Por Ana Serrano

Lucernae, como todos le conocemos, es una persona accesible, de buen carácter. Muy amigo de sus amigos. Apasionado de su trabajo y ante todo, amante de la Historia. Es natural de Alcalá la Real (Jaén) donde tiene su negocio. Lo de la numismática no le viene de familia, sino por pura afición a la Historia, motivo por el cual estudió la licenciatura de Geografía e Historia después de venir de la mili (tal y como él mismo lo cuenta). Narra con ilusión cómo comenzó con su pequeño negocio y cómo evolucionó gracias a la globalización que supuso el acceso a internet. Aunque sin duda fue su carácter y su tesón el que le ha llevado a crecer desde la nada. Su conversación es fluida, amena y sin filtros. A Antonio lo podemos ver en casi todas las convenciones nacionales y europeas, pero también viaja mucho a Estados Unidos y Sudamérica.

Hace Ya Bastantes Años Que Empezaste Con El Negocio De La Numismática. Concretamente En 2002. Te Conocimos En Ebay (De Hecho, Sigues Con La Cuenta). Después Decidiste Dar Dos Grandes Pasos: Crear La Página Web Dando Un Salto Cualitativo Como Comerciante; Y Después Comenzar Las Subastas Con Biddr. Cuéntanos Cómo Fue El Proceso Y Sobre Todo El Desarrollo De La Idea.

El comienzo de Lucernae fue siempre ligado a la venta online en plataformas como eBay desde 1999. En un primer momento como aficionado y coleccionista, y desde 2002 como profesional. Las plataformas de venta online de monedas te ofrecen en principio muchas ventajas como es darte a conocer, presentar tus credenciales como buen profesional y crecer con tiempo y constancia para obtener siempre buenas

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en: **www.wearenumismatics.com** Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."

calificaciones y tener una puntuación impecable, que tus potenciales clientes pueden consultar para pensar que res un vendedor profesional y fiable 100×100.
También vas creando una cartera de clientes que a lo largo de los años forma una base de datos enorme que te puede servir en el futuro. Con muchos de estos clientes a la postre creas vínculos y contacto directo fluido, con ventas continuas y con amistad incluso. Esta parte es la más divertida e interesante pues recuerdo muchos de ellos que comenzaron a gestar sus colecciones hace 15 o 20 años y como he visto crecer y ampliar sus conocimientos numismáticos a la pasión por la Historia, arqueología, epigrafía, etc. En la mayoría de ellos. Es fantástico ver cómo la numismática es el trampolín o la puerta de acceso al conocimiento histórico más generalizado.

Otro aspecto muy positivo de las plataformas de venta online es que te ponen en contacto con personas no solo de tu región o país, sino de cualquier lugar del mundo con lo que esto supone de enriquecimiento intelectual para las dos partes, tanto comprador como vendedor; a fin de cuentas, lo importante no es solo la transacción económica en sí, lo importante es el aprendizaje y disfrute de la Historia.
Si continuamos hablando de las ventajas de las plataformas destacaría que ellas se encargan de hacer la publicidad por ti, te promocionan y te dan a conocer el ahorro que esto supone, sobre todo cuando una marca o empresa comienza. Además, el formato que ofrecen para mostrar los artículos y cómo venderlos, si a subasta o a precio fijo, o si aceptas descuentos o mejor oferta, etc. Es muy favorecedor y después de todo la tasa que cobran no es muy elevada. También te proporcionan ventajas en

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en: **www.wearenumismatics.com** Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."

cuanto a formas de pago con herramientas como PayPal, etc.

Hay Casas De Subastas Y Comerciales De La Numismática Que No Provienen Del Mundo De La Historia, Es Decir, Llegaron Al Negocio Por Su Faceta De Comerciante. Sin Embargo, Tu Recorrido Es Otro. Eres Licenciado En Geografía E Historia Y Un Gran Amante Del Arte Y Del Patrimonio. No Hay Más Que Leer Los Objetivos En Tu Página Web Para Darnos Cuenta Que Para Ti La Numismática Es Mucho Más Que Un Negocio, Es Una Pasión Y Así Lo Transmites. Veo En Ti Que No Vendes Una Moneda, Sino Su Historia ¿Es Así?

En efecto, como te comentaba para mí la Numismática siempre fue otra cosa, no solo negocio. Es necesario comprar y vender obviamente para mantener la empresa, pero siempre nos interesó la faceta de la divulgación y el conocimiento. El aprendizaje que conlleva el coleccionismo numismático, esa es nuestra premisa. De hecho, muchos coleccionistas nos preguntan por bibliografía porque a tenor de recibir ciertas monedas en sus colecciones se han interesado por algún periodo o avatar histórico en concreto. Siempre es un placer ayudarles a crecer y a bucear en cualquier cuestión relacionada con el tema. Actualmente también hay muchas otras formas de interesarse por la Historia, no solo los libros como antes, hay canales de TV, canales en YouTube, foros, documentales, etc., no es como hace 20 o 30 años que solo había bibliotecas, algunas especializadas como las de las facultades donde podías buscar información. De todas formas, siempre pido a mis amigos y clientes que no olviden la lectura y la búsqueda de bibliografía específica cuando se trata de profundizar e investigar sobre cuestiones concretas.

Empezamos la entrevista revisando su página web, que ha sido actualizada recientemente y tiene una imagen renovada. Le echamos también un vistazo a la subasta activa Decimocuarta XIV que terminará el 25 de mayo. 683 lotes de todas las épocas, de los cuales 381 son monedas de la Roma Imperial, 48 de Hispania Antigua, 57 de la República Romana, 46 de Al-Ándalus, 59 de Monarquía Hispánica, etc (os aconsejo que le echéis un vistazo).

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en:
www.wearenumismatics.com Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."

Cuando Tomaste La Decisión De Realizar Subastas Ya Había Una Amplia Oferta De Casas De Subastas En España, Y Por Supuesto Fuera De España, Dato Importante Porque Para El Comercio Electrónico No Hay Fronteras. Sin Embargo, Viste La Opción De Encontrar Tu Espacio. En Ese Momento ¿No Te Dio Cierto Vértigo?

En lo relacionado con lanzar subastas propias de la firma Lucernae en Biddr fue más bien una búsqueda de un complemento a lo que habíamos hecho desde años atrás en plataformas como eBay, Catawiki, etc. Ampliar el abanico de nuestra oferta fue una opción muy oportuna en un momento en el que aún no había tantas casas de subastas numismáticas, aunque ya apuntaba a que se iba a convertir en una explosión como así ha sido este año 2023. Cada a año se suman 20 o 30 nuevas empresas a subastar monedas online en el sitio donde nosotros ofrecemos las nuestras por lo que actualmente la competitividad en impresionante. Sin embargo, esto no nos afecta de forma importante ya que tenemos una forma de negocio multicanal, es decir, no actuamos como una casa de subastas al uso, sino que al mismo tiempo tenemos nuestra oferta de venta online en nuestra tienda, nuestra oferta en otros sitios como eBay o Todocolección, así como subastas rápidas semanales en Catawiki. Todo es un engranaje que se complementa y se traduce en multitud de ventas diarios. El departamento de envíos y postventa trabaja diariamente despachando las compras y adjudicaciones.

Recuerdo Que Cuando Aún No Tenías La Web Tu Volumen De Trabajo Era Ingente Y Necesitabas Ampliar Tu Equipo De Trabajo. Supongo Que Fue Difícil Encontrar Técnicos Cualificados, Con Amplios Conocimientos Para Identificar Y Catalogar Monedas De Todas Las Épocas, Pero Además Necesitabas Personal Que Atendiera La Página Web Y El Comercio Electrónico. Imagino Que Ese Sería Un Paso Crucial En El Crecimiento De Tu Negocio. Háblanos De Tu Equipo.

El equipo de Lucernae está formado por dos personas contratadas, una de ellas a

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en:
www.wearenumismatics.com Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."

media jornada. Parece surrealista que una empresa con un volumen de negocio como el nuestro pueda funcionar con un equipo tan reducido de tres personas al incluirme a mí mismo en la ecuación. Pero esto se debe a que hemos realizado una impresionante optimización de los procesos, así como una apuesta desde 2018 continuada por el I+D que nos ha llevado a día de hoy a tener una empresa puntera a nivel internacional en la digitalización del trabajo. Disponemos de un programa de gestión hecho a medida por nuestros informáticos de confianza que permite realizar multitud de tareas y procesos en solo minutos en los que si no fuese por el avance tecnológico se emplearían días. Todas las plataformas donde ofrecemos y gestionamos nuestro inventario de más de 7.000 monedas de forma continuada en el tiempo y rotativa para incorporar novedades están conectadas mediante aplicaciones concretas con nuestro programa de gestión Lucernae. De este modo con poco más de un clic es posible activar o desactivar monedas, subir cientos de piezas y fotografías en solo minutos, gestionar nuestros clientes y facturas, enviar pedidos, etc. La apuesta clara es la digitalización y la formación continua de nuestros técnicos en un mundo muy autodidacta y con un aprendizaje continúo basado en la experiencia. En ese sentido, se puede decir que Lucernae es una escuela de aprendizaje y formación de técnicos numismáticos a nivel muy profesional.

Viajas Muchísimo, Estás En Prácticamente Todas Las Convenciones. Otras Casas De Subastas Envían A Sus Técnicos A Esos Eventos. Sin Embargo, Tú Asistes Personalmente La Mesa De Lucernae ¿Por Qué No Delegas Esa Función?

Respecto a la asistencia a ferias y convenciones, aunque ya no hago tantas como hace años, me gusta hacer acto de presencia y no enviar a mis técnicos porque es un momento muy importante de trato personalizado y directo con la gente. El cara a cara y estrechar las manos de las personas que se interesan por las monedas, de clientes y amigos es fundamental. Se crean vínculos de confianza y la gente, el público en general, pone cara a una marca que todo el mundo conoce, pero no tantas como yo quisiera me conocen directamente a mí. Por eso creo que es muy importante seguir asistiendo a estos eventos numismáticos multitudinarios.

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en: **www.wearenumismatics.com** Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."

Un Aspecto Que Me Gusta Especialmente De Tu Web Es La Calidad De Las Fotografías. Recuerdo Perfectamente La Primera Vez Que Vi Fotos De Monedas Con Fondo Negro. Y Después Las Vi En Tu Web. ¿Quién Te Hace Las Fotos?

Uno de los principales elementos en la venta numismática online es el mundo de la fotografía. Durante muchos años usamos un tipo de presentación fotográfica estándar con fondos blancos o ligeramente mates y recorte manual de las fotografías. Sin embargo, a partir de 2017 comenzamos a implementar un sistema de fotografía completamente novedoso y rompedor: era el desembarco del fondo negro y la fotografía enriquecida, luminosa, llena de colores, detalles, belleza e imperfección, todo

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en: **www.wearenumismatics.com** Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."

lo que una pieza es, lo bello y lo no tan bello, el defecto, la raya, el brillo, las iridiscencias, etc., es decir, el hiperrealismo. En general, las casas de subastas siempre evitaron realizar este tipo de fotografía e incluso hoy día muchas se resisten a cambiar, porque lógicamente es contraproducente con el negocio. Suelen usar un tipo fotográfico muy homogéneo y estandarizado con superficies de las monedas tremendamente suavizadas en fondos neutros, todo muy aplacado. A mí me gusta la fuerza de las monedas, sus relieves y detalles, aunque una superficie de un denario esté porosa y sea “negativo” mostrarla, lo hacemos.

Lote 154. Roman Empire – Augustus (27 B.C. – 14 A.D.) Silver denarius (3.77g. 18 mm.) Lugdunum (Lyon, France), 2 B.C. – 4 A.D.
RIC-212.

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en:
www.wearenumismatics.com Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."

Lote 584. Spain,Period Almohad (1160 – 1260)
Silver square dirham (1.55 g., 14 mm.), Islamic, medieval silver, anonymous. Vives 2088, Hazard 1101.

No nos preocupa en absoluto porque nos gusta vender justo lo que es, sin tamices ni suavidades, la moneda real como la podrías estar viendo en la mano, pero con una multiplicación óptica ya que muchos desperfectos o detalles no los ves a simple vista, pero sí cuando usas una lupa o cuentahílos. El fondo negro ayuda a que dejéis la vista directa a la pieza, el ojo no aparta ni se distrae. Te fuerza a mirar al objeto. Esta técnica en la que fuimos pioneros en España (y en Europa me atrevería a decir) vino de la mano de un fotógrafo argentino especializado que conocí en la Convención de Buenos Aires: Diego Díaz de Rosa. Estuvo cuatro meses en nuestras instalaciones formando a nuestros técnicos. Evidentemente, ellos han continuado su formación y especialización progresivamente desde entonces, introduciendo sus toques personales y la técnica que la experiencia les ha ido aportando.

Conocí A Diego A Través De Las Redes Sociales, Precisamente Porque Me Llamaron La Atención Sus Fotografías De Monedas Con Fondo Negro. Cuando Me Dijo Que Venía A España No Me Podía Imaginar Que Iba A Colaborar Con Lucernae. Está Claro Que No Sólo

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en: **www.wearenumismatics.com** Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."

Tienes Buen Instinto Empresarial.

Las imágenes las realizan con un equipo profesional de Canon lo que permite junto a la pericia del técnico obtener más de 2000 fotografías por día. Evidentemente después viene el proceso de edición y preparación para poder subir las imágenes en un formato predeterminado a nuestro programa y poder gestionar así un volumen tan grande de fotos. Siempre tenemos una persona encargada de las fotografías, en este caso Ana, pero estamos intentando formar al resto del equipo también.

Lote 185. Roman Empire – Vespasian (AD 69-79). AV Aureus (7,13 g. 20 mm.). Rome mint, 75 A.D. RIC 770; CBN 251; BMC 280; Calicó 662.

Aunque Creo Que Sé La Respuesta Me Gustaría Que Me Explicaras A Qué Tipo De Coleccionista Están Dirigidas Tus Subastas. (Alto Nivel, Coleccionista Especializado, Coleccionista Medio, Todos Los Coleccionistas…)

Nuestras subastas están dirigidas sobre todo al coleccionista de iniciación y medio. Los coleccionistas de colecciones de alto nivel o muy avanzadas solamente adquieren monedas de las que ofertamos de modo muy puntual. Evidentemente cuando publicamos alguna pieza excepcionalmente rara o de muy alto grado de conservación se suele vender casi de modo inmediato.

En Relación A La Anterior Pregunta, Personalmente ¿Cuál Es Tu Etapa Favorita? Tus Preferencias En Este Aspecto ¿Encaminan A Lucernae Hacia Una

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en: **www.wearenumismatics.com** Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."

Especialización De Las Colecciones Que Vendes?

Me gustan mucho los coleccionistas iniciales o de nivel medio porque siempre están con dudas e inquietudes que nos encanta ayudar a resolver. Especialmente les aconsejamos que compren monedas económicas y lotes de conjunto para comenzar a tener conocimientos de clasificación de las piezas para posteriormente migrar a ir seleccionando piezas por encima de MBC o MBC+ en las colecciones que quieran formar. También aconsejamos pasar a especializaciones por periodos histórico, tipos de monedas, emperador/rey, etc. Cuando se avanza en las colecciones.

Y En Cuanto A Las Subastas ¿Qué Piensas De Las Monográficas?

Las subastas monográficas son interesantísimas a colación de lo comentado anteriormente porque ofrecen al coleccionista una vía directa para adquirir monedas que les estaban faltando y que normalmente no encontraban en el mercado. En alguna ocasión hemos realizado subastas monográficas y han sido un éxito.

¿Cómo Te Distingues De Otras Casas De Subastas O Tiendas Online? ¿Qué Ofreces A Los Coleccionistas Como Nota Distintiva?

Ofrecemos sobre todo ese soporte post venta para cualquier duda o comentario. Así mismo tenemos especial cuidado en lo referente a los envíos asegurándonos que las piezas lleguen a sus destinos con las mayores garantías y rapidez. Para ello es fundamental contar con los servicios de las mejores compañías de transporte urgente a nivel nacional o internacional. Por otro lado, ofrecen siempre a nuestros clientes ficha técnica y certificado de autenticidad de cada moneda, incluida las de precios más económicos. En conclusión , profesionalidad, constancia, seriedad, son los conceptos con los que hay que trabajar cada día para atender las necesidades de nuestros clientes, así como peticiones e inquietudes.

¿Y En Cuanto A Los Cedentes?

Igualmente, total honestidad y transparencia, profesionalidad y rapidez de gestión son los sellos distintivos de nuestra gestión con los cedentes o herederos de colecciones que acuden a nosotros para ver cuál es la forma más adecuada de gestionar sus

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en:
www.wearenumismatics.com Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."

colecciones para ofrecerlas al mercado.

¿Qué Más Puedes Contarnos De Lucernae Que Aún No Conozcamos? ¿Quizás La Apertura Al Mercado Internacional?

La internacionalización de nuestra oferta numismática siempre fue un pilar fundamental junto a la digitalización. Actualmente estamos evaluando la contratación de una persona especializada en redes sociales y posicionamiento online de nuestra tienda

We are Numismatics | © 2025 – Todos los derechos reservados. Publicado originalmente en:
www.wearenumismatics.com Un proyecto de "Ana Serrano. Numismatics & Heritage Advisor, S.L."