendes.

**¿Cuántas fábricas tiene?**

Directamente 11 fábricas, en las que trabajan unas dos mil personas, pero mis proveedores son otros mil.

**¿Son todas de su propiedad?**

Tengo nueve, no es que posea todas las acciones de estas empresas, sino que funcionan de manera idéntica a las mías porque las dirijo yo. Toda esa producción viene de pedidos míos y a mi dirección, y en los años que estamos juntos no han hecho un par para nadie más. ¿Qué importa si les dejo los beneficios a ellos? Prefiero que ganen los empresarios, así tienen más interés en hacerlo bien.

Yo tengo una fábrica que ha estado tres veces en bancarrota, se movía de un pueblo a otro y cambiaba de nombre... trampas y ridículos que cuestan dinero. Todo empezó cuando un día me dijeron que había unos chicos que trabajaban bien aunque no sabían llevar un negocio,

así que los conocí y me gustó su producto. Traje a un italiano durante tres meses y le pagamos bien para que les enseñara. Me dijeron que ellos ya sabían, pero les contesté que quería que lo hicieran de otra manera, por eso les traía a una persona que trabajaba para los mejores, Gucci, Ferragamo... Me contestaron: "¿qué sabrán ellos que no sé yo?". En tres años cada uno tenía un Mercedes, y yo me alegro, honradamente. En diez años me han hecho 1.500.000 pares, y si gano 10 dólares por par, son 15 millones de dólares.

<https://www.youtube.com/watch?v=jtWXaPvHN3Y>

**"Gracias a Dios el zapato es un producto complicado y deja a la competencia fuera"**

**El zapato es un producto muy complejo, ¿no se ha arrepentido en algún momento de su decisión de fabricarlo?**

No, gracias a Dios es un producto complicado y eso mantiene la competencia fuera. El diseño es también muy interesante, no hay muchos que puedan fabricar zapatos.

**La jornada continua facilitaría la conciliación de la vida familiar y laboral de sus trabajadores ¿Se ha planteado establecerla en sus fábricas?**

Dos fábricas más la tienen, es el estilo americano, de jornada continua con media hora para comer un bocadillo. Están contentos. Esto me está creando conflictos porque los demás también la quieren.

**En un sector en el que existe mucha economía sumergida, usted es conocido por respetar las condiciones laborales de sus trabajadores.**

Yo desconozco esta situación, y no es que respete las condiciones laborales, es que la ley es así. También habrá gente que no esté contenta conmigo. La única ley que rompo es donde pongo mi coche.

**Tampoco lo cierra y deja la ventanilla del conductor bajada.**

Sí, si un ladrón ve un coche cerrado pensará que hay algo de valor dentro y forzará la puerta. En Nueva York no cierran los coches por eso. Si ve la ventanilla bajada, mejor aun.

**¿Qué es el zapato para usted?**

Es mi *hobby*. El zapato es un gran artículo para la mujer, mientras que los hombres queremos coches y motocicletas.

**¿Por qué ha contratado a las modelos Gisele Bündchen o Kate Moss para sus campañas?**

Yo no quiero que mis modelos tengan solo belleza, para eso hay miles de mujeres en todos los pueblos del mundo, es increíble. Yo quiero que la modelo represente algo más: que sea generosa, que sepa dirigir su vida, su negocio, o sea madre. Gisele Bündchen es la mujer perfecta para la que diseño: tiene negocio, es inteligente, es madre y es cercana.

A Kate Moss la llamé con otro objetivo, para hacer una declaración de intenciones porque es una mujer rebelde.

**¿En qué mujer piensa cuando diseña?**

Yo escucho a las mujeres, existen muchos tipos de mujer y diseño para todas, por eso necesito tener diez musas. Me pregunto: ¿qué llevaría Marilyn?, ¿qué llevaría la profesora que me enseñó español?, ¿qué llevaría la novia?

**La moda viene de los jóvenes, no de las pasarelas**

**¿La gente por la calle le inspira?**

Mucho, depende de la calle y depende de la gente. Hay algo importante en esto: hoy en día la moda no sale de la pasarela, sino de la calle, de los jóvenes que no tienen dinero para comprar lo que lleva el maniquí, pero tienen gusto y saben cómo quieren ser vistos y compran zapatos económicos o de segunda mano y los decoran. Cuando pienso en los modelos que han cambiado la dirección de la moda en los últimos diez años, no pienso en Dior, sino en Converse, en la alpargata que está tan de moda y vino de Cataluña, pienso de la bailarina que tampoco viene de la pasarela, o el zueco. Todo ello lo llevaban los jóvenes.

Recuerdo que las chicas cortaban por el tobillo las botas de cowboy porque no querían parecer rudos vaqueros, y una lo hizo quizás en París o Nueva York, y en un año, en todas las pasarelas había botines. La pasarela nos ha dado solo una cosa en quince años: la plataforma.

**¿Cuál es su prioridad cuando diseña un zapato?**

El calce, la comodidad. Yo paro a muchas mujeres por la calle que llevan mi calzado, les enseño mi carnet para que no piensen mal, y entonces me dicen que aman mis zapatos. Lo primero que les nace decir es que es muy cómodo, siempre sale eso.



## La sandalia del millón de dólares

### Cuéntenos el punto de inflexión que marcó en su empresa la sandalia del millón de dólares.

Un momento así no se puede planificar, sino que viene. Pero es como la suerte, si no estuvieras trabajando no llegaría. La sandalia del millón de dólares marcó el momento clave de la firma. Llegó de una frustración, pues, como nosotros, Biahnik, Dior, ... hacen zapatos para las celebridades y nadie los fotografía, solo su vestido, su joyería. Siempre he dicho que si los pechos estuvieran en los pies, se fotografiarían los zapatos.

Yo le decía a mi equipo que teníamos que crear un zapato para la alfombra roja de los Oscars que nadie pudiera evitar. Entonces pensamos en hacer uno que costara un millón de dólares y alguien comentó -no yo- que por qué no lo hacíamos de diamantes. Me fui a ver a un amigo joyero y decidimos incorporar diamantes.

En la Gala de los Oscars, una popular entrevistadora dejó a Angelina Jolie con la palabra en la boca cuando pasó Laura Harring porque dijo que quería contemplar las sandalias del millón de dólares que había creado Stuart Weitzman. Lo vieron 300 millones de personas en televisión y 400 periódicos la sacaron en su portada. Fue también suerte, nunca pensé que tuviera tanta repercusión. Armani estaba muy enfadado porque la actriz había subido el dobladillo de su vestido por delante para que se vieran las sandalias.

### ¿Y por qué Laura Harring?

Ahí fui inteligente. Hay que pensar: si Angelina llevara este zapato, que era la actriz más famosa de aquel año porque estaba nominada al Oscar a mejor actriz, y además lucía joyería de Cartier en el cuello por valor de tres millones de dólares, ¿a quién le iban a importar sus zapatos? Ella ya tiene la corona. Yo dije: quiero una princesa que desee conseguir la corona y, efectivamente, Laura fue la que dijo: "Vamos a subir el vestido".



El empresario en su fábrica del polígono de Salinetas en Petrer |  
Jesús Cruces.

### ¿Además de trabajar tiene tiempo para hacer otras cosas?

Yo no trabajo, es mi *hobby*, ¿qué trabajo? Me gusta mucho el deporte, juego al tenis, al ping-pong, esquío, voy al gimnasio. El deporte me mantiene y despeja la cabeza. Aquí tengo una mesa de ping-pong y de vez en cuando juego con alguien. Hay buenos jugadores aquí, pero no juego con ellos, aunque no hay ningún deporte en el mundo en el que haya tanta gente que piense que juega bien, no sé por qué. Yo tengo un nivel intermedio y le hago una muesca al puño de mi raqueta cuando gano, como John Wayne, y llevo ya 41 señales. Me gusta jugar con personas que me ganan, así juego a mi límite, aunque chequeo primero a quién tengo enfrente.

También me gusta estar con mis hijas, que son mis mejores amigas. Una ama todos mis zapatos y la otra, en cambio, es algo extraordinario si le gustan cinco modelos, es cantautora y crea su propio estilo.

### ¿Por qué nos gustan tanto los zapatos a las mujeres?

¿Cuál es el primer héroe que conocen las niñas? El zapato de la Cenicienta. Eso está en la cabeza desde los cinco años de edad. Después, todo el mundo ha visto *El Mago de Oz*, ¿no?, la protagonista de la historia, Dorothy, lleva unos zapatos rojos de lentejuelas.

El zapato es un símbolo y nos recuerda los momentos importantes que hemos vivido con ellos puestos, por eso no los tiramos.

### ¿Cuál es su sueño?

Lo estoy viviendo.

### ¿Realiza alguna iniciativa solidaria?

Tengo una fundación en España para preservar las cuevas de Cantabria. La creé porque estuve invitado allí hace tres o cuatro años para realizar unos zapatos especiales a una mujer importante de la zona y puse la condición de visitar las cuevas de Altamira. Me dijeron que no podía porque solo habían entrado 14 personas en un año y eran científicos. El presidente de Cantabria me dijo que habían descubierto más cuevas de los mismos pintores de Altamira, pero que no contaban con fondos públicos. Las visité, bajamos con cuerdas, fue increíble. Yo colaboro en esta iniciativa junto con la familia Botín y en unos meses realizaremos un acto.