



Por Ana Serrano

Hay muchas formas de acercarse a la Numismática y los intereses que pueden mover a alguien a interesarse por esta disciplina pueden ser muy diversos. Tanto si eres un experimentado coleccionista como si eres un principiante o alguien que simplemente necesita información, las primeras preguntas que pueden dar comienzo a un etapa de futuro coleccionismo pueden ser de este tipo: ¿cómo empezar a coleccionar monedas?, ¿dónde comprar monedas antiguas?, ¿cómo identificar monedas valiosas?, ¿cuál es el valor de una moneda antigua?. En la actualidad es fácil encontrar todo tipo de información sobre numismática en internet o redes sociales pero el verdadero enamoramiento surge cuando entras en contacto directo con la moneda.

Y eso sucede en una tienda de Numismática.

Numismática Llamas en Valencia es una de esas tiendas que forman parte de la Historia del Coleccionismo de su ciudad. A lo largo de casi ocho décadas (desde 1957), este negocio familiar nacido de la pasión de Antonio Llamas y que continuó su hijo en 1978 (Antonio Llamas segunda generación), representa una larga tradición de comerciantes y coleccionistas. Su experiencia es fundamental para conocer desde el origen el desarrollo del coleccionismo. Por ello hemos querido entrevistar a **David Llamas** (tercera generación), actual responsable de esta prestigiosa tienda de numismática.

Decir "Numismática Llamas" es hablar de historia, tradición y familia. Es difícil que un negocio subsista durante tantos años. Quizás el secreto está en la familia. Representas la tercera generación en una disciplina que difícilmente se hereda desde el coleccionismo de padres a hijos. De hecho, es una gran preocupación entre los coleccionistas. Cuéntanos cómo tu padre consiguió engancharte en este mundo que hoy es tu negocio.



David Llamas: *En primer lugar, saludarte a ti y a todos los coleccionistas numismáticos que leen esta bitácora. Por mi parte, es un placer que hayas decidido entrevistarme.*

Realmente el que me enganchó al coleccionismo fue mi abuelo regalándome las monedas que hoy en día las calificamos como “chatarra”. Gracias a ello fui cogiendo curiosidad por las mismas y, con el paso de los años entró en juego mi padre regalándome para un cumpleaños mi primera moneda: Las 5 pesetas del 1870. Ver esa moneda tan grande, con esa carga histórica y numismática entre mis manos ya fue la gota que colmó el vaso para engancharme al coleccionismo hasta el día de hoy y para el resto de mi vida.

Si bien es cierto que cuando uno es coleccionista es mucho más sencillo trabajar de numismático, me gustaría matizar que la clave para mantenernos a lo largo del tiempo no reside en nuestro afán y gusto por coleccionar sino más bien especializarse en todo



tipo de monedas (en la medida de lo posible claro), labrar y cuidar la cartera de clientes a lo largo de los años y dedicarle mucha pasión a lo que hacemos.

Por último, hablas de una preocupación entre los coleccionistas con respecto a que puede ocurrir con sus colecciones ya que sus herederos puedan o no estar interesados en ellas. La recomendación que siempre doy es que cada coleccionista debe centrarse exclusivamente en disfrutar porque al fin y al cabo es su hobby independientemente de que su hijo/a vayan o no a continuar. Por decirlo de otra forma, a mí también me gusta ver partidos de fútbol y no necesito que mi hijo los vea conmigo para poder disfrutar de ellos.

Supongo que tu formación académica te ha ayudado mucho a la hora de gestionar el negocio. Pero estoy casi segura de que la Historia y el Arte tienen mucha presencia en tu visión de la moneda. ¿Es así?

David Llamas: *La mayor formación académica que he recibido ha sido la que me han dado tanto mi abuelo como mi padre puesto que, desgraciadamente, no hay titulación alguna que enseñe en sí sobre monedas. Aprender día tras día sobre ellas gracias a mi familia, compañeros de profesión y amigos numismáticos ha sido clave para que hoy en día tenga unas nociones extensas sobre la numismática (obviamente me queda muchísimo por aprender).*

Pese a esto, he de reconocer que la historia siempre me ha fascinado desde bien pequeño y, gracias a las monedas, aprendí a apreciar el arte. Me fascinan los métodos de acuñación, el estilo de unas y otras según la época, los bustos o imágenes que aparecen en ellas... en definitiva, ha sido todo un cóctel perfecto para que la numismática me apasione.

Quiero recomendar a todos que aprovechen hoy en día todas las herramientas de las que disponemos para coleccionar (libros, catálogos, profesionales, blogs...) y, principalmente, las redes sociales ya que se pueden hacer muchos amigos que persiguen el mismo fin y diversión: la numismática.

Numismática Llamas es una tienda de referencia fundamental en España, vuestra longevidad es garantía de buen hacer y la experiencia es un grado. Pero ¿cómo vivís la proliferación de casas de subastas y ese tipo de negocio? Supongo que vuestra principal carta de presentación es el trato directo con el cliente, aunque habéis apostado por la tienda online ¿qué peso tiene la venta en tienda física con respecto a la tienda online?

David Llamas: *En este sentido, nosotros no percibimos ni nos afecta la cantidad de subastas que hay en España o el resto del mundo. Con ellas, nosotros mantenemos un muy buen trato cuando interesa a ambas partes. Ellas están enfocadas a un segmento*



de clientes con mayor poder adquisitivo y nosotros a un perfil medio o medio alto con lo cual, no sentimos ningún tipo de competencia. Desde que mi padre tiene uno de razón, siempre hemos convivido perfectamente las casas de subastas con las numismáticas.

Aparte del distinto perfil de clientes, el trato cercano y otra serie de beneficios que tienen nuestros clientes como pueden ser descuentos, ayudas en la clasificación de piezas, reservar productos... nuestro principal motor económico sin lugar a dudas es la web por dos motivos:

El más importante para mí es que nos encuentran mucho más rápido los cedentes o personas que quieren vender sus colecciones y/o herencias. Sin piezas que comprar, no tendría sentido una tienda online para vender.

En segundo lugar, nos encontramos con que el 80% de las ventas se producen vía web. Si no fuera por ella, hace ya muchos años que hubiéramos desaparecido puesto que el mercado local no da para más y cada vez son más las personas que compran exclusivamente vía online.

Háblanos de la importancia del trato con el cliente, del cara a cara, y qué tipo de atención recibe un coleccionista que entre en vuestra tienda. Supongo que la búsqueda de consejo será una constante en Numismática Llamas...



David Llamas: *Esto lo he comentado anteriormente, pero te voy a añadir alguna*



percepción más que noto.

Hoy en día el tener tienda física va más enfocada a la compra de monedas (que también es una parte fundamental de nuestra fusión) puesto que los clientes o herederos vienen a vender sus piezas o colecciones. Es algo más inmediato y cercano. Los coleccionistas, como te comentaba, están dejando de venir ya que, con las fotografías y descripciones de las piezas, va siendo suficiente para comprarlas vía web sin tener que desplazarse. No obstante, sí que hay ciertos clientes que vienen o bien llaman para aconsejarles unas piezas u otras en base a nuestro criterio.

La tienda online, y en general la página web, es la ventana o escaparate global de Numismática Llamas, supongo que también tenéis una clientela consolidada fuera de Valencia. ¿Quién decidió dar ese paso a la venta online y cómo se gestiona la fidelidad de esa clientela?

David Llamas: *Sin lugar a dudas, hoy en día el futuro es una tienda online con su página web ya que como vengo diciendo, casi la totalidad de los clientes compran a través de ella. Pero para ello, es muy importante hacer buenas fotografías, descripciones del producto y un buen servicio post-venta.*

Gracias a estos beneficios, nuestra clientela abarca toda España y varios países de la Unión Europea, clientes que tras muchos años con la web y el buen hacer, se han hecho clientes habituales.

Son ya casi 20 años que mi padre y yo decidimos, después de vender en plataformas como Ebay, abrir nuestro propio escaparate. Afortunadamente, podemos decir que fue una muy buena idea que, con mucho esfuerzo, se ha convertido en una satisfacción personal el poder llegar a tanta gente y coleccionistas.

¿Cómo te distingues de otras tiendas online? Es decir ¿Qué ofreces a los coleccionistas como nota distintiva?

David Llamas: *Sin entrar en lo que puedan o no ofrecer los demás, puesto que en muchos casos lo desconozco, en Numismática Llamas nos gusta destacar y ofrecer a nuestros clientes:*

Fiabilidad: las monedas y/o billetes (si no mencionamos lo contrario) siempre son auténticos y, en el caso de errar, ofrecemos y garantizamos una devolución de forma vitalicia.

Navegación y ordenación en la web para que todos los productos sean muy fáciles de encontrar.

Diversidad: piezas al alcance de todos los bolsillos. En Numismática Llamas no nos centramos sólo en las monedas y/o billetes al alcance de los bolsillos más pudientes, sino que nos gusta tener también piezas en calidades medias para clientes que tengan presupuestos mucho más limitados.

Certificados de autenticidad a demanda de los coleccionistas.

Calidad en las fotografías.

Descripción de todos los productos (calidad, medidas, pesos, virtudes, defectos...)



Servicios pre y post-venta: cambios de monedas por otras mejores conservadas, facilidades en el pago, reserva de piezas...

Estos son los puntos fuertes que más nos han destacado nuestros clientes.

Una pregunta directa ¿sueles asistir a convenciones fuera de Valencia y España? ¿Cuál es vuestra previsión de proyección exterior?



David Llamas: *Hemos estado una temporada sin asistir a convenciones. La razón principal era la cantidad de clientes que quieren vender y visitan nuestra numismática diariamente. Tener cerrado por una convención, implicaba poder perder la compra de una buena colección.*

Bien es cierto que esta situación ya va a cambiar. Con la incorporación de mi mujer en el área administrativa y de gestión, y la ayuda de mi tía, que sigue colaborando con nosotros, podré asistir a alguna convención. Básicamente por ver a ciertas personas con las que mantengo un contacto fluido pero que no las veo de hace un tiempo. Esas charlas numismáticas o ver otras piezas de “colegas numismáticos” ciertamente las echo de menos. En este aspecto yo soy de los de antes, la tecnología complementa, pero no es lo mismo que el cara a cara que tanto nos gusta.

Algo que me gustaría conocer de Numismática Llamas es qué tipo de coleccionista está en vuestra cartera principalmente (Alto nivel, coleccionista especializado, coleccionista medio, todos los coleccionistas...)

David Llamas: *Lo que te he comentado antes Ana, coleccionistas de todo tipo.*

¿Tiene Numismática Llamas una especialización? Si la respuesta es sí, ¿a qué se debe, al cliente local o a las preferencias que te guiaron como coleccionista?



David Llamas: *Sí, por supuesto. Las piezas que principalmente trabajamos van desde los borbones a la actualidad, es decir, desde 1.700 hasta la moneda moderna. Esta especialización viene marcada por lo que mayormente hemos trabajado y comprado a los clientes a lo largo de muchos años en el sector.*

La moneda romana también es otro de nuestros fuertes, si bien es cierto que no al nivel anterior y, ésta sí que responde a los contactos hechos como coleccionista y amante de la moneda clásica.



FAMILIA BAEBIA (DENARIO) 137 a.C.



CARLOS III 8 REALES 1769 MEXICO MF

¿Qué más puedes contarnos de Numismática Llamas que aún no conozcamos? ¿Quizás la apertura al mercado internacional?

David Llamas: *Nuestra proyección de cara al futuro es empezar a establecer relaciones fuera de lo que es la Unión Europea. Ya son muchos los clientes, principalmente de América, que frecuentemente se ponen en contacto con nosotros.*



Entrevista a David Llamas de «Numismática Llamas» (Valencia)

Y lo más importante para mí, seguir trabajando con la metodología y el estilo que llevamos y continuar estando a la altura de las exigencias de nuestros clientes.

