



Crear un mueble único. Este es el punto de partida que animó a Marta Sierra, junto a su hermana Pilar, a crear Comcosy, la plataforma que da una nueva vida al mobiliario usado. Ellas dirigen el grupo de profesionales que convertirán los asientos del estadio Vicente Calderón en sillas personalizadas.

Marta Sierra

DIRECTORA ESTRATÉGICA Y COFUNDADORA DE COMCOSY

‘Si no adaptábamos los oficios tradicionales se iban a perder’

¿Cómo surgió la idea?

Entre pintas en un pub inglés cuando vivíamos en Londres. Llevábamos muchos años fuera de Madrid y nos habíamos mudado de casa tantas veces que, por cuestiones de practicidad, acabábamos rodeadas siempre por mobiliario económico y muy neutral, que no decía nada de nosotras. La familia de nuestra madre se ha dedicado durante generaciones a la carpintería, por lo que crecimos en una casa amueblada con piezas de calidad. Eran muebles que hablaban de quienes los habían hecho y de quienes los usaban, tenían un pasado que contar y un futuro que escribir. Nos dimos cuenta entonces de que nuestro estilo de vida era tan diferente al de nuestros padres y abuelos que, si no adaptábamos los oficios tradicionales a las necesidades actuales, estos se iban a perder. Así que empezamos a pensar en cómo acercar la producción tradicional a un consumidor final diferente.

¿Qué os impulsó a hacerlo?

Tuvimos que posponer un poco el momento del lanzamiento porque no era el adecuado a nivel profesional y personal. Pilar se

fue a París y yo a Barcelona, así que durante un tiempo la idea se quedó en eso, una idea. Sin embargo, cada vez que nos veíamos, volvíamos a hablar sobre el tema y, sin darnos cuenta estábamos cada una estudiando el mercado en el que nos encontrábamos. A la mínima oportunidad preguntábamos a conocidos sobre diferentes soluciones al dilema que nos planteábamos y hablábamos con artesanos sobre las trabas en sus negocios. De modo que cuando decidimos dar el salto estábamos más convencidas que nunca, dejamos nuestros trabajos y volvimos a Madrid a por todas.

¿Resultó fácil encontrar inversores?

De momento somos tres socios, las dos socias fundadoras y un socio externo que acaba de unirse a Comcosy. En cierto modo, muchos de las personas expertas en artesanía con las que trabajamos se han convertido en socias también. Nos han recomendado a otros artesanos, hemos construido juntos la plataforma y hemos ido aprendiendo con cada encargo que llegaba. En cuanto a inversión como tal, en Es-

paña hemos visto más dificultades que en otros países donde hemos podido introducirnos en el ecosistema emprendedor. Sin embargo, hemos recibido mucho apoyo y ayudas en forma de colaboraciones y parece que cada vez hay más subvenciones y ayudas, así que hay luz al final del túnel.

¿Cuál ha sido el momento más duro desde que se lanzó? ¿Y el mejor?

En realidad no recordamos ningún momento especialmente complicado, pero sí que hay muchos en los que necesitas apoyo y motivación por parte de amistades y familiares para seguir trabajando. El recuerdo más especial fue la primera venta ¡Y cada una de ellas! No solo por lo evidente sino porque ves si la iniciativa puede tener éxito. Además, es emocionante ver el resultado de cada uno de los proyectos ya que cada pieza es diferente, incluso a lo que se esperaba del encargo inicial.

¿Un balance económico de la compañía?

Desde que sacamos la página web actual, hace cinco meses, hemos triplicado el número de pedidos. Además, los encuentros que estamos organizando para profesionales de la artesanía y el diseño duplican el número de participantes cada mes. La calidad de nuestros profesionales, tan importante en Comcosy, ha aumentado a medida que nos hemos ido posicionando en el mercado. ■