



Por Ana Serrano

En el mismísimo centro de Córdoba hay una pequeña-gran tienda de numismática con muchas décadas de historia y un escaparate con solera: Numismática Córdoba. Su anterior propietario la ha regentado durante todos estos años con dedicación y pasión por la moneda. Tras su jubilación, tenemos la suerte de que esta histórica tienda no ha desaparecido, sino que una familia ha recogido el guante y ha apostado firmemente por la continuación de este negocio que para ellos es una gran aventura. Juan Medran y su hijo Guillermo son los flamantes propietarios de Numismática Córdoba en la actualidad. Ambos son apasionados de la moneda y están poniendo todo su empeño en mantener a flote y revitalizar esta tienda, juntos, en un envidiable tándem familiar con miras hacia el futuro. Les entrevistamos para conocer mejor los detalles de esta aventura empresarial.

1. **«Numismática Córdoba» es sinónimo de historia y tradición numismática. Es admirable que un negocio se haya mantenido durante tanto tiempo, y esta tienda, con varias décadas en la ciudad, es un referente nacional. Hace un par de años, Numismática Córdoba cambió de dueño y ahora está bajo la dirección de Juan Medran y su hijo Guillermo. Cuéntanos cómo comenzó tu interés por la numismática y el coleccionismo. ¿Qué fue lo que te atrajo de las monedas?**

Mi afición por el coleccionismo lo recuerdo en mi vida desde siempre, con 12 años comencé a interesarme por la filatelia, como cualquiera en aquellos tiempos. Con esa edad cogía los sellos que venían en las cartas y los despegaba del sobre sumergiéndolos en agua para que se despegaran. Otra manera era cambiarnos sellos entre otros chavales que también coleccionaban. Era muy entretenida toda esa actividad, finalmente terminé comprando todas las series nuevas, pero al día de hoy no me dedico a los sellos. En 2014 fue cuando comencé a coleccionar monedas. Lo que más me atrajo de las monedas, además de su arte, es el tener en la mano un



testimonio de la historia, todo lo que podría haber detrás de esa moneda, el tiempo, las personas y para que se usó, te invita a informarte sobre la época de la moneda.



Juan y Guillermo Medrán en el escaparate de la tienda, C/ Morería, 8, Córdoba

2. **¿Cómo tomaste la decisión de hacer el salto al comercio de monedas y cómo fue la transición entre el anterior propietario y vosotros?**

La decisión de cambiar completamente de vida es mi pasión por las monedas y la numismática, su estudio y el conocimiento que aporta, aparte de buscar otro oficio. Con respecto a tu segunda pregunta, 4 años antes del traspaso de la tienda ya veníamos hablando de mi ilusión por seguir con esta tienda. Después ya que pasó la época del covid, se volvió a hablar del tema y la transición fue excelente con el antiguo propietario, con el cual seguimos manteniendo (y espero que así sea por mucho tiempo) una buena relación, aparte de ser una buena fuente de sabiduría en todos los aspectos de la vida como persona y numismáticamente.

3. **Representas una generación que se enfrenta a la difícil tarea de transmitir el coleccionismo, una pasión que no siempre se hereda de padres a hijos. De hecho, muchos coleccionistas se preocupan por esta transmisión. ¿Cómo has logrado involucrar a tu hijo en este mundo que hoy se ha convertido**



en vuestro negocio?

Esta pregunta quizás te la debería quizás responder mi hijo, pero ya desde mi inicio con las monedas en el 2014 fue testigo de mi afición y entrega a este mundo de la numismática y al igual que a mí, lo que llamó la atención a Guillermo fue tener ese acercamiento a la historia. En Enero de este año 2024 necesité su ayuda y se incorporó conmigo al negocio. Me siento afortunado de tener lo que muchos compañeros numismáticos me han dicho que yo tengo con mi hijo, espero que podamos volver hablar de esto de aquí a muchos años .

4. **Numismática Córdoba ha sido durante años una tienda clave para los coleccionistas, especialmente aquellos que viajaban a Córdoba exclusivamente a comprar monedas. ¿Qué significa para vosotros tomar las riendas de un negocio con tanta trayectoria? La longevidad de la tienda es sin duda un aval de buen hacer y experiencia. ¿Ha sido difícil lograr que los coleccionistas os aceptaran como nuevos encargados? ¿Qué papel han jugado las convenciones nacionales en este proceso de adaptación?**

Para nosotros tomar las riendas de Numismática Córdoba es una responsabilidad de compromiso y el buen hacer, atendiendo a todos los coleccionistas y clientes de este mundo por igual y de manera profesional, siendo estos los principios y valores que tenemos. No es fácil, como todo en la vida, llegar aquí y retomar la tienda. La gente estaba acostumbrada y conocían muy bien a los anteriores propietarios, eso ha sido una de las primeras cosas a las que se han tenido que adaptar. También algo parecido ha ocurrido con las convenciones y otros lugares: cuando llegas no te conoce nadie, pero bueno, todas las dificultades se han ido pasando y ahora nuestro objetivo es consolidar la numismática de cara a un cliente nacional.



Mesa de Numismática Córdoba en una convención

5. La proliferación de casas de subastas online ha sido un cambio significativo en el sector. ¿Cómo lo vivís? Supongo que el trato directo con el cliente sigue siendo uno de vuestros principales valores, aunque también habéis comenzado a darle visibilidad a la tienda online. ¿Cómo compagináis la venta presencial con la venta en línea?

El tema de la venta por internet estamos trabajando en ello, es sin lugar a dudas el futuro de Numismática Córdoba. Hoy en día es un reto para nosotros, pues hemos comenzado desde cero y hay mucha competencia en internet.

Página web de Numismática Córdoba: <https://tiendanumismatica.online/>



6. Aunque la tienda online y la página web se han convertido en el escaparate global de Numismática Córdoba seguramente tenéis una clientela consolidada fuera de Córdoba. ¿Cómo os está yendo en este salto al mercado nacional? ¿Habéis notado un aumento en la demanda desde otras partes del país?

Para nosotros, la venta y el trato directo con el cliente es nuestro potencial que funciona, espero que poco a poco podamos poder hablar lo mismo de nuestro trabajo en internet. Gracias a ello y a nuestra presencia en las convenciones, a día de hoy ya tenemos clientes por toda España y algún cliente también en el extranjero como Estados Unidos e Italia

7. Háblanos sobre la importancia del trato cara a cara con el cliente en vuestra tienda. ¿Qué tipo de atención reciben los coleccionistas que visitan Numismática Córdoba? Imagino que ofrecer consejos es una parte fundamental del servicio que brindáis...

Como ya te he comentado el trato en principio, es dar servicio a todo tipo de cliente desde información, suministrar material y la venta de monedas, billetes y libros que nos piden. Creo que en dos años que tenemos todavía no hemos tomado ninguna línea en específico, ya que tocamos desde los euros hasta el mundo antiguo. Quizás sea el tiempo el que termine definiendo qué camino cogemos o nos especializamos.

8. Me gustaría saber más sobre el tipo de coleccionista que forma parte de vuestra clientela. ¿A qué perfil de coleccionista atendéis principalmente? ¿Es más especializado, de nivel alto, o tenéis una base diversa que incluye coleccionistas de distintos niveles?



Tenemos una clientela muy variada en cuanto a gustos y niveles ya que tenemos un extenso campo de productos me sería difícil decirte que tipo de cliente abunda más en nuestra tienda.



Felipe II

 Filtrar y ordenar

7 productos



Agotado

8 Reales Felipe II
Segovia

2.000,00€



Macuquina 4 Reales
Felipe II Sevilla

600,00€



Real Felipe II México

180,00€



2 Maravedíes Felipe II
Valladolid

20,00€



 Filtrar y ordenar

15 productos



1 Real Reyes Católicos
Toledo

1.100,00€



1 Real Reyes Católicos
Segovia

1.200,00€



1 Real Reyes Católicos
Toledo

1.100,00€



1 real Reyes Católicos
Toledo

1.100,00€



Monedas de Felipe V

 Filtrar y ordenar

17 productos



2 Reales Felipe V
Sevilla

185,00€



2 Reales Felipe V
Sevilla

185,00€



2 Reales Felipe V
Sevilla

120,00€



8 Reales Felipe V
Sevilla

1.800,00€



9. **¿Numismática Córdoba tiene alguna especialización particular? Si es así, ¿está vinculada a las preferencias de los clientes locales o es más bien un reflejo de tus propias inclinaciones como coleccionista?**

Numismática Córdoba tiene la especialización de atender a todo tipo de clientes e independientemente de mis inclinaciones como coleccionista, prefiero en principio dejarme llevar por la demanda que vaya teniendo, lo primero sería consolidarnos, y si tiene que llegar otra línea de productos u otro tipo de clientes en específico para eso necesitaremos más tiempo.

10. **Para finalizar, ¿qué nos puedes contar acerca de Numismática Córdoba que quizás no sepamos aún? ¿Estáis considerando algún tipo de expansión o alguna novedad interesante que podamos esperar?**

Estamos mejorando nuestra web y la idea es que sea nuestro escaparate más allá del ámbito local. Por ello estamos invirtiendo tiempo y dinero en exponer en la tienda online el material. Y por supuesto seguiremos asistiendo a convenciones para que nos conozcan y afianzar el trato directo con el cliente, que para nosotros es fundamental en este momento: darnos a conocer como un negocio de confianza.



Numismática
Córdoba

