

Nelson Gombao, presidente Mercado de San Francisco: "Mi objetivo es acercar a la gente joven a comprar en el mercado"

19/04/2025



Nelson Gombao tomó las riendas del Mercado de San Francisco a principios de año | Marta Maestre.

Nelson Gombao asumió a principios de año el cargo de presidente de la Asociación de Comerciantes del Mercado de San Francisco tras la jubilación de Antonio Valero. Gombao llega a la presidencia con diferentes ideas para conseguir hacer del mercado "un lugar atractivo para realizar la compra".

¿Por qué se decidió a asumir el cargo de presidente?

El objetivo era darle un aire nuevo al mercado y la única

manera era que lo cogiese una persona más joven. Ahí fue cuando me lo propusieron porque yo tengo dos puestos aquí, por lo que soy de los más interesados en que funcione.

¿Cómo surgió la empresa Gombao?

Gombao nace en 1936 con mi abuelo. Posteriormente, mi tío y mi padre continuaron con el legado, y cuando yo terminé el instituto y como no quería hacer una carrera, empecé a trabajar en la empresa familiar. Actualmente

contamos los dos puestos en el Mercado de San Francisco, una tienda física y una fábrica.

¿Qué objetivos se marca como presidente?

Principalmente, la atracción del público porque queremos hacer el mercado más atractivo y acercarlo, sobre todo, a la gente joven. Mucha gente ve comprar en el mercado como algo que hacen las personas más mayores, y no tiene que ser así. Hemos creado perfiles en redes sociales para conseguir llegar a esa franja de edad entre 30 y 40 años. Además, a través del número de WhatsApp 684 752 522 la clientela puede recibir todas las promociones y sorteos que realicemos, si así lo desea.



Su objetivo es atraer a la clientela joven | Marta Maestre.

Lleva poco tiempo en el cargo, pero ¿ha visto un incremento de gente joven en el mercado?

Sí, además en la última campaña que llevamos a cabo hubieron casi 6.000 participantes, algo que nos sorprendió gratamente.

¿Está trabajando para realizar nuevas campañas con el Ayuntamiento?

Hay unas cuantas encima de la mesa, aunque de momento aún no se pueden desvelar. Pero, sin duda, este año vamos a hacer diferentes campañas.

¿Por qué comprar en el mercado?

Porque te llevas lo que quieres, no lo que quiere la gran superficie. Si un cliente desea tres lonchas se lleva exactamente eso, no las 16 que puede llevar una bandeja. A ello hay que añadirle que quien te está aconsejando sobre un producto es un profesional. Además, cuando coges una pechuga de pollo y le das la vuelta al envase pone que lleva diferentes ingredientes. ¿Qué ingredientes tiene que llevar una pechuga de pollo a parte del pollo? Ninguno. ¿Estamos condenados a comer eso el resto de nuestras vidas y no podemos hacerlo en condiciones? Esos son los valores que tenemos que intentar mandar.