

## BME - GROWTH

Palacio de la Bolsa  
Plaza de la Lealtad, 1  
28014 Madrid

Alicante, 29 de septiembre de 2023

### COMUNICACIÓN - INFORMACIÓN PRIVILEGIADA - FACEPHI BIOMETRIA, S.A.

Muy Sres. Nuestros,

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME Growth de BME MTF Equity, ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a la sociedad FACEPHI BIOMETRIA, S.A. (en adelante “FacePhi” o “la Sociedad” indistintamente).

La Sociedad presenta el Avance de Resultados del primer semestre de 2023, comparados con la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada revisada del Grupo FacePhi al 30 de junio de 2022.

La Sociedad presenta su avance de resultados correspondiente al primer semestre de 2023, con un aumento de la facturación del 22,8% respecto a 2022, alcanzando los 9.651.109 euros y un EBITDA negativo de 2.710.322 euros.

A continuación, se muestra la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del Grupo FACEPHI al 30 de junio de 2023, en proceso de revisión, junto con la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio anterior revisada por el auditor.

	PRIMER SEMESTRE 2023 AVANCE	PRIMER SEMESTRE 2022 REVISADO	VAR. %
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>11.752 €</b>	<b>9.715 €</b>	<b>21,0%</b>
Importe neto de la cifra de negocios	9.651 €	7.859 €	22,8%
Trabajos realizados por la empresa para su activo	2.100 €	1.856 €	13,2%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>-14.462 €</b>	<b>-9.183 €</b>	<b>57,5%</b>
Aprovisionamientos	-1.906 €	-1.427 €	33,6%
Gastos de personal	-6.633 €	-4.275 €	55,2%
Otros gastos de explotación	-6.115 €	-3.617 €	69,0%
Otros resultados	192 €	136 €	40,9%
<b>EBITDA</b>	<b>-2.710 €</b>	<b>532 €</b>	<b>-609,5%</b>
Amortización de inmovilizado	-1.352 €	-870 €	55,4%
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones	10 €	-60 €	-116,3%
<b>EBIT</b>	<b>-4.053 €</b>	<b>-398 €</b>	<b>918,3%</b>

Tal y como se señalaba anteriormente, las anteriores cifras están en proceso de revisión por parte del auditor de cuentas de la Sociedad. Por este motivo, los importes que se publiquen en la información financiera semestral podrían diferir de los datos presentados tras la finalización de sus trabajos por parte del auditor de la Sociedad.

La Sociedad publicó, el 29 de marzo pasado, la decisión del Consejo de Administración acerca de contar con GP Bullhound para la realización de una prospección de mercado destinada a evaluar el posible interés de un tercero en adquirir un paquete mayoritario de la Sociedad.

Vencido el período señalado en dicha comunicación, y toda vez que los trabajos por parte de dicha consultora continúan, Facephi informa de que dicho encargo se mantiene y se establece un nuevo plazo de tres meses desde hoy.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, se deja expresa constancia de que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

Javier Mira Miró

**Presidente del Consejo de Administración**

# Avance de **Resultados**

Primer semestre

2023

 facephi

# Nota del CEO

Javier Mira

El primer semestre de 2023 ha sido **un periodo de consolidación y expansión**. Además de los resultados que hemos obtenido en cifras, con un crecimiento de la cifra de negocio del 22,8 %, hemos abierto **nuevos mercados estratégicos** y dado los primeros pasos para la creación de un **nuevo canal de partners** que nos permitirá acelerar nuestra expansión hacia más mercados y regiones.

Los frutos del intenso trabajo que hemos desarrollado los meses anteriores se han recogido a principios de 2023 con la firma del primer contrato de nuestro equipo en EMEA. Este importante hito ha supuesto la apertura de dos mercados de calado estratégico en **Oriente Medio** a través de la empresa Qashio, lo que permitirá que nuestra tecnología sea usada por ciudadanos de **Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudí** en los próximos meses. Además de este importante avance, durante este semestre hemos dado un paso más para conocer mejor el mercado estadounidense con la firma de un nuevo contrato con la fintech Orokii.

Otra de nuestras principales apuestas, escalar nuestro negocio y llegar a más industrias y países en otras zonas, también se ha materializado en este periodo con la puesta en producción de nuestras soluciones en **empresas punteras del mercado financiero coreano**, como People Fund y KIS.

El **dinámico mercado** en el que nos movemos presenta **muchas oportunidades** y para poder abordarlas hemos apostado por lanzar un **potente canal de partners**

**internacional** que nos permitirá **acelerar nuestra expansión** a más regiones e industrias, cuyos resultados posiblemente veremos reflejados en los próximos ejercicios. Este ambicioso proyecto de gran importancia estratégica para la empresa está siendo liderado por **Alejandro Gómez de Cuenca**, ejecutivo con más de 20 años de trayectoria en **multinacionales líderes del sector**.

Sin un buen motor no hay carreras que podamos ganar, y por ello hemos incrementado un 13,2% nuestra inversión en I+D. Nuestro equipo sigue trabajando para continuar siendo líderes mundiales en identidad digital y poniendo a punto nuestras soluciones. De este modo, **seguimos cumpliendo con los más altos estándares de calidad** y hemos obtenido dos **importantes certificaciones** que nos abren las puertas a infinitas posibilidades. Se trata de la certificación **AWS de Amazon**, que nos permite ofrecer nuestras soluciones en su market place en todo el mundo, y la **certificación DIATF**, obtenida en el **Reino Unido** para el mercado del empleo y la vivienda del país anglosajón. De este modo, **ampliamos opciones** y reforzamos nuestra estrategia de negocio dirigida hacia un **modelo más escalable**.

**Seguimos avanzando y creciendo** y las cifras así lo reflejan, siempre con el fin común de contribuir a la creación del futuro mundo digital y ser uno de los **agentes que más contribuya a definirlo**.

# Expertos en verificación de identidad digital de usuarios,

especializados en onboarding digital y soluciones biométricas de autenticación.

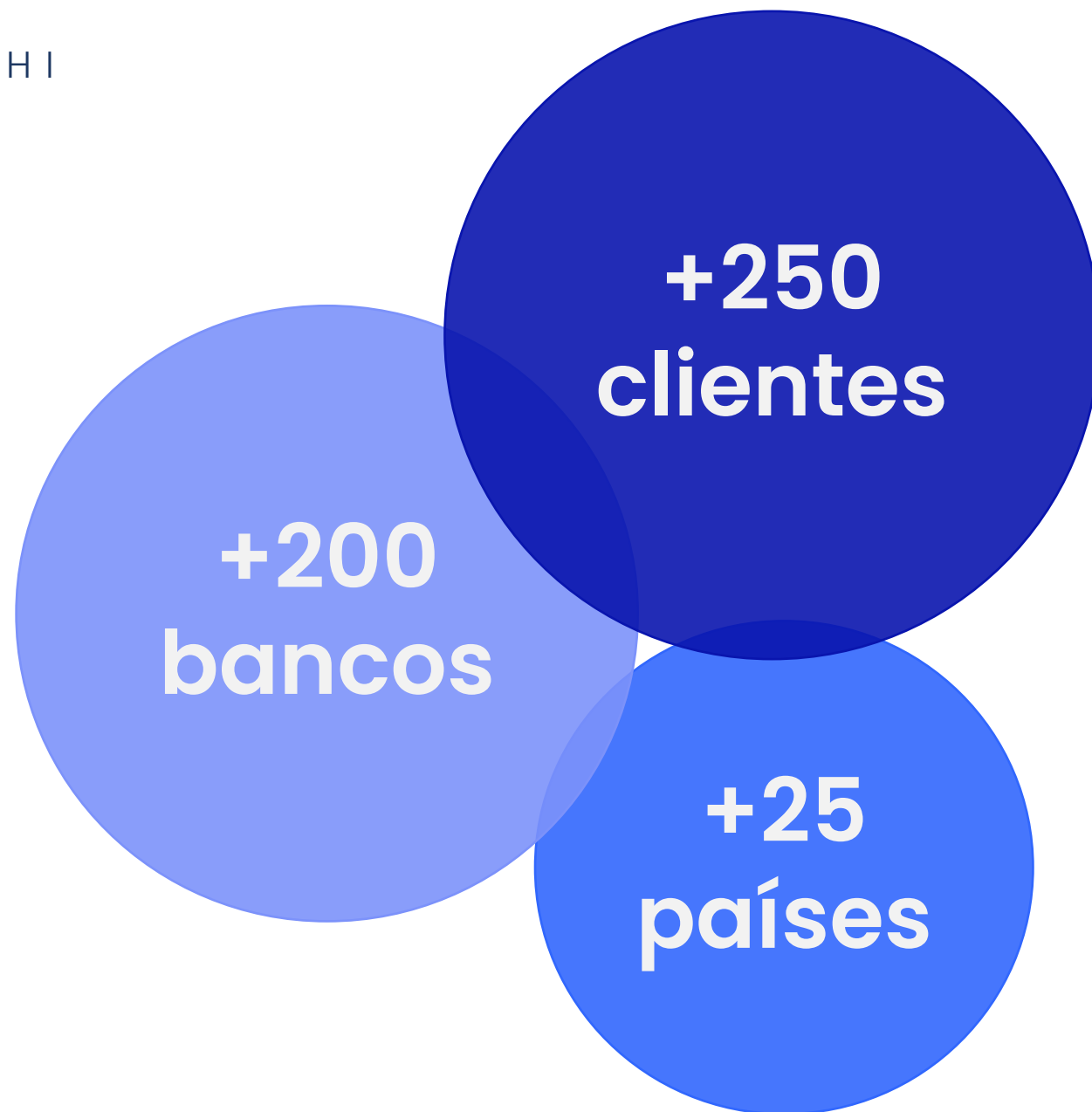
Nuestra tecnología:



Onboarding digital



Biometrías de autenticación



# S O B R E F A C E P H I

Algunos de nuestros clientes:



# SOBRE FACEPHI

*Dual-listing*

**BME Growth**





# S O B R E F A C E P H I

Industrias de aplicación:



Servicios financieros



Gaming



Brokers



Crypto



Administración pública



Seguros



Fintech



Salud



E-Commerce



Movilidad compartida



Eventos deportivos



E-Learning



Aerolíneas



Legal



Hospitality



Telecomunicaciones



Seguridad

# CERTIFICACIONES Y PREMIOS

## CERTIFICACIONES



## PREMIOS



UK SPAIN Business Awards – Tech Exelence

---

# 01 Informe de gestión

Nuestra Estrategia

Tecnología

Negocio

Estructura y personas

---

# 02 Informe financiero

Datos financieros

Cifra de negocio y EBITDA



# 01 Informe de Gestión

---

# Nuestra Estrategia

La firme estrategia de Facephi de seguir abriendo **nuevos mercados de forma escalable** en todo el mundo se ha reforzado durante los primeros seis meses de 2023.



## OBJETIVO ESTRATÉGICO

Abrir nuevos mercados e industrias

Mayor escalabilidad

¿Qué hemos estado haciendo para alcanzarlo?

### PRODUCTO



Inversión en tecnología



Obtención de certificaciones

### NEGOCIO



Lanzamiento canal internacional de partners



Potenciar nuestra red comercial

### FINANCIACIÓN



Acuerdos de financiación

# NUESTRA ESTRATEGIA

Distintas acciones se han puesto en marcha con el fin de alcanzar nuestros objetivos.

## Incremento de inversión en I+D

Desarrollamos procesos innovadores enfocados a adaptar nuestra oferta a las necesidades de nuevas industrias y casos de uso.

## Obtención de certificaciones internacionales

Nos permiten explorar nuevos escenarios donde aplicar nuestra tecnología.

## Nuevo canal internacional de partners

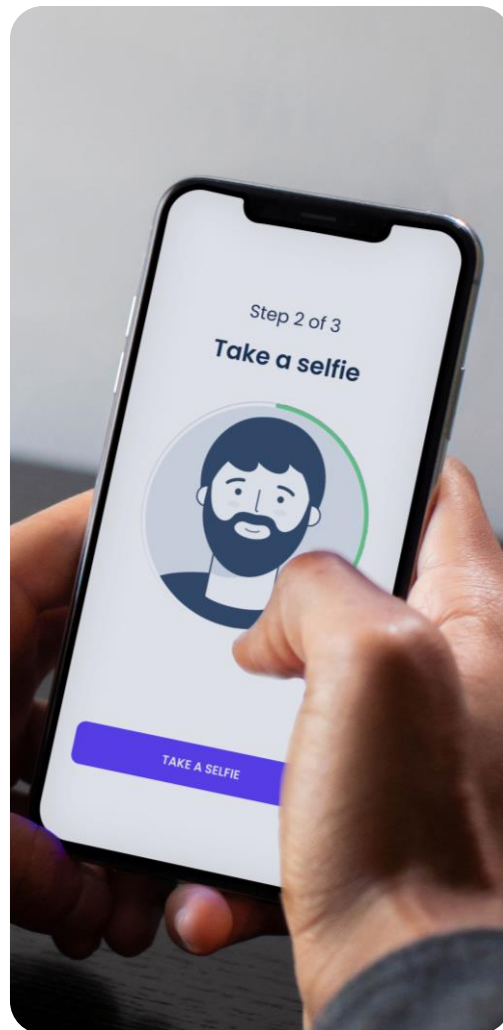
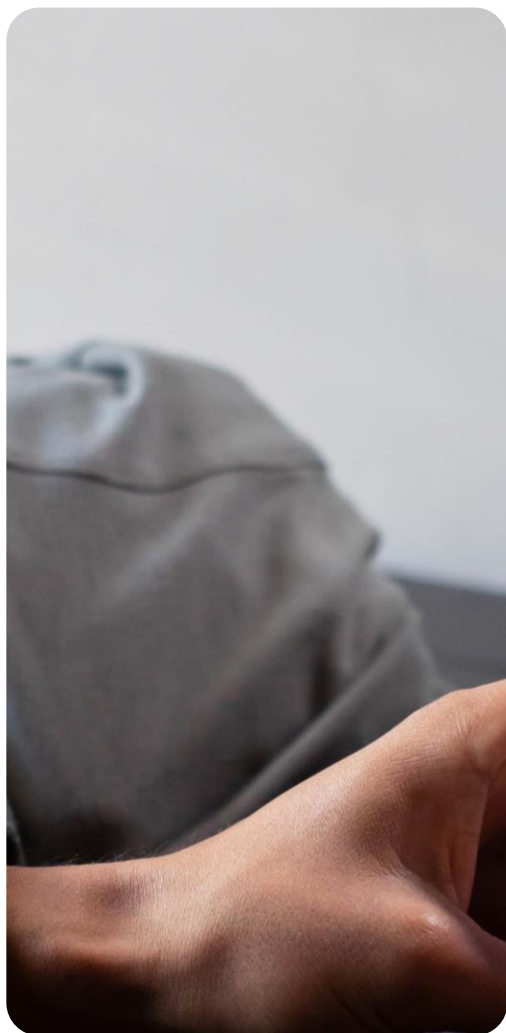
Acelerará nuestra presencia en más países y nos ayudará a escalar en más sectores productivos.

## Reforzar nuestra red comercial

Contratamos nuevos agentes para reforzar la estructura comercial e impulsar nuestra expansión en LATAM y EMEA.

## Nuevo acuerdo de financiación con Nice & Green por hasta 20M€

Obtenemos los recursos necesarios para potenciar la expansión prevista con las garantías de éxito que nos hemos propuesto.



---

## Tecnología

La constante innovación que implementamos en el desarrollo de nuestra tecnología se aplica también en el diseño de nuestros productos, diseñados para ser implementados en cualquier sector.



# NUESTROS PRODUCTOS

Nos adaptamos a las necesidades del mercado e industrias que demandan nuestra tecnología.

Trabajamos en el diseño de soluciones que ofrezcan una implementación más rápida e inmediata, con mayor autonomía por parte del cliente, lo cual nos aporta una clara ventaja competitiva.

Facephi  
Identity Platform

Onboarding

Biometrías de  
Autenticación



Facial



Voz



Huella



Comportamiento



# EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

## Nuevas certificaciones

Cumplimos los requisitos para explorar nuevos mercados.



Abrimos el año con la obtención de la **certificación de Amazon** que nos permite ofrecer nuestras soluciones en su Marketplace **AWS**, donde cualquier empresa podrá **contratar nuestras soluciones** de identificación digital **a demanda** de sus necesidades.

De este modo, ampliamos opciones y reforzamos nuestra estrategia de negocio dirigida hacia un modelo más **escalable**.



Gracias a que nos hemos certificado como **proveedor IDSP dentro del DIAF** –Esquema de Certificación de Identidad Digital– del Reino Unido, **empleadores y dueños de viviendas** pueden usar nuestra tecnología para verificar la identidad digital de un ciudadano británico o irlandés a la hora de firmar un contrato de trabajo o alquilarle una vivienda en territorio británico.

Un **importante paso** para introducirnos en el **dinámico mercado** del Reino Unido, país donde tenemos establecida nuestra filial para EMEA.

---

# Negocio

Nuestra cifra de **negocio** en este periodo ha sido **muy positiva**, con la puesta en producción de nuevos productos y la **firma de contratos** que nos han permitido introducirnos en **mercados estratégicos**.



## CLIENTES

Algunos clientes relevantes del periodo:



Corea del Sur

Nuestra tecnología llega a **más ciudadanos coreanos** de la mano de la Fintech **People Fund**, quienes desde principios de año pueden abrir una cuenta y operar de forma segura.



Corea del Sur

La consultora **KIS -Korea Investment & Security-**, considerada la **mejor compañía de inversión financiera** de **Corea**, ya utiliza **nuestras soluciones** en sus procesos de verificación de identidad. Los clientes de KIS acceden a sus cuentas de forma fácil y rápida para gestionar con total seguridad sus inversiones.



EE.UU.

A través de la Fintech Orokii nos hemos **abierto las puertas** a un **mercado** muy interesante y con **mucho potencial: Estados Unidos**. Gracias a nuestras soluciones de onboarding digital y autenticación, sus clientes ya pueden realizar pagos y enviar dinero de forma segura a cualquier lugar del mundo.



Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudí

Nuestro primer contrato en la región de **EMEA** con la empresa Qashio, nos ha permitido abrir mercado en **los Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudí**. Sus clientes corporativos mejorarán el onboarding y verificación de sus empleados cuando emitan tarjetas de crédito y débito corporativas y los autoricen a usarlas.

## CASOS DE USO



### INDUSTRIA FINANCIERA

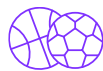
Primeros en el mundo en acceso a banca online por reconocimiento facial.

Primeros en el mundo en aplicación en cajeros automáticos para extracción de efectivo por reconocimiento facial.

Apertura de cuentas bancarias.

Prueba de vida en cobro de pensiones.

Aprobación de transacciones.



### INDUSTRIA DE EVENTOS DEPORTIVOS

Acceso a estadios de fútbol.



### INDUSTRIA DE SALUD

Verificación de la identidad de los pacientes.



### INDUSTRIA DE CRYPTO

Onboarding y verificación de identidad digital seguros que previene el robo de identidad y el blanqueo de capitales.



### INDUSTRIA DE SEGUROS

Contratación de pólizas.



### INDUSTRIA DE AEROLÍNEAS

Verificación de identidad en acceso a aviones y check-in en aeropuertos.



### SMART CITIES

Verificación de la identidad con un único registro para el acceso a todos los servicios de la ciudad.



### INDUSTRIA DE GAMBLING

Soluciones de onboarding y autenticación para los jugadores.

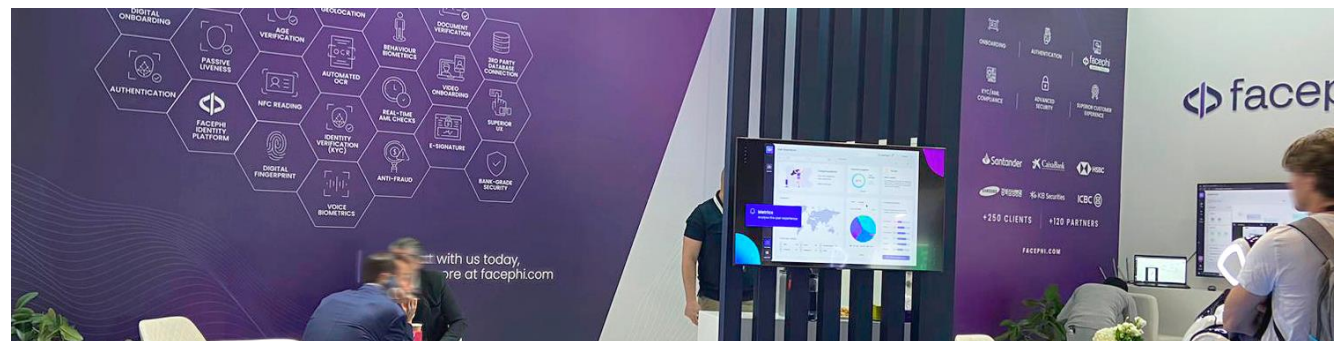
Evitan apuestas de menores.

Detección de AML.

## EVENTOS

Nuestra presencia en los eventos más importantes del mundo nos impulsa a seguir explorando oportunidades en distintos sectores como **gambling y crypto**.

Ganamos notoriedad que potencia nuestra introducción en estas nuevas verticales.



### Londres

Feria internacional **de apuestas y juegos de azar** donde tuvimos la oportunidad de reunirnos con proveedores de soluciones y profesionales de la industria de iGaming.



### Dubai

Estuvimos en el evento de referencia en **Oriente Medio** donde se presentan las últimas novedades en los sectores de **negocios, comercio y ecommerce**. Mantuvimos **encuentros** para dar a conocer nuestras soluciones de protección de identidad digital a las empresas de países de la región.



### Brasil

Estuvimos en el **mayor evento de tecnología e innovación del sector financiero en LATAM**, donde se reunieron **líderes** de los sectores financiero, tecnológico y de sostenibilidad. Allí estuvimos con nuestro equipo comercial establecido en la zona, donde **contactamos** con los principales **agentes regionales** del sector financiero y aprovechamos **nuevas oportunidades**.

## EQUIPO COMERCIAL

Con el fin de multiplicar acciones que implusen las oportunidades de cada región, seguimos reforzando nuestra **red comercial**.

**Fortalecemos** la ya posicionada en LATAM con nuevos agentes comerciales, continuamos impulsando nuestra expansión en EMEA, y en APAC seguimos haciendo interesantes prospecciones con el equipo consolidado en la región.

El equipo comercial de Facephi se incrementó en un 65% durante estos seis primeros meses de 2023. Entre ellos, contamos con el fichaje de Enrico Montagnino que forma parte del equipo comercial de EMEA como General Manager.



**+65%**  
**equipo**  
**comercial**

En los 6 primeros meses de 2023.

## ESTRATEGIA DE PARTNERS

Durante este primer semestre del año hemos apostado por **potenciar nuestro canal de ventas** con la incorporación del **nuevo Senior Vice President Partners Channel, Alejandro Gómez de Cuenca**. Su amplia experiencia en multinacionales del sector de la identificación y protección digital avala la estrategia centrada en desarrollar una **sólida red de partners** bajo su dirección en los **cinco continentes**.

Nuestro **objetivo** es convertir este canal en **motor de negocio** de Facephi con el fin de potenciar nuestra expansión en distintas zonas geográficas y escalar en más sectores productivos, lo que **acelerará nuestro crecimiento** en los próximos ejercicios.





---

# Estructura y personas

Facephi sigue incrementando su activo humano para cubrir las necesidades de su crecimiento.



## ESTRUCTURA Y PERSONAS

Nuestra plantilla sigue creciendo para cubrir las necesidades de expansión de Facephi. El equipo comercial se ha reforzado de forma notable en las distintas filiales de LATAM, APAC y EMEA. Mientras tanto en HQ seguimos apostando por incorporar el mejor talento técnico.

Reforzamos así la innovación y excelencia que nos identifica y diferencia como líderes del sector, con el mejor equipo como principal aval.

227

\*a cierre de 2022

+250  
empleados

\*en el primer semestre de 2023

## RSC

Las acciones de RSC que llevamos a cabo durante estos primeros seis meses del año reflejan nuestro firme compromiso con el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

El cuidado del medioambiente con la recogida de residuos en entornos naturales, y la colaboración con asociaciones como ASPANION, centran nuestras acciones, con el objetivo de construir una sociedad digital más inclusiva, democrática y libre.

# 02 Informe Financiero

## DATOS FINANCIEROS



\*Cifras semestrales provisionales en proceso de revisión por el auditor

## Cifra de negocio y EBITDA

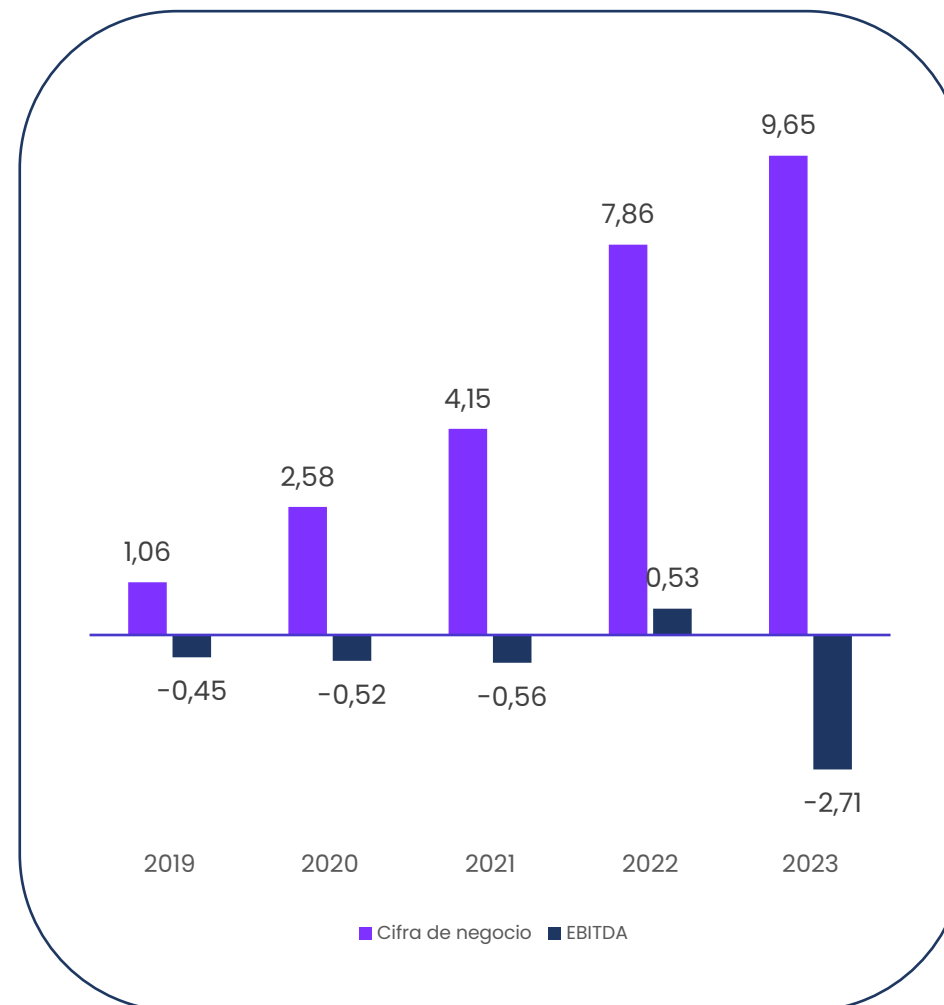
Todas las acciones que venimos emprendiendo en los últimos meses han dado como resultado unas **cifras de negocio muy positivas** en el primer semestre de 2023.

La cifra de negocio ha sido de **9,65M€**, un **22,8%** más que en el mismo periodo del año anterior, lo que confirma el **gran crecimiento que Facephi viene registrando** en los últimos años.

Asimismo, en esta mitad de año, hemos incrementado nuestra inversión en I+D, que asciende a **2,1M€** un **13,2%** más que en el primer semestre de 2022, con el objetivo de estar a la vanguardia en innovación y continuar siendo líderes mundiales en identidad digital.

Este resultado y la fuerte inversión en la estructura internacional de la empresa, así como en nuevas contrataciones y altos perfiles han repercutido en un EBITDA negativo.

En Facephi seguimos creciendo y nuestro objetivo es seguir siendo una empresa competitiva y líder en el mercado. Por ello, debido al incremento de ingresos, **Facephi sigue reinvertiendo todos sus recursos en su crecimiento y expansión** con el fin de impulsar el crecimiento estimado este año.



\*Cifras semestrales provisionales en proceso de revisión por el auditor

The background of the image is a low-angle, upward-looking view of the Sydney Opera House, showing its iconic white, shell-like sails against a clear blue sky. The entire image has a semi-transparent blue overlay.

 facephi