

Fundada por Alejandro Villalonga en 2018, Lendmarket es la primera plataforma en España de mercado secundario de deuda corporativa. Lendmarket facilita la posibilidad de invertir en Fondos de Direct Lending y en activos de plataformas de Crowdlending e Invoice Trading a los que, hasta la fecha, únicamente los inversores institucionales podían acceder. En 2019 vendieron deuda por

valor de cuatro millones de euros en diez operaciones. Para 2021 “tenemos previsto llegar a los 50 millones. Hemos conseguido transaccionar más de cuatro millones de euros con una plataforma en formato MVP (Producto Mínimo Viable), lo que nos ha permitido validar el modelo de negocio y confirmar el apetito que hay por este producto”, señala Villalonga.

**Alejandro Villalonga, CEO de Lendmarket**

## “Las sinergias entre la banca y las ‘fintech’ pueden ser enormes”

■ Mercedes Cobo

—¿Son la primera plataforma en España de mercado secundario de deuda corporativa? ¿Cómo operan?

—En Lendmarket facilitamos al inversor el acceso a un mercado exclusivo de deuda corporativa para adquirir activos a los que, hasta la fecha, únicamente los inversores institucionales podían acceder. Para ello, el usuario debe registrarse en nuestra plataforma en 3 sencillos pasos, aportando la documentación necesaria para la cumplimentación del KYC y la ley antiblanqueo de capitales. Una vez verificado, puede realizar la aportación de fondos a su cuenta virtual en una entidad de pago autorizada y supervisada por el Banco de España y empezar a invertir en los activos disponibles en nuestro marketplace.

—¿Cuáles son sus objetivos?

—El principal objetivo es incrementar el número de inversores en nuestra plataforma. Para conseguirlo, estamos cerrando una ronda de financiación de 200.000€ en la plataforma Adventurees, ofreciendo la oportunidad de acompañarnos en este camino, además de como clientes, como accionistas de Lendmarket. Los inversores interesados pueden participar con tickets desde 3.000€, mediante créditos a corto plazo con derecho a conversión en participaciones sociales de la empresa.

También estamos en conversaciones con varias corporaciones dentro de la industria financiera para cooperar con ellos, ya sea ofreciendo nuestros servicios a sus clientes o incluso entrando en el accionariado de Lendmarket como “anchor investor”.

Aunque no lo parezca, la crisis del coronavirus ha sido una oportunidad para nosotros. Nos ha permitido captar clientes que quizás nunca se habrían planteado invertir a través de una plataforma online como la nuestra.

—¿Con quién trabajan?

—En Lendmarket trabajamos con varios originadores, 5 fondos de deuda privada y 5 plataformas de crowdlending y crowdfunding. Además, operamos a través de Lemonway como entidad de pago y gestionamos el mercado con una plataforma propietaria integrada con el CRM de Salesforce.com.

Los principales accionistas de la compañía son un grupo de business angels de reconocido prestigio en el sector financiero.

Por otra parte, formamos parte de la Asociación de Crowdlending Española y de la Asociación Española de Fintech e Insurtech, y BBVA y ABANCA han validado nuestro modelo de negocio de la plataforma dentro de sus programas de aceleración.

En cuanto a nuestro equipo, contamos con 6 profesionales internos,



**“La crisis del coronavirus ha sido una oportunidad para nosotros. Nos ha permitido captar clientes que quizás nunca se habrían planteado invertir a través de una plataforma ‘on line’ como la nuestra”.**

todos con amplia experiencia en el sector financiero y tecnológico, pero también con distintos profesionales externos que nos aportan un punto de vista independiente y complementan nuestras labores diarias para alcanzar los objetivos marcados.

—¿Cuál es su valor añadido frente a otras plataformas?

—Nuestro valor añadido es el hecho de ser un mercado secundario. Esto significa que tan sólo ponemos a disposición de nuestros inversores activos que ya se han comercializado previamente en mercado primario, ya sea vía Fondos de Direct Lending, Plataformas de Crowdlending o de Invoice Trading. Así pues, por un lado, ofrecemos una ventana de liquidez a los tenedores de dichos activos, y, por otro lado, la posibilidad a nuestros inversores de adquirir activos con un track record positivo y doblemente analizados; primero por el fondo en el momento de formalización, y por nuestro Departamento de Riesgos antes de que aparezca en nuestro marketplace.

—Vendieron deuda por valor de 4 millones de euros en 10 operaciones en 2019. ¿Cuáles son sus previsiones para este año?

### AL TIMÓN

**Alejandro de Villalonga** cuenta con más de 20 años de experiencia profesional. Ha desarrollado gran parte de su carrera en Banco Santander durante 14 años, ocupando puestos de alta dirección en tecnología y operaciones, riesgos e integración de bancos en diferentes países (España, UK y Chile). Antes de incorporarse al banco fundó una empresa de desarrollo tecnológico y ha

ocupado posiciones de consejero en Unión de Mutuas y Asociación de Jóvenes Empresarios. Licenciado en ADE (Universidad de Barcelona), EXMBA (IE Business School) y varios másteres en E-Business y E-Commerce (Univ. Ramon Llull). Le gusta viajar y conocer nuevas culturas, correr y dar paseos a caballo por el campo. Disfruta de los amigos, de una buena comida y estar familia. Pasa

los veranos normalmente en Cadaqués con su familia, un pueblo de la Costa Brava, donde sale a navegar y a fondear en todas las calas hasta Francia. Le encanta la dehesa andaluza y sobre todo la sierra de Córdoba, tocando a Almodóvar del Río. Ha viajado por Suecia, Chile, Perú, Brasil, USA (Boston), Suiza, Reino Unido, Turquía, Argentina, Dinamarca, Noruega, Francia, Italia, y le encantaría conocer Grecia y México.

—Para el 2021 tenemos previsto llegar a los 50 millones. Hemos conseguido transaccionar más de 4 millones de euros con una plataforma en formato MVP (Producto Mínimo Viable), lo que nos ha permitido validar el modelo de negocio y confirmar el apetito que hay por este producto.

—Está llevando a cabo una ronda de financiación para acelerar su crecimiento... ¿Hacia qué mercados?

—Actualmente nos focalizamos en España, pero desde nuestro inicio, concebimos el negocio de ámbito global, especialmente con los países latinoamericanos como eje geo-

estratégico. Asimismo, nuestro objetivo a largo plazo es posicionarnos como la plataforma europea de referencia en el sector.

—Tiene previsto empezar a ‘tokenizar’ sus préstamos...

—Sí, es otro de los objetivos que nos planteamos a largo plazo. La división tecnológica del Grupo Adventurees, nuestro partner tecnológico y con quien también lanzamos la ronda de financiación, nos ayudará a ‘tokenizar’ los préstamos que vendemos en la plataforma; un desarrollo que aportará mayor rapidez, transparencia y seguridad a las transacciones realizadas.

—¿Por qué es importante la creación de un mercado secundario en España? ¿Qué ventajas tendría?

—Las ventajas del mercado secundario para los tenedores de activos de deuda es que ofrece ventanas de liquidez para que los usuarios puedan recuperar su inversión antes del vencimiento de los préstamos, algo muy importante ya que la iliquidez es un stopper a la hora de invertir en activos con vencimientos superiores a un año. Asimismo, el mercado secundario también ayuda a diversificar mejor una cartera, ya que un usuario puede invertir tanto en primario como secundario para reducir el riesgo y, además, los préstamos que se venden en un secundario tienen un histórico de pagos (capacidad de pago probada) y, por lo tanto, se reduce la pérdida esperada.

Por otra parte, disponer de un mercado secundario también aporta ventajas a los propios Fondos de Deuda y Plataformas de Crowdlending: permite generar liquidez en la cartera con la venta de una parte de la misma, otorga una solución una vez los fondos han sido cerrados y tienen préstamos pendientes de vencer, ayuda a mejorar el ROI destinando los fondos que obtienen de la venta de participaciones a nuevas oportunidades, amplía la capacidad financiera y facilita el encuentro de coinversores.

“El principal objetivo es incrementar el número de inversores.

Para conseguirlo, estamos cerrando una ronda de financiación de 200.000€ en la plataforma Adventurees”

—¿Han notado un mayor interés por la financiación a través de la plataforma en estos meses de crisis?

—En las últimas semanas se ha incrementado el número de Fondos de Direct Lending y Plataformas de Crowdlending que se han puesto en contacto con nosotros para vender parte de sus carteras, con el objetivo de disponer de mayor liquidez, y, por tanto, capacidad de financiación a empresas.

—¿Son una alternativa a la banca para afrontar los problemas de liquidez de las pymes en estos momentos?

—En Lendmarket no financiamos directamente a pymes, ya que no actuamos como una plataforma de crowdlending, pero formamos parte de la solución. Somos una plataforma de inversión, la ventaja principal es permitir a inversores que tienen posiciones en dichas plataformas poder venderlas a través de nuestro mercado secundario. Así pues, fomentamos un modelo win-win: por un lado, gracias a nosotros los inversores pueden vender sus posiciones, lo que permite mayor liquidez a las plataformas para que puedan financiar más empresas en su mercado primario. Por otro, los compradores de dichas posiciones registrados en Lendmarket se aseguran que los activos que adquieren constan de un histórico de pagos positivo.

—¿Qué relación mantienen con la banca tradicional? ¿Tienen algún tipo de asociación o son negocios incompatibles?

—Consideramos que la colaboración entre la banca y las ‘fintech’ es necesaria y provechosa para ambas partes. De hecho, nosotros hemos formado parte del Programa de Aceleración de BBVA, y también estamos en conversaciones con Abanca. Las sinergias que se pueden generar son enormes.