



# TODO EMPEZÓ EN EL MERCADO CENTRAL DE VALENCIA

Enrique Medina Fernández

**M**i abuelo jugó fuerte en el año 1928 e invirtió sus ahorros en una pescadería del Mercado Central de Valencia. Con mucho esfuerzo y tesón logró sacar adelante el negocio, hasta que la Guerra Civil terminó temporalmente con aquel proyecto. En 1940 pudo volver a abrir el negocio, y pese a ser momentos muy difíciles, en poco tiempo abrió otras dos pescaderías más y un restaurante, pionero de los quince que con la misma

enseña actualmente existen por la geografía española.

Mi abuelo quiso que mi padre estudiase la carrera de económicas, pero también que se empapase bien del día a día, de los secretos de la Lonja, de las relaciones con los clientes y empleados, negociación con proveedores de restaurantes, etc. Tuve que seguir la tradición, sin importar lo que yo pensaba, y trabajar durante los veranos e incluso algunos fines de semana en los negocios para conocer todos los secretos y así poder dirigirlos mejor.

A los 14 años, uno de los mejores equipos de fútbol de España me llamó para incorporarme a sus categorías inferiores. La tragedia familiar fue de las que hacen época, mi padre negándose a firmar la autorización, mi abuelo amenazando con desheredar a mi padre si la firmaba, y finalmente mi madre dijo que ya estaba bien de tonterías y culpó a mi padre de haber sido muy blando conmigo.

Evidentemente no pude fichar por aquel equipo y desde aquel momento decidí que el rumbo de mi vida lo decidiría yo, y nadie más que yo. Aún faltaban cuatro años para la mayoría de edad, tiempo suficiente para tener las ideas claras sobre mi futuro, muy probablemente lejos de Valencia, y sobre todo del Mercado Central.

Tenía dos opciones, declararme en total rebeldía, no estudiar, entrar en continuo conflicto con la familia o actuar como si nada hubiera pasado y seguir siendo el hijo ejemplar. Opte por esta última posibilidad, para prepararme lo mejor posible con vistas a la 'independencia'.

Los cuatro años pasaron sin darme cuenta. He de reconocer que desempeñé tan bien 'el papel' de chico estudioso, aplicado, involucrado en los negocios familiares, que mi rabia contenida se esfumó, y sin darme cuenta estaba inmerso en la vida que me habían diseñado.

Mi existencia se volteó por completo el día que conocí a María, una chica con la sonrisa más bonita que había visto, alegre, guapísima... La chica ideal si hubiera pertenecido a mi 'sociedad', como decía mi abuela, digna de mí.

María era hija de Abilio, otro comerciante del Mercado Central de Valencia, pero era solo eso, un señor con un puesto con el que sacar lo justo para una vida sin excesivas alharacas, y costear con mucho sacrificio los estudios de su hija, que siempre que tenía un momento estaba ayudándole en el puesto. En familia, al principio, incluso hizo gracia que tontease con ella. El día que cumplí veinte años, mi familia había preparado una fiesta impresionante, en nuestro restaurante más emblemático, con las familias más representativas de la alta sociedad, incluidas sus hijas con edad similar a la mía. Cuando mis padres se enteraron que venía María, hicieron todo lo posible para impedirlo,

pero en esta ocasión me mantuve firme y no lograron doblegar mi voluntad.

El ambiente fue tan tirante, tan irrespirable, tan coactivo, que esa noche comprobé que jamás sería yo si continuaba bajo la dictadura familiar. María, para evitar el conflicto en ciernes, se alejó de mi vida, no quería verme, pero ante mi contumaz insistencia y la mediación de mi hermana Vicenta, regresó a mi lado.

Con los escasos ahorros que tenía, el mínimo bagaje profesional y el miedo a lo desconocido, marché junto a María hacia Madrid para comenzar nuestra vida en común, lejos de Valencia donde hubiera sido hartamente complicado.

Con mucho sacrificio, sacamos a flote un pequeño bar de menú del día, que fue la primera piedra de nuestro castillo de ilusiones. En dos años abrimos otro más grande y éste ya con más pretensiones culinarias. En cinco años, ya eran cuatro nuestros locales y tras inaugurar el último, decidimos parar un tiempo y dedicarnos el uno al otro. Tanto nos dedicamos que a los nueve meses llegó Carmen a nuestras vidas, y su nacimiento fue la espita para que nos planteáramos casarnos y tener unos papeles, que no hacían falta entre nosotros, pero totalmente necesarios para no tener problemas en el futuro ante cualquier eventualidad.

En el ayuntamiento nos acompañaron los padres de María, su hermana Pepi, amigos comunes, y mi hermana Vicenta que, tras la boda, nos acompañaría a Madrid como responsable de recursos humanos de nuestra empresa, provocando otro cisma familiar. Regresé a los pocos meses para asistir al sepelio de mi padre, fallecido por un infarto de miocardio, sin imaginar que tendría que quedarme en Valencia durante mucho tiempo.

Al ver entrar en el crematorio la caja donde reposaba para siempre mi progenitor, mi cabeza, aún no se bien porque, hizo crac. Infinidad de recuerdos rebotaban en mi cabeza, salí a que me diera el aire, comencé a caminar sin rumbo, hasta llegar al coche y como un autómatas arranqué hasta llegar a Alicante, donde parece ser que perdí el conocimiento en mitad de la calle. Al despertar, en el hospital, no sabía quién era, ni que hacía allí. Una mujer joven, guapa, dormitaba en el sofá de la habitación. Me dijo

que era María, mi mujer, pero no era capaz de entender quién era.

Transcurrió una semana y comencé a agobiarme en aquella habitación, me faltaba el aire, me asfixiaban el continuo ir y venir de médicos, enfermeras, y de la chica que decía que era mi mujer. Aproveché un momento en que se fue a comer para vestirme y escaparme del hospital. Tras varias horas perdido, llegué a la estación de Renfe, comprobé que en la cartera mantenía dinero y compré un billete para Málaga, sin saber por qué. Durante varios días vagué por la ciudad, durmiendo en la playa, comiendo en albergues, hasta que una patrulla de la policía municipal me recogió y me llevó al hospital Carlos Haya, donde tras varias horas en urgencias, llegó María, con nuestra hija Carmen, acompañadas por mi madre, mi hermana Vicenta y ¡Lino! el ya viejo perro de mis padres, que en su momento fue más mío que de ellos. El animal se abalanzó sobre mí, lamiéndome la cara, las manos, llorando, agitando su rabo de tal manera que parecía que se le rompería en cualquier momento. Las caricias de Lino lograron lo que los médicos no pudieron: revertir los mecanismos de mi cabeza, y recuperar la normalidad.

Me recomendaron unos días de reposo y María, con buen criterio, quiso que fuera en Valencia, donde estaría más tranquilo y relajado que en Madrid. Esta decisión fue trascendental para nuestras vidas, porque volví a recuperar la relación con mi madre y dejamos abierta la posibilidad de hacer un estudio de viabilidad para unificar nuestros negocios.

Al regresar a Madrid todo transcurrió con normalidad durante un mes. Poco a poco comencé a percibir olores, sonidos, e incluso alguna presencia que solo yo era capaz de notar. Fui recluyéndome en mi interior, hasta casi dejar de comunicarme con el resto de las personas, un ser huraño, huidizo como las alimañas del monte ante la presencia humana.

María, desde el principio, puso a mí madre al corriente de mi paulatina transformación, y de vez en cuando viajaba a Madrid, acompañada del cada vez más renqueante Lino, a ver si volvía a obrarse el milagro. Tras varios ‘conclaves’, decidieron ponerme en manos de un reconocido psiquiatra. Me negué con toda la vehemen-

cia que mis escasas fuerzas permitieron. Mi protesta fue en vano, y sin darme opción, me llevaron de ‘vacaciones’ a una conocida casa de reposo en Valencia. Podía estar loco, pasado de revoluciones, lo que quisieran, pero mi mayor sufrimiento fue que pensarán que estaba tan idiota que no me enteraba de nada, y me tratarán como a un niño cuando comienza a caminar. Tomé la decisión más cómoda: darles la razón y dejarme llevar.

Comencé a tener experiencias que al principio me dieron verdadero pavor, hasta que mi fallecido padre apareció ante mí para tranquilizarme y decirme que no me preocupase, que era una experiencia necesaria para lo que me deparaba el futuro y a la que tan solo unos pocos elegidos tenían acceso. Tras este ‘incidente’, me derrumbé agotado. Al despertar estaba rodeado de toda la familia, incluido Lino, con su cariñosa actitud. Me dijeron que había estado dormido siete días; dormido, no en coma, como pensaron en un primer momento. El psiquiatra nos dijo que estaba totalmente curado, que no podía decir a ciencia cierta que me había sucedido, ni como había sanado:

‘Es algo sobrenatural, se me escapa, nunca había visto un caso con un diagnóstico tan difícil, ni una curación tan rápida’.

María pensaba que todo era producto del estrés que llevaba acumulado durante estos años, y me ‘regañó’ por hacerme el duro, el fuerte, el incansable. Recuperé todas las rutinas y me incorporé a la vorágine que rodeaba nuestras vidas. Por la recaída se aplazó la unificación de nuestras empresas. Transcurrido un tiempo prudencial, volví a Valencia para estudiar la viabilidad del proyecto. No puedo explicar porque al entrar en Valencia, me dirigí como un autómatas hasta el Mercado Central. Era como si el coche hubiera tomado vida propia y hubiera decidido el trayecto.

Al principio no tuve valor para acercarme a la pescadería familiar. Tras un rápido vistazo decidí irme y cuando estaba acercándome a la puerta, alguien me agarró fuertemente del brazo y me llevó frente al negocio. Lo extraño es que ese alguien no era visible, aparentemente no había nadie, pero ¡claro que lo había! Me dejó el brazo tan dolorido, que no tuve más re-

medio que levantarme la manga de la camisa y comprobar el inmenso cardenal que me había producido la presión de ¿la mano?

Parado frente al mostrador en el que tantas veces estuve, no podía articular palabra, hasta que Rogelio, el encargado, me sacó de mi ensimismamiento al preguntarme por mi salud. Quise marcharme, pero la imagen de mi padre, en una esquina, cuidando con su celo habitual que todo estuviera en orden, me impidió moverme. No era una alucinación, no ¡era mi padre! con la misma ropa que tenía en el velatorio. En ese momento supe que no marcharía hasta que cumpliera los objetivos que tenía para mí.

Es evidente que nadie supo lo acaecido esa mañana en el Mercado Central porque hubiera vuelto en menos que canta un gallo a la casa de 'reposo'. Comí con mi madre y por la tarde, en la sala de reuniones, comenzamos a negociar los primeros puntos de la fusión. Allí estaba mi padre, en la silla que siempre ocupó, y que permanecía vacía en su honor. Cuando habló Ramírez, hizo ostentosos gestos de desaprobación, quizás demasiado evidentes, porque por un momento, el citado Ramírez calló y todos los presentes miramos hacia la silla vacía. Me estaba diciendo que no me fiase de ese hombre. Curiosamente, nunca me había gustado.

Con la excusa de salir al baño, hablé con el informático, mi amigo desde los cinco años, para que hiciera una copia de todos los documentos que guardaba Ramírez en los ordenadores. Al volver a la sala mi padre sonreía. Esa noche regresé a la sede, y personalmente registré minuciosamente su despacho. Con la documentación que conseguí, más la información que me proporcionó el informático, acudí a casa de mi madre para comentarle lo que había averiguado. Pese a lo intempestivo de la hora, llamó al abogado. Los acompañé a la comisaría de Ciutat Vella, donde interpusieron la pertinente denuncia.

No hizo falta mucho tiempo para saber que todavía tenía algún trabajo encomendado, antes de la reunificación empresarial. Mi padre dirigió todos mis pasos. Tras la reunión, me encaminó al Portalet, el local más emblemático del grupo. Estaba cerca, y decidí, (decidió por mí), que fuera dando un paseo. El aire que acariciaba mi cara me proporcionaba una gratificante

sensación de vida, de bienestar, que hacía mucho tiempo que no sentía.

En el local pasé totalmente inadvertido, por lo que pude observar con detenimiento el trabajo de los empleados de sala y barra. En principio parecía satisfactorio, estaba a punto de marcharme, cuando observé que un camarero de barra, no sacó ticket y llevó la cuenta, a un grupo bastante grande, en una hoja de comanda. Desde la distancia, a vuela pluma, conté unos 200 euros. Lo grave es que marcó 50 en caja y se guardó el resto. Sin perderle de vista, solicité la presencia del encargado del local y le expliqué lo sucedido. Tras comprobar la veracidad de mi relato, llamó a la policía.

Estoy convencido que mi padre supo todo lo que ocurría alrededor del negocio, no pudo resistir el impacto, y le partió el corazón en mil pedazos. Es evidente que la corporación se tambaleaba en las arenas movedizas de la corrupción.

Con el permiso del Consejo de Administración, presidido provisionalmente por mi tío Ricardo, en seis meses logré que este inmenso trasatlántico comenzara poco a poco, a enderezar el rumbo. Las apariciones de mi padre fueron distanciándose cada vez más, hasta el día en que la 'cruzada' terminó. Estaba terminando de comer en el Portalet, cuando noté un fuerte calor a mi lado, giré la cabeza y allí estaba, a mi lado, con los ojos humedecidos por el llanto, me abrazó como siempre hacía, y desapareció mi padre y el calor. En ese momento comprendí que me daba la bendición para que aunara las empresas.

Tras un año de arduo trabajo, sin tener fijada la residencia ni en Valencia, ni en Madrid, la fusión tuvo lugar de modo satisfactorio. Logré convencer a mi hermana Vicenta para que aceptara ser la nueva presidenta del grupo. Era la persona idónea por su capacitación, su personalidad, su intuición y la perseverancia a la hora de conseguir objetivos que tienen las mujeres, mucho más constantes que nosotros. Vicenta solo puso una condición: La vicepresidencia recaería en María, mi mujer.

Antes de que Vicenta accediera al cargo, me reuní con el detective y el auditor que contraté para cerciorarme de que la empresa se quedaría más limpia que una patena, y tras comprobar que todo estaba correcto tanto a nivel humano,

como económico, Vicenta tomo posesión en un acto que quise que fuera un homenaje a mi padre, a mi abuelo, a todas las personas, familiares o no, que habían puesto su granito de arena, a que aquella pescadería creada en 1928 en el Mercado Central de Valencia hubiese sido el germen de una gran empresa, la Corporación Fabrè&Alapont.

En una esquina del salón de actos, vi aparecer a mi padre, junto a su fiel Lino, que nos había dejado unas semanas atrás. Se fueron acercando hasta colocarse junto a mi madre, que, por la expresión de su cara, también los vio. Tras las manidas palabras que se dicen en este tipo de actos, y los consabidos aplausos, nos trasladamos a inaugurar el nuevo local, el Restaurante Lino, en honor a nuestro querido perro, donde dimos cuenta de un apetitoso menú típico de nuestra región, acompañados de amigos, 'ilustres' y gorriones que se suelen apuntar a este tipo de actos.

Mis hijas Carmen y Vicenta, mi sobrina Àngels, han seguido el mismo itinerario que mi hermana y yo, con una sustancial diferencia: sus estudios en prestigiosas universidades europeas, que las proporcionan un nivel académico de mucho nivel. Se han ido incorporando paulatinamente y conocen a casi todas las personas de la Corporación por su nombre.

Estoy cansado, me duele la vida, mi cabeza de vez en cuando tiene episodios oscuros que con muchos esfuerzos logro ocultar, para no interferir ni entristecer a mi mujer e hijas- Logro superar estas crisis con la ayuda de mis padres y

Lino. No puedo contar esto porque me tomarían por loco y volvería a ser cliente de 'las casas de reposo'.

Cada vez estoy más débil y considero que ha llegado la hora de la sucesión, aunque mi hermana no está totalmente convencida, acepta que me vaya desligando en la misma proporción que Carmen y Vicenta se incorporen. Calculo que en un año podré dejar definitivamente la empresa, y dedicarme a no hacer nada relacionado con lo hecho durante tantos años.

Cada vez son más frecuentes y más difíciles de ocultar mis crisis. Lo peor es que mis padres y Lino ya no vienen a mi rescate. Quizás lo hagan para que no me deje ir e intente evitar estos episodios, o quizás estén preparando el reencontro. Mi hermana me llamó el otro día para ofrecerme la presidencia honoraria, lo que supone acudir de vez en cuando a determinados actos publicitarios, benéficos o corporativos. Vicenta me conoce bien, es posible que se dé cuenta de mi problema y quiera proporcionarme algo que ocupe mi maltrecha cabeza,

Tras consultarlo con María, decidimos agradecer a mi hermana su interés por mi bienestar, pero consideramos que la jubilación significa no tener obligaciones, solo ocio y relax. Desde hace tres meses, la única relación con la Corporación se reduce, cuando estamos en Valencia, a acudir al Mercado Central a comprar pescado. Muy de vez en cuando, allí o en Madrid, acudimos a alguno de los restaurantes del grupo, casi siempre en compañía de mis hijas, mi sobrina y mi hermana.

Ilustración: Pablo Moncloa





# MERCADO CENTRAL. VALENCIA

El Mercat Central de Valencia es uno de los símbolos identitarios del pequeño comercio de alimentación fresca y comercio agrupado de la ciudad de Valencia, por historia, ubicación e importancia social y comercial.

El edificio está situado en pleno centro histórico, en el barrio del Carmen. Es un precioso edificio modernista de hierro y cristal inaugurado el 23 de enero de 1928. Situado en pleno cen-

tro histórico es uno de los edificios más representativos de una ciudad que a principios del siglo XX avanzaba hacia un progreso industrial, comercial y mercantil vinculado en parte a la rica y fértil producción agrícola de las comarcas aledañas. La estructura modernista del mercado refleja este espíritu de la época. La distribución interior es racionalista, los puestos se sitúan a lo largo de una serie de calles rectilíneas atra-

vesadas por dos anchas vías. Orden e higiene, dos de los pilares del ideal de progreso de principios del siglo XX. (<https://www.mercadocentralvalencia.es/Mercado/HistoriaMercado>).

El mercado alberga a día de hoy aproximadamente unos 300 puestos. Predominan los gremios de frutas y verduras, carnicerías-charcuterías y pescaderías, si bien tienen presencia en el mercado todos los gremios de ali-

mentación fresca y complementos. El mercado apenas tiene puestos vacíos. Rebosa vida.

El Mercat Central de Valencia destaca desde hace décadas, dentro del panorama de los mercados municipales españoles, en su apuesta decidida por la innovación tecnológica aplicada al pequeño comercio de alimentación.

La expansión de los formatos súper e hipermercado supuso un terremoto para el Mercado Central. En 1987, la asociación de comerciantes, nacida de la antigua cooperativa de Vendedores creada en 1981 propuso al Ayuntamiento la gestión autónoma del mercado. La Junta Directiva que organizó la demanda estaba encabezada por

*Vicenta Lloris Vicaria*, joven vendedora de charcutería de 35 años que aglutinó alrededor suyo una entusiasta y emprendedora Junta. El 90% de los vendedores, 369 sobre 415 en aquel entonces, votaron a favor del Convenio de Autogestión.

En el marco de la gestión de los mercados municipales valencianos, la autogestión suponía una innovación considerable. Así lo reflejamos en el trabajo de investigación audiovisual que desarrollamos entre mi universidad, la Autónoma de Madrid y la Universidad de Valencia, entre los años 2007 a 2009, junto con los comerciantes del mercado Central: “Palabras y naranjas: los mercados Central y Cabanyal de Va-

lencia”. (<https://www.etnolabuam.net/audiovisuales.html>)

Ya en este trabajo nos dimos cuenta que la autogestión había agilizado la gestión cotidiana del mercado:

*“En muchas ocasiones recibíamos en el Mercado el correo que iba destinado al Ayuntamiento, teníamos que hacer pagos e ingresos desde el Mercado que correspondían a distintas delegaciones, en fin, con la autogestión, el mercado logró mayor organización interna”. (Vicente Gimeno. Presidente de la Asociación de Comerciantes. 25 de septiembre de 2007).*

Desde la asociación de comerciantes se impulsaron tres líneas de actuación fundamentales para reposicionar al mercado, desde entonces hasta la actualidad: Comunicación y promoción, mejora de la distribución y re-adaptación de la oferta.

Respecto a las políticas y estrategias de comunicación y marketing, las líneas fundamentales se han articulado a partir de campañas de publicidad y promoción que buscan la fidelización de los clientes. Son ejemplos la creación y presentación de la mascota del mercado, la Cotorra, que en su momento fue el premio Cotorra del mercado otorgado a personalidades del ámbito social que destacan por su apoyo al Mercado. En esta ágil y original política de promoción, la Asociación siempre busca poner en valor algunos de los símbolos del mercado, por ejemplo, como la citada Cotorra, que preside una de las dos veletas en la cúpula superior. (<https://www.mercadocentralvalencia.es/ActividadesWeb?TipoActividad=A>)

En esta misma línea, en los últimos años el mercado elige la festividad de Santa Dorotea, el 6 de febrero, para apoyar la campaña a favor de las naranjas valencianas.

Respecto a la distribución, una de las innovaciones emblemáticas del Mercado Central de Valencia es su apuesta por la venta online y el servicio de entrega a domicilio: Este servicio se puso



en marcha en octubre de 1996 a iniciativa de la Asociación de Comerciantes, con la subvención de la Consellería de Industria, Turismo y Comercio de la Generalitat Valenciana. Fue en su momento pionero en España y ha sido modelo para muchos otros mercados del resto de España y Europa.

Su ámbito de distribución cubre toda la ciudad de Valencia y zona metropolitana, llegando incluso a pueblos de la provincia como Paterna. Los clientes pueden realizar su compra presencial en el mercado y solicitar la entrega en sus respectivas casas, así como realizar la compra vía telefónica o por internet. Los usuarios pueden elegir el horario de entrega y a través de un sms directo a sus móviles están informados de la entrega realizada, hora y demás incidencias que puedan suceder.

En la nueva página web se recoge toda la información al respecto y se pueden encontrar los comerciantes que están asociados al servicio a domicilio, ya que es un servicio de adscripción voluntaria. (<https://www.mercadocentralvalencia.es/Comprar/Web?ComprarWeb=True>)

La Asociación de comerciantes considera el servicio a domicilio una apuesta de futuro imprescindible para dar servicio a los muchos vecinos que viven lejos del mercado o que no tienen tiempo a lo largo de la semana para realizar sus compras. Digamos que el servicio a domicilio es un complemento o prolongación virtual de la compra presencial. Ambos modelos de compra se retroalimentan. Este sistema es funcional con el ámbito geográfico propio y tradicional del mercado Central, que se extiende a toda la ciudad y parte de la provincia. Frente a otros mercados con identidad "de barrio", en cambio, el Mercat Central siempre ha sido considerado el mercado de la ciudad y parte de la provincia.

Además, el servicio a domicilio ha logrado fidelizar una parte de la demanda de los restaurantes de calidad media y alta de la ciudad. Por la mañana,







un porcentaje elevado de los repartos se dirigen a los restaurantes de Valencia. Este servicio ha sido esencial para los restauradores, que pueden acceder a productos de calidad optimizando el tiempo dedicado a los fogones de las cocinas.

Respecto a la evolución de la oferta del mercado, ha habido cambios clave en los últimos años. Una primera tendencia ha sido la concentración y extensión en superficie de los puestos, comprando los que iban siendo abandonados o traspasados. El gremio que más se ha extendido ha sido el de frutas y verduras. No es fortuito, ya que gran parte del prestigio del Mercado Central está relacionado con la calidad de las frutas y verduras de la huerta valenciana; el trato personalizado y la profesionalidad de los comerciantes. Todo ello logra poner en valor la tradición de forma innovadora, como marca distintiva de calidad y frescura.

El gremio de frutas y verduras ha ido diversificando su oferta, vinculándose cada vez más a los productos de cercanía de la huerta valenciana, cítricos de los propios campos o comprados a mayoristas de Mercavalencia, frutas cultivadas por los propios comerciantes también en sus campos, como las cerezas de Segorbe o la uva moscatel del Vinalopó; tomate, lechuga, y un lar-

go etcétera. La oferta va abriéndose a productos menos conocidos, también propios de la región como las setas y las algas.

También es importante el apoyo de Mercavalencia a la producción de las huertas de las comarcas cercanas, que es histórico y se sustancia en el emblemático espacio “La Tira de Contar”, un espacio de venta directa de los productores de frutas y verduras que se remonta al reino de Jaime I en el siglo XII y entronca con los fueros propios del reino de Valencia.

En la actualidad esta nave de Mercavalencia ocupa una superficie de 6000 m<sup>2</sup> en la que un total de 1.300 agricultores (en torno a 300 por sesión) comercializan los productos que ellos mismos cultivan y cosechan, entre 30.000 y 40.000 toneladas de frutas y hortalizas. Aunque la normativa municipal de 1981 y su modificación de 2004 estipularon que sólo pueden formar parte de ella los agricultores de la Vega de València (Hortas Sud y Nord), los hay también de comarcas limítrofes, como la Ribera del Xúquer, el Camp de Túria e, incluso, los Serrans. En 1999, se creó la marca comercial Tira de Contar... De la huerta, a su puerta. En 2017, siguiendo la misma filosofía, se instauró la etiqueta Aphorta, que identifica los productos agrícolas pro-

venientes de la Tira de Contar e incluye un DTPI (documento de trazabilidad) gracias al cual el consumidor puede saber en todo momento el nombre del agricultor responsable de su cultivo, el origen, fecha de cosecha, categoría, calibre, variedad y calidad del producto, y a quién ha sido vendido. (<https://www.mercavalencia.es/es/sectores-actividad/la-tira-de-contar/>).

Algunas de las paradas del Mercado Central tienen su propia página web donde se ofrecen productos como los turronec propios de la zona elaborados con frutas de los campos de Valencia.

La presencia del turismo en el mercado es contundente. Muchos puestos venden cestas pequeñas de fruta ya cortada para consumir directamente y zumos naturales.

Y destacar también que muchas de las paradas están llevadas por comerciantes de tercera y cuarta generación, esa riqueza es insuperable por cualquier otro formato de distribución de alimentación.

El gremio de pescaderos/as tiene también una presencia muy importante en el Mercado Central, son casi 23 puestos especializados en mariscos y pescado de la costa valenciana: lenguado, calamar, sepia, lubina y dorada, etc. Como dice uno de los pescaderos de

referencia, “directo del Mediterráneo al corazón de la ciudad.”

El siguiente gremio en importancia es el de las carnes y la charcutería. Al igual que las frutas y el pescado, linajes de comerciantes de hasta tres y cuatro generaciones atienden con total profesionalidad los puestos. Destacan los productos distribuidos a pie de granja, los embutidos de la Denominación de Origen Requena-Ontinyent. Hay carnicerías de altísima calidad que ofertan carnes de bovino de la Mancha, cerdo Duroc de Teruel, ternera asturiana criada ecológicamente exclusivamente con leche de la madre, carnes de importación Kobe-Wagyu procedentes de Japón, Australia, etc. Los productos elaborados de forma artesanal ocupan también muchos de los escaparates de estas carnicerías y charcuterías.

La variedad que acabamos de señalar es solamente una pequeña muestra representativa de la calidad de los productos que se encuentran en el mercado Central de Valencia, extensible a los gremios que se encuentran bajo su cúpula acristalada: Huevería, caracoles, herboristería, panadería, frutos secos, salazones, gourmet, etc., completan la rica y diversa oferta.

Una oportunidad que se ha convertido en una preocupación para los comerciantes ha sido la afluencia masiva del turismo al mercado. Ante la creciente presencia de turismo que —en algunos momentos— dificultaba la vida comercial propia del mercado, la Asociación de Vendedores del Mercado estableció un protocolo de buenas prácticas el 2 de mayo de 2018, tras un intenso trabajo de más de un año, junto con el Ayuntamiento de Valencia, a través de sus concejales de Turismo y Comercio y la Asociación de Guías Oficiales de la Comunidad Valenciana; y la Fundación Turismo Valencia. El Protocolo regula el acceso de grupos, y establece un límite de 10 personas. Los guías se comprometen a ofrecer explicaciones sobre el mercado en el exterior del edificio, con el fin de no entorpecer el tránsito y la compra de los clientes.

En definitiva, la vida y dinamismo de lo que hoy es el Mercado Central de Valencia tiene que ver en gran parte con la apuesta que en su momento hicieron los comerciantes a través de la asociación que asumió la gestión del mercado, siempre en concesión administrativa del Ayuntamiento. Sin embargo, hoy en día, los comerciantes están muy inquietos por el proyecto de la actual corporación municipal de reasumir la gestión directa del mercado. Los comerciantes se han movilizado para mantener el modelo de auto-

gestión que tan buenos resultados ha dado. Nosotros, desde la antropología social en su dimensión económica, llevamos siglos estudiando los diferentes tipos de propiedad y uso, entre ellos la propiedad comunal. Los mercados municipales pueden ser considerados como un bien comunal bajo el paraguas superior de la administración política municipal.

No hay contradicción alguna entre defender el mercado como bien de interés público y ceder su gestión a quienes son usufructuarios diarios y



mejor conocen sus necesidades. Hay claros ejemplos en la propia Valencia, estudiados en todo el mundo, sobre la eficacia y sostenibilidad social y medioambiental de la gestión de los bienes comunales: los tribunales de agua, los bosques comunales, incluso las comunidades de software libre, son modelos exitosos y deseables de gestión de bienes comunales que revierten en el interés general público más allá de la propia comunidad más directamente implicada, que vela por ellos.

Las normas, deberes y derechos que se da y desarrolla la propia comunidad, insistimos, en el marco de la norma superior que representan las ordenanzas municipales, está en la base del éxito del Mercado Central de Valencia. Hay una regla de oro aplicable a todos y cada uno de los mercados municipales que han sobrevivido a la evolución de la distribución de alimentación fresca en Europa: Solamente los mercados municipales que consiguen la implicación colectiva en un proyecto social y comercial que nace de la propia comunidad de comerciantes, y añadiríamos, con el apoyo vecinal, tienen una oportunidad de seguir viviendo en un espacio tan disputado como el de la distribución de alimentación fresca.

Ese es el tesoro, cada vez más inusual, que está en los cimientos del dinamismo del Mercado Central de Valencia: Sus comerciantes lo sienten como un bien propio, enraizado en la memoria de generaciones de familias que han vivido en y por él.

En conclusión, el mercado es una comunidad viva y orgánica que gestiona de forma eficaz un bien que puede ser considerado “comunal”, y que es compartido en bien del interés público de la ciudad, la región, y el mundo. Es responsabilidad de la administración municipal cuidar y proteger esta comunidad.

**Juan Ignacio Robles**  
*Profesor de Antropología Social*  
*Universidad Autónoma de Madrid.*

