

SALVADOR MARTÍ Presidente FacePhi

Lidera desde Alicante una de las pocas compañías que hay en el mundo capaz de desarrollar tecnología de reconocimiento facial / Su estreno bursátil ha sido éxito rotundo, pero quiere más

«El 'caso Gowex' no debería frenar los planes de las pymes locales para cotizar en Bolsa»

FRANCISCO D. GONZÁLEZ / Alicante
Preside una de las pocas empresas del mundo que ha desarrollado un software de biometría por reconocimiento facial, una tecnología que sirve por ejemplo para sustituir a las claves que se utilizan para acceder a una cuenta corriente en internet. Sólo con mostrar la cara a una simple webcam, se puede identificar y autentificar al usuario, sin necesidad de introducir códigos. FacePhi, la start up fundada por Salvador Martí, es la única compañía alicantina que cotiza en la Bolsa, y lo ha hecho (debutó el 1 de julio) con un éxito rotundo.

Pregunta. ¿Por qué FacePhi se ha lanzado a cotizar en Bolsa?

Respuesta. La compañía ha tenido una vocación de investigación en los últimos siete años. Tenemos un producto espectacular y novedoso, y tenemos que vendérselo a grandes bancos, por lo que necesitábamos dar un gran prestigio a la compañía. Éramos una start up de Alicante, que acaba de nacer desde el punto de vista comercial y sin visibilidad, y eso era un handicap. No es lo mismo que un gran banco invierta en tecnología proporcionada por una empresa que cotiza en bolsa, que invierta en una pequeña start up de Alicante.

P. ¿Uno de los objetivos de la salida a Bolsa es lograr músculo para financiar la compra de alguna empresa tecnológica y aumentar tamaño?

R. Salimos al MAB sin levantar dinero. Lo único que hicimos fue poner nuestras acciones a cotizar. No necesitábamos ninguna financiación externa. La empresa va a tener un gran crecimiento a través de fusiones y adquisiciones. Las herramientas de financiación que proporciona el MAB nos dan esa alternativa de hacer una ampliación de capital, levantar x millones de euros y comprar una empresa integradora, desarrolladora o del sector del mobility que nos permi-



P. RUBIO

LOS PLANES DE FUTURO

«Estamos tanteando la compra de empresas tecnológicas de la Comunidad»

ta crecer.

P. ¿Estáis interesados en firmas tecnológicas de la Comunidad?

R. Hemos creado un departamento de corporate, específico para fusiones y adquisiciones. Las empresas que ya estamos viendo son locales, pero nuestra vocación es internacio-

nal, de forma que las siguientes serán de Latinoamérica o EEUU. La Comunidad Valenciana tiene un carácter innovador tremendo. De las cinco empresas que estamos tanteando en España, una es de Alicante y otra de Valencia.

P. ¿Hay más pymes tecnológicas locales con suficiente capacidad como para cotizar en el MAB?

R. Hay muchísimas, y les animamos desde FacePhi a que lo hagan, aunque quizás exista el miedo a perder el control de la sociedad, pero esta pérdida de control se compensa con una mayor

transparencia, con una mayor profesionalización y con mayor visibilidad.

P. ¿Cree que el caso Gowex puede frenar algunos planes de esas start up locales para cotizar en Bolsa?

R. No debería, pero no es un problema del MAB, sino de un fraude de una compañía concreta.

P. ¿Teme algún tipo de efecto contagio en su empresa por la mala imagen que se ha vendido del MAB tras

el escándalo de Gowex?

R. Nosotros empezamos a cotizar el mismo día que se conoció el informe de Gotham sobre Gowex. Ese mismo día teníamos peticiones para vender casi toda la compañía entera. Y hemos subido un 160% en un semana. No sé que hubiera pasado sin el efecto Gowex.

P. Su primer día de cotización duplicaron el valor de su empresa, ¿cómo lo hicieron?

R. La valoración de la compañía no era importante, porque una cosa es la valoración muy alta que podíamos hacer nosotros, y otra cosa es la realidad. Teníamos valoraciones de la firma que iban desde los 10 millones hasta los 100 millones de euros. Y dijimos: independientemente de la valoración, el mercado nos va a poner en nuestro sitio en un año. Como no íbamos a hacer ampliación de capital, decidimos salir en el umbral más bajo, en 12 millones. Los inversores contaban con que había un descuento tremendo, y esperamos que siga el recorrido alcista. Cuando llegemos al precio objetivo, que se sitúa entre los siete y ocho euros por acción, haremos una ampliación de capital para ejecutar fusiones y adquisiciones.

P. ¿Qué tipo de inversores han entrado en FacePhi?

R. Hay un mix. Hay grandes inversores institucionales, family office, y un gran porcentaje de inversores minoristas que han confiado en una inversión de riesgo, porque somos una empresa que acaba de nacer. Si nuestro producto es aceptado, la empresa valdrá 20 ó 30 veces más de lo que vale, y si no, valdrá menos que lo que vale ahora. Y así lo transmitimos, somos sinceros.

Un software con sello alicantino para atajar el fraude bancario

F. D. G. / Alicante.
«Hemos desarrollado el 100% de nuestro producto, tecnología de reconocimiento facial, no pagamos royalties por componentes, ni a proveedores externos que nos suministran parte del algoritmo, esto nos permite controlar todo el proceso comercial del producto». Javier Mira

es vicepresidente ejecutivo de FacePhi. Explica que la tecnología de la compañía alicantina se puede utilizar «en un ordenador para autenticarte cuando haces por ejemplo una transferencia bancaria a través de internet, para desbloquear tu teléfono, para identificarte cuando entras en el coche y certifi-

car que tú eres el dueño del vehículo, o para cualquier uso diario que se haga con claves o passwords, y todo ello a través de una sencilla webcam». Según Mira, la biometría que existía en el mercado utilizaba cámaras de alto coste. «Nuestra biometría usa webcams, que todos podemos tener en casa, por eso



El vicepresidente ejecutivo de FacePhi, Javier Mira. P. RUBIO

permite un uso masivo de la tecnología. Hemos desarrollado -agrega- una tecnología que puede ser aplicada de forma masiva en nuestras tareas diarias, como entrar en nuestro correo electrónico o la cuenta corriente, sin nece-

sidad de introducir claves, sino simplemente enseñando nuestra cara a una cámara». Esta es la tecnología que FacePhi ha puesto a disposición de clientes desarrolladores o integradores de software, cuyo nicho más importante

es el sector financiero, sobre todo en el mercado latinoamericano, donde el nivel de fraude es altísimo. «Nuestro producto, a través del reconocimiento facial, permite luchar de forma eficaz contra ese fraude», dice Mira.