



Alberto Aznar, Pilar Guanter y Rafaela Colina, el pasado 4 de junio, en el primer aniversario de II Market. EDUARDO RIPOLL

Llegan los domingos 'vintage': València en la ruta de los «flea market»

Tres jóvenes valencianos organizan desde hace un año un mercado de segunda mano para vendedores no profesionales. En plaza vieja, objetos antiguos, libros... Cualquier fetiche en desuso que se ha quedado sin sitio en el armario ha encontrado su lugar en este mercadillo. Tras el intercambio, subyace una filosofía: «Creamos colectividad: se trata de ofrecer a otro lo que no te sirve antes de tirarlo»

» José Luis García Nieves
VALÈNCIA

■ Desde hace un año, tres jóvenes valencianos organizan un domingo al mes una experiencia en Russafa que traza un hilo invisible con el barrio del Raval barcelonés y el Mauerpark de Berlín. Con todas las grandes ciudades europeas, en realidad, donde han prendido iniciativas contraculturales, como Bruselas, Amsterdam, Londres... Se trata de un *flea market*, el primer mercado de segunda mano que se celebra en València. Aparentemente, se trata de un mercadillo más, pero su particularidad es que está protagonizado por vendedores no profesionales.

«Yo vivía en Alemania y el *flea market* era un plan de domingo que me encantaba. También estuve en Barcelona y vi que lo habían creado. El año pasado lo convertí en mi proyecto de fin de master, como plan de comunicación, pero ha acabado en un proyecto real», explica Pilar Guanter,



Una compradora, en una de las paradas del mercado de segunda mano. EDUARDO RIPOLL

de la asociación II Quartre que impulsa este mercadillo, junto a Alberto Aznar y Rafaela Colina.

¿Qué pasa en un *flea market*? Pues básicamente que personas que han acumulado más ropa de la que quieren tener, de-

masiado libros leídos o trastos de tiempos pasados que atiborran armarios, se reúne con *frikis* de lo *vintage* o simplemente curiosos en busca de una ganga en forma de prenda de ropa.

«Es increíble porque el perfil del ven-

La entidad pide al ayuntamiento que implante una tasa diaria para venta, como en Barcelona, para llevar el «flea market» a espacios públicos y crecer

dedor es súper heterogéneo», señalan desde la asociación. En realidad, basta echar un vistazo para comprenderlo: desde señoras de 60 años con prendas de marcas de postfin a la venta a modernos. No hay a priori. Eso sí, entre el público predominan hipster: extranjeros familiarizados con este fenómeno en otras ciudades europeas y que buscan algún objeto curioso, antiguo, prendas de vestir o artículos para niños, otros de los top ten de los más vendidos.

Para los que tengan dudas, sus impulsores aclaran que no se trata de un rastro. Aquí los vendedores son 'no profesionales', es decir, que no tiene esa licencia al menos mensual con que cuentan los mercadillos tradicionales.

En este sentido, la entidad organizadora reconoce que está en conversaciones con el Ayuntamiento de València para tratar de ordenar y hacer crecer su propuesta. Es el problema de fondo: cómo regular un fenómeno de compraventa cuándo no hay un vendedor profesional. Los promotores señalan soluciones como la del Ayuntamiento de Barcelona, que fija una tasa de seis euros para vender durante un día.

Activar espacios degradados y hacer barrio
De hecho, la asociación aspira a que el ayuntamiento se involucre para sacar esta actividad de los locales en los que ahora los realizan (como El patio de Russafa), y llevarlo a espacios públicos: «Me gustaría hacerlo en barrios donde pudiéramos aportar algo, como el Cabanyal en alguno de los solares destruidos, o en plaza donde no va nadie del Carmen», explica Guanter.

Y es que el *flea market* se vende como una experiencia más cultural que económica, más dinamizadora del entorno que estrictamente mercantil. Además de celebrar conciertos, recitales de poesía o talleres de reciclaje para niños, el mero intercambio de artículos en desuso incorpora el componente de la sostenibilidad. «Se trata de liberar el armario, pero también hay una filosofía de revalorización, de reciclaje, de evitar el consumo de cosas innecesarias», señalan.

Dar una segunda oportunidad, en definitiva, a los restos de una mudanza. Los impulsores hacen el paralelismo con las nuevas formas de compraventa surgidas al calor de internet: «Es un wallapp en directo», explica Alberto Aznar, otro de los impulsores de este proyecto. «Creamos sentimiento de colectividad. Es colaborativo porque ofrezco a otra persona lo que yo no me sirve, no me hace feliz, antes de tirarla», explica.

De momento, II Market está limitado por el espacio. En cada edición suelen incorporar unas veinte paradas de venta que arriendan al precio simbólico de 15 euros al día para financiar los gastos de organización. En este año, unas 200 personas han vendido en este mercado de lo que ya no me sirve. Pero quieren crecer: la pelota está en el tejado del ayuntamiento.