

“Actualmente October goza de muy buena salud y estamos consolidados en el mercado español. Hemos conseguido prestar 60 millones de euros para desarrollar 85 proyectos empresariales en España”, señala De Lestapis, y añade que en total han concedido ya 384 millones de euros en préstamos para 900 proyectos de desarrollo de

empresas de todos los tamaños y en todos los sectores. October nació en Francia en 2014, bajo el nombre de Lendix, gracias a las nuevas regulaciones que abrieron la posibilidad de dar préstamos a las empresas. Hoy operan como una plataforma de préstamos paneuropea con oficinas en Francia, España, Italia, Países Bajos y Alemania.

Grégoire de Lestapis, CEO de October España

“Nos hemos convertido en la plataforma de préstamos líder en Europa”

■ Mercedes Cobo

— **October ha cumplido tres años en España. ¿Cómo ha sido el arranque en nuestro país? ¿En qué momento se encuentran?**

— Desde nuestra llegada al mercado español hemos sido muy bien recibidos en todo momento. Hemos sido una de las primeras plataformas de financiación participativa que recibieron la autorización de la CNMV para operar en España y a lo largo de estos años hemos alcanzado numerosos hitos relevantes en la evolución del sector.

Por ejemplo, en 2017 protagonizamos la financiación de la mayor operación de crowdlending en España. En 2018 canalizamos préstamos por valor de más de 30 millones de euros a 50 empresas. Y, además, firmamos la alianza estratégica con Liberbank, lo que demuestra la complementariedad entre las entidades bancarias y las Fintech de crowdlending son un hecho y una realidad patente. Y que, por lo tanto, nos encontramos en una economía de open banking en la que los bancos tienen servicios externalizados a las Fintech y que el cliente puede escoger aquellos servicios y empresas que deseen.

Actualmente, October goza de muy buena salud y estamos consolidados en el mercado español. Hemos conseguido prestar 60 millones de euros para desarrollar 85 proyectos empresariales en España. A nivel europeo, operamos también en Francia, Italia, Países Bajos y acabamos de abrir Alemania. En total hemos concedido ya 384 millones de euros en préstamos para 900 proyectos de desarrollo de empresas de todos los tamaños y en todos los sectores. Nos hemos convertido en la plataforma de préstamos líder del mercado en Europa Continental. Además, fuimos reconocidos por el gobierno francés como una de las startups con mayor potencial a nivel global nombrándonos como una de las Next40, índice que se compone de las 40 startups tecnológicas francesas con más alto potencial para convertirse en líderes a nivel mundial. Es por ello que, atendiendo a esta proyección, esperamos y deseamos mantener el ritmo y seguir impulsando el crecimiento de las pymes europeas para que puedan seguir haciendo realidad sus sueños.

— **Ustedes son una plataforma de financiación a pymes, financiación alternativa a la bancaria. ¿A qué sectores se dirigen?**

— El mercado al que prestamos servicio incluye un amplio abanico de empresas que operan en todo tipo de sectores. Entre los principales podemos encontrar; el sector de la industria, los hoteles, los restaurantes, los servicios profesionales y los servicios a particulares. Ofrecemos a todas las pequeñas y medianas empresas, indistintamente del sector al que pertenecen, la oportunidad de



AL TIMÓN

Grégoire de Lestapis es miembro del Comité Ejecutivo de October y CEO de October España. Con más de 30 años de experiencia en el sector bancario en Asia, África, Europa y América (Norte y Sur), De Lestapis ha trabajado en ocho países de todo el mundo. Tras ocupar varios puestos en Société Générale y

Banque Indosuez, trabajó como director de la filial británica de Crédit Agricole Carr Futures, donde luego pasó a ser responsable de ventas de la actividad de mercados globales de BBVA en Europa y después en Asia. Posteriormente se hizo cargo de las actividades de Corporate

Investment Banking de BBVA en América Latina. Su último puesto fue como Director General de BBVA en Francia. De Lestapis tiene un Máster en Finanzas Internacionales de la Universidad Paris-Dauphine. Y entre sus principales aficiones se encuentran la meditación, viajar y la fotografía.

obtener financiación para todos los momentos clave de su crecimiento, y pudiendo acceder a ella de una forma sencilla, rápida, sin papeleos ni garantías reales. Si miramos a nuestro cliente medio, sería una empresa de unos 18 años de vida, 70 empleados y con una facturación de unos 20 millones.

— **¿Qué tipo de proyectos financian?**

— Las pymes que vienen a nosotros buscan financiar proyectos de inversión importantes para el crecimiento de la empresa. No buscan cubrir circulante si no que quieren llevar a cabo, por ejemplo, la adquisición de una empresa, la apertura de un nuevo local, la compra de materiales o maquinaria,

renovar la flota para hacerla más eco, etc.

Según los datos de nuestro informe “Radiografía del Crowdlending en España”, las empresas españolas analizadas han utilizado la financiación alternativa principalmente para la internacionalización del negocio, la digitalización de las empresas (como puede ser la instalación de un nuevo CRM), y la adquisición de nuevos negocios. La ampliación de equipos, la optimización de la producción, y las reformas inmobiliarias ya sea para hoteles y restaurantes, y la inversión en marketing fueron otras de las razones por las que acudieron a October. También se destacó la complejidad de sus operaciones como una razón por la que acudir

— El tipo de interés va desde el 2,5% al 9,9%, estando la media en 5,5% aproximadamente. Este tipo de interés se cobra a la empresa y a íntegro al inversor que cada mes recibe el capital e intereses por parte de la empresa.

— **La clave, entiendo, además de ser competitivos en condiciones de financiación es la facilidad y rapidez para acceder a su plataforma ...**

— Desde October entendemos que la clave actualmente radica en ser capaces de ayudar a las empresas a liberarse de obstáculos en los momentos claves de su crecimiento. Y donde, efectivamente, toman especial relevancia tanto la agilidad como la rapidez que nos caracterizan. Si puedes reservar un hotel en 1 minuto desde tu móvil, ¿por qué no puedes pedir un préstamo para tu empresa en ese mismo tiempo? October proporciona una solución 100% digital y sin papeleos innecesarios ni letra pequeña, lo que nos permite ser muy ágiles (dando la oferta en firme al cliente en 48 horas), en un entorno donde las empresas, a menudo, tienen que hacer frente a largas listas de espera y tediosos procesos, característicos de los medios tradicionales de financiación.

— **Llegaron a un acuerdo con Liberbank para tener un mayor acceso a pymes que busquen financiación. ¿Están hablando con más bancos con el fin de llevar a acuerdos?**

— El acuerdo que firmamos en su día entre Liberbank y October representaba una nueva relación entre banca y fintech. Un nuevo escenario que ha sido impulsado desde las propias instituciones europeas para responder a las necesidades de una sociedad que vive en la era digital y que demandaba una nueva banca. Estamos orgullosos de ser promotores de este caminorompiendo las barreras entre bancos y fintech en España. La banca cuenta con la infraestructura y los clientes, mientras que nosotros disponemos de la agilidad apoyada en la innovación tecnológica, por lo que, su unión es algo casi natural. Así es que estamos encantados de poder dar continuidad al impulso y crecimiento de este tipo de alianzas. Nuestra puerta está abierta a hablar con más bancos no solo en España sino a nivel europeo.

— **¿Qué le piden al regulador?**

— El año pasado pedimos una normativa europea común y nos han escuchado. Hemos conseguido que exista esta normativa que nos permite entrar en más países de la zona euro sin tener la licencia local. Hasta ahora, cuando entrábamos en un país nuevo debíamos tener la autorización del regulador local antes de empezar la actividad, esto puede ralentizar mucho. Por ejemplo, en España tardamos un año en conseguir la licencia para operar. A partir de este año podremos entrar en nuevos mercados más ágilmente.

— **¿Qué proyectos tienen para los próximos tres años? ¿Cuáles son sus objetivos?**

— Nuestro objetivo principal es el de seguir mejorando nuestra experiencia de cliente para ser cada vez más rápidos y ágiles. Por eso, nuestros equipos de tech y de data siguen creciendo. Además, acabamos de abrir Alemania, nuestro quinto país ya donde esperamos poder empezar a materializar proyectos a lo largo de este trimestre. Por último, esperamos seguir creando sinergias entre bancos y nosotros, ya que creemos que esto es lo mejor para dar a los clientes la mejor experiencia.

— **“El acuerdo que firmamos en su día entre Liberbank y October representaba una nueva relación entre banca y ‘fintech’”**

— **“Si miramos a nuestro cliente medio, sería una empresa de unos 18 años de vida, 70 empleados y con una facturación de unos 20 millones”**

a October, por ejemplo, la necesidad de llevar a cabo una reestructuración financiera de la empresa o un MBO (operación de compra de un negocio por parte de su propio equipo directivo). A esto hay que añadirle el valor añadido de que no pedimos garantías reales, ni vendemos productos vinculados y que ofrecemos un servicio 100% digital y por lo tanto no requiere desplazamientos y somos ágiles, pudiendo dar los fondos en tan pronto como 10 días.

— **¿De qué cantidades estamos hablando?**

— Desde October financiamos proyectos empresariales de 30.000 a 3.500.000 € y de 3 meses a 7 años para todo tipo de proyectos de crecimiento.

— **¿Y qué interés le cobran a la empresa que solicita la financiación?**