



2026

Investor Positioning

Índice

Capítulos

01

Investment highlights

02

Visión ejecutiva

03

Mercado potencial

04

La solución de Facephi

05

Evolución de Facephi

06

Facephi como inversión

Investment highlights

Crecimiento atractivo y rentable por encima de la media del sector¹

+28,6%

Ingresos
CAGR 2014-2024

+26,4%

Ingresos
CAGR 2024-2026e

230%+

EBITDA
CAGR 2024-2026e

39%+

FCF / Ebitda 2026e

0,3x

Net Debt /
Ebitda 2026e

+50% YoY²

TCV³

Valoración bursátil atractiva⁴

6,4x

EV / Ebitda 2026e

1,5x

Precio /
Ingresos 2026e

Otras métricas

+30

Países

+300

Clientes

<3%

Churn Rate

+10

Sectores

Facephi presenta un crecimiento estructuralmente superior al de la industria, con un TACC 2014-2024 del **28,6%** frente al ~12% del sector.

El fuerte avance del TCV (+50%) aporta visibilidad y refuerza la sostenibilidad de crecimientos **superiores al 20%** en el medio plazo.

Para 2024-2026e estimamos un **TACC del +26,4%**, acompañado de una sólida expansión de márgenes y consistente generación de FCF a partir de 2026.

¹ Fuente: Cybersecurity: market data & analysis | Statista
Biometric System Market Size, Share, Trends and Growth Analysis 2032
Identity Verification Market Size, Trends, Growth Rate & Industry Share 2030

² Fuente: Facephi's H1 2025 Earnings Release

³ TCV: Valor total del contrato a partir del primer semestre de 2025

⁴ A 31 de diciembre de 2025

Por qué Facephi y por qué ahora

La IA reordena quién captura el valor: una extraordinaria ventaja para Facephi

Los defraudadores usan IA para fabricar identidades falsas y coordinar ataques a escala industrial.

Las soluciones construidas sobre reglas fijas no se quedan estáticas frente a eso: retroceden. Facephi lleva años con motores de decisión propios que aprenden de cada intento.

Crisis de aceleración del fraude

El mercado global de identidad digital y prevención del fraude crece a un ritmo anual superior al 15%, con un valor 2030e de €87.000 millones anuales, impulsado por el aumento del fraude, los pagos instantáneos y las nuevas presiones regulatorias.

Evolución: de verificación biométrica a plataforma integral 360° para la protección del fraude

Hoy, combinamos verificación de identidad, prevención de fraude y cumplimiento normativo mediante biometría, I.A., M.L. y otras tecnologías.

Protegemos al cliente en cada etapa — cuando abre una cuenta, cuando opera y cuando realiza transacciones — desde una única plataforma con tecnología propietaria, certificaciones reconocidas y un coste de sustitución estructuralmente alto que se traduce en un índice de cancelación inferior al 3%.

Empresa líder en un mercado clave en crecimiento

El futuro de los negocios es digital, y estamos en un momento de inflexión. La I.A. está reescribiendo las reglas del fraude, de la confianza y de cómo las organizaciones deben protegerse.

Base sólida, espacio enorme por delante

Con más de 300 clientes y 300 millones de usuarios en producción en LATAM y EMEA, Facephi tiene tracción real en mercados donde la competencia global aún no ha llegado. LATAM y EMEA concentrarán el 41% de los ingresos globales del sector para 2028⁵.

Visión ejecutiva



Javier Mira
CEO

*Estamos en un punto de inflexión donde la I.A. no es simplemente una herramienta de mejora: **es el eje sobre el que se redistribuye el valor en el sector del software.***

*Los defraudadores ya utilizan IA generativa para escalar ataques que antes requerían decenas de personas, **con un gasto mínimo.***

*Los proveedores que **no hayan integrado IA en el núcleo de su sistema** están **compitiendo con una desventaja** estructural que el mercado penalizará progresivamente.*

Vivimos un momento de inflexión en la identidad digital. El fraude digital sigue creciendo y volviéndose más sofisticado, la regulación añade nuevas obligaciones y la I.A. está cambiando cómo las empresas capturan valor.

Mientras el software genérico ve presión en márgenes y es fácil de reemplazar, las soluciones que los bancos usan para verificar identidades, detectar fraude y cumplir con los reguladores se vuelven difíciles de reemplazar: soportan sanciones, pérdidas operativas y riesgo reputacional; y la presión regulatoria no hace más que crecer.

En Facephi, no estamos esperando a que el futuro llegue; **llevamos años anticipándonos**

Nuestra plataforma protege al cliente de forma continua en cada etapa: cuando abre una cuenta, cuando accede y cuando realiza transacciones. Los motores de decisión propios cruzan señales en tiempo real desde el primer contacto hasta la última operación, con capacidad de justificar cada decisión ante el regulador de forma automática.

La combinación de una base de clientes sólida, tecnología diferencial y alianzas estratégicas nos permite crecer de forma rentable en mercados donde ya operamos, mientras avanzamos con fuerza en EMEA, NORAM y en APAC, donde ya tenemos presencia activa. El momento es ahora: quien consolide su posición como plataforma de referencia en los próximos dos años será muy difícil de desplazar.

Nuestro crecimiento subraya el éxito de nuestra estrategia: un TACC en ingresos de **28,6% entre 2014 y 2024**, muy superior al promedio de la industria de ~12%, presencia en **más de 30 países** y más de 300 clientes que confían en nuestras soluciones a nivel global.

Hemos dejado muy atrás nuestra etapa de *start-up* y entrado en una fase de sólido crecimiento con generación consistente de flujo libre de caja, impulsado por la diversificación geográfica, de productos y de sectores.

Nuestro compromiso es claro: ejecutar con disciplina, crecer con rentabilidad y generar valor para todos nuestros *stakeholders*. Tenemos el equipo, estrategia y tecnología correcto para capturar esta oportunidad histórica que presenta la transformación digital.

El futuro pertenece a quienes protejan la confianza digital, y **Facephi está aquí para liderarlo**

Contexto de mercado

El mercado de identidad digital y antifraude se encuentra en un punto de inflexión estructural impulsado por tres vectores convergentes que se refuerzan mutuamente:

Vector	Impacto	Oportunidad para Facephi
Aceleración del fraude con IA	Los defraudadores usan IA generativa para crear identidades sintéticas industrializadas, deepfakes en tiempo real y redes de mulas coordinadas algorítmicamente. El BCE reportó €4.200mm en fraude en pagos electrónicos en 2024.	Defensa AI-driven multicapa end-to-end: sesión, cuenta y transacción. Los sistemas basados en reglas estáticas no pueden responder a ataques que evolucionan en tiempo real.
IA como disruptor de la cadena de valor	La IA reordena qué proveedores de software son relevantes. Los que no la integran como motor de decisión —no como capa decorativa— pierden capacidad de detección, precisión y competitividad de forma acelerada.	Motores ML propios, IA explicable, agentes de onboarding y biometría de comportamiento como ventajas de ejecución que los competidores sin arquitectura AI-native no pueden replicar rápidamente.
Banca digital-first	Las expectativas del cliente final exigen onboarding en segundos. Los sistemas heredados son pasivos competitivos.	Go-live en semanas con orquestación no/low-code; KYC completado en <30s.
Escalada regulatoria	PSD3, eIDAS 2.0, DORA, AML6 y equivalentes globales exigen trazabilidad, evidencia integrada y pruebas	Compliance-by-design como ventaja competitiva; entrada natural en nuevas geografías.

A nivel cuantitativo, los estudios de mercado estiman tasas anuales de crecimiento compuesto (TACC) que oscilan entre **~13 % y 20 %** en distintos horizontes de proyección y para diferentes aspectos de la industria.

Por ejemplo: el sector de identidad **tendrá un TACC 2025-2034e de ~19%**, alcanzando más de US\$ 205.000 millones anuales, destacando la fuerte demanda por soluciones que combinen seguridad, escalabilidad y experiencia fluida para el usuario final. En cuanto al subsector de reconocimiento facial, el TACC 2025-2033e es de 15,9%, alcanzando los US\$37.200mm anuales⁷.

El impacto de estas tendencias se traduce en presión sobre los modelos de software heredados y fragmentados, que enfrentan dificultades para ofrecer respuestas integradas y en tiempo real a amenazas que operan simultáneamente en distintos vectores.

En contraste, las arquitecturas de seguridad modernas, basadas en principios de confianza cero, orquestación de identidad y gestión de riesgo adaptativo, están ganando tracción como marcos necesarios para equilibrar seguridad, cumplimiento y experiencia de usuario sin comprometer velocidad ni eficiencia.

6 | PSD3: Nueva Directiva de Servicios de Pago de la UE que refuerza la protección al consumidor, el open banking y la seguridad en pagos electrónicos.
eIDAS 2.0: Actualización del reglamento europeo de identidad digital que introduce la Cartera Europea de Identidad Digital (EUDI Wallet) y amplía los servicios de confianza.
DORA: Reglamento de resiliencia operativa digital que exige a entidades financieras gestionar y probar riesgos TIC y de ciberseguridad.
AML6: Sexta Directiva contra el blanqueo de capitales que armoniza delitos y sanciones penales en la UE para combatir el lavado de dinero y la financiación del terrorismo.

7 | Fuente: OpenRR Global Facial Recognition Market Size

Mercado potencial

Tamaño de mercado por vertical

Nuestro mercado abarca cinco segmentos, cada uno con presión regulatoria y de fraude propia que genera una necesidad urgente de soluciones integradas.

Vertical	TAM 2027 (€ miles de millones)	TAM 2030 (€ miles de millones)	TACC	Principales motores
Supervisión de transacciones	€24,1	€46,0	17,6%	Pagos en tiempo real, criptoactivos, AML
Verificación de identidad	€8,2	€14,3	17,7%	Onboarding digital, eIDAS 2.0, fraude sintético
Autenticación y acceso	€7,1	€11,8	14,2%	Eliminación de contraseñas, biometría continua
Detección de cuentas mula	€4,4	€9,2	21,2%	Redes coordinadas, presión regulatoria
Biometría de comportamiento	€1,5	€3,1	19,8%	pKYC, KYAC, señales pasivas de fraude
TOTAL TAM <i>(High-Case)</i>	€56,3	€87,6	15,9%	Regulación + aceleración del fraude



Mercado Disponible (SAM) por geografía - 2030

NORTEAMÉRICA

3,4

SAM 2030

(€ miles de millones)

Mercado grande pero altamente competitivo; entrada selectiva

Prioridad Facephi
Tier-3

EU / UK

8,4

SAM 2030

(€ miles de millones)

eIDAS 2.0 como catalizador; alianza Eastnets refuerza entrada

Prioridad Facephi
Tier-2

APAC

1,1

SAM 2030

(€ miles de millones)

Oportunidades puntuales con partners locales

Prioridad Facephi
Tier-3

MEA

11,9

SAM 2030

(€ miles de millones)

Alta demanda regulatoria, baja penetración de competidores

Prioridad Facephi
Tier-1
(expansión activa)

LATAM

36,7

SAM 2031

(€ miles de millones)

94% ingresos actuales.

Prioridad Facephi
Tier-1
(expansión activa)

€ **61,5***
Total SAM
(*miles de millones)

La solución de Facephi

Propuesta de valor

La propuesta de valor que ofrece Facephi frente a este cambio de paradigma es un nuevo estándar que prioriza brindar confianza digital y seguridad en cada movimiento aportando una protección *end-to-end* basada en tres niveles de actuación:

- + **Prevención de la suplantación de identidad**
- + **Detección de fraude no autorizado mediante *Account Takeover* (ATO) y la prevención de fraude autorizado como son las cuentas mula**
- + **Cumplimiento regulatorio (KYC, KYT, AML, etc.)**

Con un enfoque *Identity First Security*, Facephi sitúa a la identidad digital en el centro de las operaciones y estrategias de seguridad, protegiendo todo el ciclo de vida de la identidad. Este enfoque prioriza que la verificación digital sea el primer activo que defiende la identidad, además de promover que cada interacción sea autenticada en tiempo real sin alterar la experiencia del usuario con un "ADN digital" único.

Todo ello en una plataforma integral *end-to-end* para industrias reguladas, reduciendo fraude como AML y fricción, con *go-live* en semanas y cumplimiento *by-design* desde el primer día.

Estamos preparados para capturar estas **oportunidades**, como lo demuestra nuestras proyecciones de crecimiento de doble dígito (ej.: *TACC 2024-2026e*: +26,4%), muy por arriba del promedio de la industria, **con un creciente enfoque en eficiencias, rentabilidad y generación consistente de flujo de efectivo.**

+26,4%
TACC 2024-2026e

La ventaja competitiva de las plataformas de identidad nativas de IA

El sector está en plena transición desde sistemas basados en reglas fijas hacia plataformas que aprenden y se adaptan. Esa transición no beneficia a todos por igual: los que construyeron sobre inteligencia artificial desde el origen tienen una ventaja que crece con el tiempo.

Dimensión	Proveedor con IA nativa (Facephi)	Proveedor con IA añadida heredado
Detección	Modelos ML propios entrenados sobre señales correlacionadas <i>end-to-end</i> ; se adaptan automáticamente a nuevos patrones de ataque.	Reglas manuales o módulos de ML externos no integrados; requieren actualizaciones manuales con retraso respecto a las amenazas.
Deepfakes y sintéticos	<i>Liveness</i> pasivo con modelos de visión computacional propios, evaluados por NIST; actualización continua frente a nuevas técnicas de	Dependencia de proveedores de <i>liveness</i> de terceros; menor control sobre el ciclo de actualización.
Falsos positivos	Biometría de comportamiento + contexto + documento correlacionados reducen los falsos positivos sin sacrificar tasa de aprobación.	Dependencia de proveedores de <i>liveness</i> de terceros; menor control sobre el ciclo de actualización.
Trazabilidad regulatoria	IA explicable integrada: cada decisión tiene una justificación auditable lista para el regulador en un clic	Modelos caja negra o sin capa de trazabilidad o justificación; riesgo de incumplimiento con DORA y regulaciones de IA.
Costes de adaptación	Arquitectura modular actualizable sin proyectos de TI largos; orquestación <i>no/low-code</i> .	Ciclos de integración costosos para incorporar nuevas capacidades de IA; deuda técnica creciente.
Ventaja en el tiempo	Se amplía: más datos propios → mejores modelos → mejor detección → más clientes → más datos	Se reduce: el gap respecto a actores <i>AI-native</i> se agranda con cada ciclo de innovación.

La IA no es un feature que se añade

Es una arquitectura que se construye durante años. Los proveedores que no lleven ese camino recorrido enfrentan una deuda técnica que el mercado empezará a penalizar aceleradamente a partir de 2026.



Arquitectura de defensa en tres capas

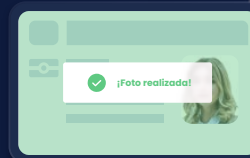
01 Alta del cliente

Qué protege

Verifica que quien abre una cuenta es quien dice ser, en menos de 30 segundos, con detección de documentos falsos y rostros simulados.

Frente a qué

Identidades falsas, deepfakes, fraude en el alta



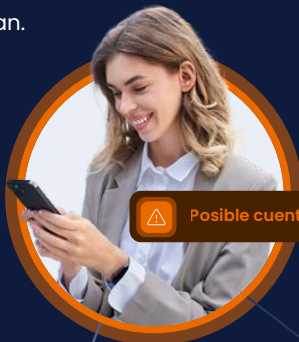
02 Actividad de la cuenta

Qué protege

Monitoriza cómo opera cada cuenta tras el alta: patrones de uso, dispositivos, velocidad de movimientos. Detecta cuentas utilizadas para mover dinero ilícito antes de que lo hagan.

Frente a qué

Redes de cuentas fraudulentas, cambios de comportamiento anómalos



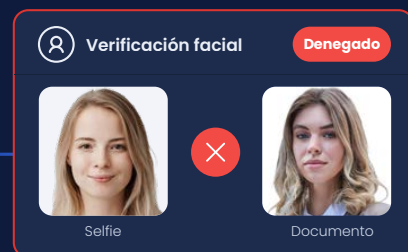
03 Transacciones

Qué protege

Analiza cada operación contra reglas de cumplimiento y listas de sanciones. Genera de forma automática los informes que el regulador exige. Capacidad KYT en alianza con Eastnets donde aplica.

Frente a qué

Lavado de dinero, financiación ilícita, incumplimiento regulatorio



Diferenciadores clave

Tres Niveles de Defensa

KYC/pKYC (sesión), KYAC (cuenta) y KYT/AML (transacción) con correlación *end-to-end*

01

Fraud Intelligence

Correlación de señales desde onboarding → login → post-login con detección temprana de mulas, ATO y scams

02

03

Orquestación No/Low-Code

Diseño de flujos por país/segmento sin despliegues pesados, *go-live* en semanas y evidencias auditables

04

Multibiometría sin fricción

Facial/voz/huella + *liveness* pasivo: KYC <10s y *auth* <0,5s con defensa frente a ataques

06

Compliance-by-Design

Cumplimiento integrado, privacidad por diseño, data residency flexible y co-sell con partners estratégicos

IA explicable y gobernada

Motores híbridos con trazabilidad de cada decisión y agente que guía capturas y sugiere next-best-action. Esto convierte la disrupción de la IA en ventaja competitiva (decisiones trazables y mejora continua), mientras que los enfoques que no evolucionan con IA tienden a perder eficacia frente a un fraude cada vez más automatizado.

05

Evolución de Facephi

Objetivos estratégicos

Nuestro foco para los próximos años se articula en estos grandes ejes:

01

Diferenciación tecnológica continua:

Suite de Identidad & Antifraude end-to-end

02

Escalar con foco y priorización en mercados

clave: MEA (Emiratos, Arabia Saudí, Sudáfrica, MENA) y LATAM (México, Brasil, Colombia), NORAM y APAC como mercados prioritarios.

03

Excelencia operativa interna:

Procesos de ventas y marketing alineados, métricas de conversión en tiempo real y equipos regionales con playbooks propios.

Lo que **NO** es Facephi

- Una empresa solo de biometría
- Una solución centrada solo en el onboarding
- Una tecnología puntual y reemplazable
- Un proveedor de servicios de TI generalista
- Un producto adaptado reactivamente a la regulación

Lo que **ES** Facephi

- Plataforma end-to-end de identidad + antifraude
- Gestión continua del ciclo de vida del cliente
- Infraestructura de identidad digital modular y escalable
- Ventaja estratégica de negocio para el cliente
- Compliance-by-design integrado en cada decisión
- Líder indiscutible en seguridad digital para el sector bancario.

Facephi como Inversión

La tesis en cuatro puntos

Facephi es una plataforma de identidad y antifraude *end-to-end* para industrias reguladas, expuesta a tendencias estructurales de largo plazo: crecimiento del fraude, pagos en tiempo real, endurecimiento regulatorio y adopción de arquitecturas de riesgo basadas en orquestación e IA.

Mercado

El mercado total direccionable alcanza **€87.600mm en 2030** (TACC 15,9%)

El segmento de supervisión de transacciones supera €46.000mm solo. El 99% del mercado está todavía por capturar incluso bajo los supuestos conservadores de crecimiento de Facephi.

Plataforma

Pasar de verificación puntual a gestión continua del riesgo amplía el espacio de monetización por cliente de un evento a una suscripción de infraestructura crítica. La arquitectura de tres capas crea barreras de salida reales, no comerciales.

Tracción

Ingresos TACC 2014-2024 **+28,6%**, más del doble al promedio de la industria⁸.

Ingresos CAGR 2024-2026e	Promedio Sector 2025e y 2026e
26%+	+13-14% ⁹

"Rule of 40" 2026e
40%+

ARR Growth 2024
28%+

TCV **€65M**¹⁰
ACA **+50%**

Churn Rate
<3%

Expansión en márgenes: Gross margin 2026e **85%+¹¹**
Ebitda 2026e **~26%**

Cash Flow 2026e
positivo

Expansión de LATAM a **APAC y EMEA**

Momento

La confluencia de PSD3/eIDAS 2.0/DORA, el auge del fraude con IA y la expansión de pagos en tiempo real crea una ventana de oportunidad estructural.

Pero hay un factor adicional: el ciclo de la IA está redistribuyendo la cuota de mercado dentro del sector. Los proveedores sin arquitectura *AI-native* van a perder contratos que no podrán recuperar. Facephi está en el lado correcto de ese reordenamiento.

Estos KPIs sitúan a Facephi en el rango de los SaaS de mayor calidad en el mercado europeo de tamaño comparable; y una de más empresas públicas del sector con valuaciones más atractivas (EV/F12M Sales 2026e: ~1,6x).

⁸ Cybersecurity: market data & analysis (Market Insights by statista – August 2024).

⁹ Piper Sandler: September 2025

¹⁰ A junio 2025

¹¹ Consenso de estimaciones de analistas a febrero de 2026

Ecosistema y validación institucional

Las certificaciones y reconocimientos institucionales no son solo credenciales de marketing. Para un comprador de banca regulada, son prerequisites de compra. Para un inversor, son indicadores de moat. Facephi acumula:

Certificaciones de seguridad

ISO 27001, ENS (Esquema Nacional de Seguridad), evaluaciones NIST

Reconocimiento analistas

Gartner Hype Cycle for Digital Identity 2025; Gartner Innovation Insight for Biometric Authentication; Market Guide for User Authentication.

[The Prims Project](#): Facephi Ranks No. 1 in Biometric & Document Authentication Capabilities in the Identity Platform Category¹²



Alianzas estratégicas



(co-sell/resell AML y supervisión de transacciones en MEA y EMEA)



(Korea y Japón)

Estrategia de partners entramos en más de 10 países.

Organismos internacionales

IATA (aviación y onboarding de pasajeros), DIACC (Digital Identity & Authentication Council of Canada), STA (Secure Technology Alliance en EEUU).

Ecosistema cloud

Disponible en AWS Marketplace; desplegable en SaaS, private cloud y on-premise



Facephi llega a 2026 en una nueva etapa: evolucionando de “verificación biométrica” a una **solución integral antifraude 360** para industrias reguladas,

ampliando su propuesta de valor a todo el ciclo de vida del cliente (alta, cuenta y transacción) y reforzando su diferenciación en un mercado impulsado por IA y regulación.

Este reposicionamiento se apoya en tracción y escala ya probadas (28,9 M€ de ingresos 2024, +28,6% TACC 2014–2024; +300 clientes en +30 países) y en una fuerte visibilidad comercial (TCV 65,0 M€ a junio de 2025). Con un crecimiento estimado 2024–2026e del 26,4% y expansión de márgenes (gross margin 2026e 80% y EBITDA 2026e 26%), Facephi consolida un perfil de alta calidad y un potencial atractivo para inversión en un sector con TAM 2030e ~87,6B\$ y vientos de cola estructurales.



Para más información, visita
www.facephi.com