

Documento "Resumen Ejecutivo"

Los datos que se solicitan en el presente documento buscan recoger información fundamental sobre la empresa. Esta información, junto con los otros documentos solicitados, será analizada por el Comité de Incorporaciones. El contenido de este documento **debe ser veraz.**

Junto a este resumen puede presentarse información adicional que detalle o complemente alguno de los apartados solicitados, dejando indicado en el apartado correspondiente de la tabla el nombre del documento que contiene dicha información y adjuntándolo en el email. Ej: "Información presente en el documento 'Plan de Negocio de la empresa'".

En caso de duda en cualquiera de los apartados del documento puede ponerse en contacto a través del siguiente email: epm@grupobme.es

RESUMEN EJECUTIVO

1.- INFORMACIÓN GENERAL

Empresa:	MEDTECH CATALONIA, S.L.
Web:	www.clyype.com
Año constitución:	2020
Ubicación del Proyecto:	Girona
Sector de la Actividad:	Producto Sanitario
Número de Empleados:	10
Descripción (una línea):	Fabricación y comercialización de equipos de protección respiratoria.

Responsable	JORDI BELLVEHI MUÑOZ
Cargo	PRESIDENTE EJECUTIVO
Teléfono	618738892
Correo Electrónico	jbellvehi@clyype.com

2.- IDEA - MODELO DE NEGOCIO - PROPUESTA DE VALOR

Idea:

Grupo industrial de fabricación y comercialización de productos sanitarios en estructura holding, que crece de forma orgánica e inorgánica. Inicio con el producto Clyype que actualmente ya son 6 productos diferenciados con la marca Clyype.

Modelo de negocio:

El "Proyecto" es MEDTECH CATALONIA que es la sociedad Holding. El "producto inicial" es Clyype, un equipo de protección respiratoria. La idea es incorporar otros productos sanitarios en el negocio a través de sociedades filiales. La sociedad matriz no se va a vender y es la que tenemos previsto que salga a cotizar al BME Growth o al BME Scaleup. El objetivo es crear un grupo industrial del sector del producto sanitario que refuerce el tejido productivo y tenga un impacto positivo en nuestra sociedad. El ámbito de actuación es mundial, dependiendo del producto y el mercado. Podemos vender unidades de negocio o sociedades filiales pero no la sociedad matriz. Las incorporaciones de nuevos productos serán vía mecanismos de atracción de proyectos de producto sanitario que analizaremos y los incorporaremos por adquisición, fusión, aportación no dineraria, joint-venture etc. No obstante antes de salir a cotizar al BME Growth o BME Scaleup, negociaremos la adquisición de una o dos sociedades con facturación consolidada y con EBITDA positivo y nuestro plan de negocio y nuestra valoración ya se presentarán sobre la base del negocio consolidado.

Oportunidad:

El mercado del producto sanitario innovador y con tecnología de alta calidad y precio razonable está en auge y tiene un gran recorrido. Clyype, un equipo de protección respiratoria es un claro ejemplo, pero Clyype es el primer producto del proyecto y la idea es incorporar otros productos en una estructura holding. El tener ya una estructura de dirección y talento en el sector, permite sinergias y economías de escala muy potentes. Una vez abiertos mercados, distribuidores, agentes, clientes y usuarios de un producto sanitario, es más sencillo introducir nuevos productos. El know how de diseño, innovación, desarrollo, producción, certificación, protección con patente o secreto industrial, certificación y comercialización, sirve para otros productos sanitarios.

Propuesta de Valor:

1. Crear un grupo con estructura holding y sociedades filiales del sector del producto sanitario, aprovechando sinergias, know how, estructura y economías de escala; con crecimiento orgánico e inorgánico, con beneficios ordinarios y extraordinarios y manteniendo el control de la sociedad holding.
2. Tener un impacto positivo en la salud de las personas, en el tejido productivo y en la sostenibilidad.

3.- PRODUCTO – SERVICIO

Descripción:

El Proyecto se ha iniciado con un producto sanitario que se comercializa bajo la marca registrada Clyype. Contamos con la propiedad de toda la IP. El producto inicialmente pensado y diseñado para sector Hospitalario, rápidamente ha despertado interés en otros sectores y se ha adaptado el diseño a la experiencia de usuario de esos otros sectores, como Sala Blanca Farmacéutica, Sala Blanca Tecnológica, Veterinario, Industrial, Impresión 3D Aditiva, Dental etc. Todo esto, además, en las versiones de un solo uso o reprocesable y de mono integral o solo capuz. Lo dicho es sólo con el filtro de partículas TH3 (10 veces Ffp3); pero estamos ya trabajando en un filtro combinado de partículas y gases que abrirá la comercialización a sectores como el químico, cuerpos de seguridad y emergencias y defensa. Estamos también trabajando en una versión para comercio electrónico B2C, más ligera, sencilla de poner y barata, pero igual de segura y en una plataforma B2B-2C para poder ir donde hacemos falta, en zonas de alarma sanitaria o social respiratoria. El producto permite ser un hardware sobre el que introducir tecnología digital, como sensores de trazabilidad, cámara, luz, audio, imagen, IA, etc. El potencial es máximo. Las variantes, derivadas y referencias del producto Clyype son muchas y eso no pasa habitualmente con otros productos, lo que es una oportunidad. El producto se comercializa la primera vez como "starter kit", pero luego hay consumibles como filtros, capucha, batería, etc que tienen un impacto importante en la facturación. El carácter reprocesable del producto, único en el Mundo, además de hacerlo más sostenible, lo hace más económico y competitivo. Tenemos un gran recorrido en aumentar el número de lavados garantizados. El carácter dual o bidireccional (de filtro de entrada i filtro de salida en el propio equipo que evita tener que llevar mascarilla dentro), también único en el Mundo, se ha manifestado muy importante en Salas blancas farmacéuticas y tecnológicas en que se quiere proteger el medio. Está comprobado que Clyype es el mejor equipo en innovación, seguridad, comodidad, silencio, amabilidad, peso i sostenibilidad.

Tecnología:

Clyype es un producto innovador, que incorpora tecnología avanzada y desarrollada a medida. Es innovador que el motor y el filtro no están en la cintura como ocurren en la mayoría de productos de protección respiratoria en el mercado (sirvan como ejemplo los equipos 3M) y por ello es mucho más autónomo y sin tubos. Clyype incorpora una electrónica desarrollada a medida que permite controlar el caudal de aire que entra por el filtro y la presión positiva óptima y contiene unas señales luminosas y acústicas para indicar si está estable, si hay algún incidente o si la batería se está terminando. Clyype lleva un sensor inalámbrico en el textil del capuz para controlar la trazabilidad. Estamos desarrollando un proyecto para introducir una cámara en el frontal del marco de la pantalla para grabar y emitir a tiempo real (streaming) o en diferido y para introducir IA lo que puede aumentar imágenes, dar información "in situ" etc. Las posibilidades tecnológicas y digitales sobre el Clyype que es el hardware, son muchas.

**Patente / Prop.
Intelectual:**

Tenemos know how o secreto empresarial no patentado.

Tenemos 3 patentes.

1. Patente del "casco y capuz":

Solicitud de patente internacional [WO2023161536A1](#) (ref. ZBM P6637PC00), presentada el 25.02.2022 i publicada el 31.08.2023. Actualmente están en trámite las correspondientes fases nacionales: EP, CN, AU, IN, MX, BR, JP, KR, IL, RU, AE, i US. Se halla ya concedida en Andorra.

2. Patente de "Mono integral".

Solicitud de patente europea EP24382703 (ref. ZBM P6638EP00), presentada el 28.06.2024. Actualmente está en trámite. Todavía no publicada.

3. Patente de "Máquina de fugas"

Solicitud de patente europea EP24383406 (ref. ZBM P6854EP00), presentada el 19.12.2024. Actualmente está en trámite. Todavía no se ha publicado.

**Estado de Desarrollo,
"Time to Market":**

Clype se empezó a comercializar en marzo de 2025 y se ha hecho un primer esfuerzo en contactar y cerrar acuerdos de distribución y agencia. Ya se cuenta desde marzo con un distribuidor exclusivo para sector Hospitalario en España que es PALEX MEDICAL SA. Contamos ya con un contrato de distribución firmado en México y en Alemania y contratos de agencia firmados en Japón, USA, UK. Estamos negociando y en trámite de firma de contrato de distribución en Arabia Saudita y en India. Estamos negociando en Taiwan, China, Italia, Polonia, Francia y Benelux. En España para sector veterinario también hemos firmado con un gran distribuidor y estamos negociando con un distribuidor de impresión 3D Aditiva, un gran cliente de sala blanca farmacéutica (estamos hablando de un primer pedido de 100 "starter kit" y otro gran cliente industrial (destina al año unos 3 Millones en equipos de protección respiratoria para sus empleados).

La venta no es rápida y requiere trabajarla y su tiempo, sobretodo en el sector hospitalario, pero ya hemos facturado 50.000 Euros y prevemos en el 4T de 2025 facturar 300.000 € y en 2026 facturar 3.500.000 €. La estrategia de comercialización es por territorio y sector y en algunos sectores directamente y otros con intermediarios comerciales. Estamos yendo a ferias y congresos nacionales e internacionales, con y sin estante y haciendo contactos y cerrando acuerdos y nos está funcionando el sistema. En 2025 hemos estado en las principales ferias del sector a nivel internacional. En la segunda mitad de 2025 hemos apostado por una estructura ganadora a nivel comercial y hemos "fichado" e incorporado a tres grandes profesionales, con gran experiencia y habilidades comerciales, Joan Molina para la Península Ibérica, Marc Ribas para toda Europa menos Iberia y Josep Masalleras para el resto del Mundo. Estamos trabajando en una plataforma B2B-2C para que nos puedan hacer pedidos desde cualquier parte del Mundo donde seamos necesarios y estamos haciendo un esfuerzo de certificación y registro de nuestro producto (al ser clase 1, la certificación y registro es más sencilla y rápida); ello acompañado de una estrategia de márketing digital para enfocarnos en las regiones en que haya una alarma sanitaria o social y se requiera protección respiratoria.

4.- MERCADO

**Volumen de negocio del
Mercado:**

A.- Mercado Hospitalario:

1. Europa:
2. USA:
3. Oriente Medio:
4. India (Middle East incluyendo India):
5. Sur-Este Asiático:
6. Japón:
7. Resto Asia (menos Sur-Este Asiático y Japón)
8. LATAM:

B.- Mercado Sala Blanca Farmacéutica:

1. Europa:
2. USA:
3. Oriente Medio:
4. India (Middle East incluyendo India):
5. Sur-Este Asiático:
6. Japón:
7. Resto Asia (menos Sur-Este Asiático y Japón)
8. LATAM:

C.- Mercado Sala Blanca Tecnológica:

1. Europa:
2. USA:
3. Oriente Medio:
4. India (Middle East incluyendo India):
5. Sur-Este Asiático:
6. Japón:
7. Resto Asia (menos Sur-Este Asiático y Japón)
8. LATAM:

**D.- Mercado Veterinario de clínicas y animales de
compañía (Global Europa, USA, LATAM, ORIENTE MEDIO,
INDIA Y ASIA :**

**C.- Mercado Veterinario de granjas y grandes animales y
fauna salvaje (Global Europa, USA, LATAM, ORIENTE
MEDIO, INDIA Y ASIA):**

D.- Mercado Industrial (Global):

**E.- Mercado Impresión 3D Aditiva (Global Europa, USA,
LATAM, ORIENTE MEDIO, INDIA Y ASIA):**

**F.- Mercado Dental (Global Europa, USA, LATAM,
ORIENTE MEDIO, INDIA Y ASIA):**

**G.- Mercado B2C (Global Europa, USA, LATAM, ORIENTE
MEDIO, INDIA Y ASIA):**

<p>Tasa de Crecimiento:</p>	
<p>Internacionalización:</p>	
<p>Tipología de Clientes:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hospitales y Clínicas públicas y privadas. 2. Ambulancias. 3. Industrias Farmacéuticas (Sala Blanca) 4. Industria tecnológica y de semiconductores (Sala Blanca) 5. Industria alimentaria (Sala Blanca) 6. Veterinarios, Clínicas, granjas, actividades de fauna salvaje, administraciones públicas. 7. Industrias de impresión 3D Aditiva y de fabricación de polvos para impresión 3D Aditiva. 8. Industrias de fabricación de materiales aglomerados o de manipulación de tierras, arenas y polvos, industria de la piedra y el mármol, industria minera, maderera, del vidrio, de uso de silicio o polvo metálico o tóxico en general; o de resinas o de ambientes con humo, etc. 9. Dentistas. 10. Cadenas de farmacias o cadenas de ortopedia. 11. Cadenas de productos DIY (como EPI de protección respiratoria) 12. Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, de la Comunidad Autónoma y locales. 13. Industria Química y de uso de pinturas y aerosoles. 14. Industria de desinfección y limpieza industrial. 15. Universidades y academias. Centro de investigación. Parques Científicos. 16. Defensa. Ejércitos nacionales y OTAN. 17. Personas físicas consumidores de comercio electrónico.

Nivel de Competencia:

El espacio de mercado al que nos dirigimos está ocupado por grandes multinacionales tipo 3M, Dräger y Stryker; pero con unos productos anticuados, peores y menos competitivos que Clyype. Clyype ha revolucionado el concepto y el producto y por ahora no se ha visto reacción de los competidores. No obstante es de esperar una reacción y una mejora de sus productos. Nuestra competitividad debe venir principalmente de la innovación constante y la flexibilidad a la experiencia de usuario y la rapidez en las adaptaciones y cambios. Todo ello nos debe permitir ir un paso por delante. Más allá de la protección que pueda darnos nuestra patente.

Competidores Clave:

3M, Dragër, Stryker.

5.- EQUIPO PROMOTOR

Se adjunta organigrama de la Empresa y del Órgano de Gobierno.

6.- ESTADO ACTUAL, HITOS ALCANZADOS Y PREVISIÓN

<p>Estado actual:</p>	<p>El Principal Hito en el que se está trabajando es en desarrollo de variantes del producto Clyype, para adaptarlo a otros sectores, por las experiencias de cliente que estamos recibiendo en distintos planes piloto. Estamos adaptando el producto Hospitalario a Salas Blancas Farmacéuticas y a sector industrial. Estamos desarrollando un filtro combinado de partículas y gases para ir a sectores como defensa, químico, emergencias, etc.</p>
<p>Hitos alcanzados:</p>	<p>Como hitos más importantes alcanzados hasta ahora destacamos los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener ya producto, fabricado, patentado, certificado por la Agencia Española del Medicamento y Producto Sanitario y comercializado. • Tener un producto modular y haber conseguido sobre la base del mismo desarrollar distintos artículos para distintos sectores. • Tener un Equipo de primer nivel, seleccionado por empresa especializada, por méritos, con talento y experiencia. • Tener una gran fuerza comercial, que en cuatro meses ha conseguido concretar (acuerdos de distribución en España, Alemania, Italia, México y Arabia Saudí y acuerdos de agencia en UK, USA, Japón y Egipto. Se están negociando acuerdos en Francia, Bélgica, Tailandia, India, Polonia, Hungría, Rumanía, Portugal y Austria. • Se han iniciado las ventas en el mes de junio, facturando entre junio y julio 60.000 Euros.
<p>Objetivos:</p>	

Proyectos de futuro:

1. Introducir en Clype un filtro combinado, de partículas y gases, lo que nos permitirá acceder a mercados como el Químico, Defensa, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad y Emergencias, Polución, etc.
2. Conseguir el mejor producto B2C de protección respiratoria, ligero, sencillo, con un buen diseño y con posibilidad de sólo filtro de partículas o filtro combinado (partículas y gases).
3. Constituir un Hub en Singapur (puede ser un establecimiento permanente o una sociedad filial u otra forma legal).
4. Explorar la posibilidad de ensamblar o fabricar totalmente en USA (Puerto Rico específicamente).
5. Adquirir otros proyectos de fabricación y comercialización de producto sanitario.

Subvenciones / Créditos:

No disponemos de ninguna subvención. Sí un crédito ENISA de 300.000 € concedido en 2022 y un crédito de ICF de 300.000 € concedido en Julio de 2025 (Fondo Innovación entre ICF y Ayuntamiento de Girona).

7.- DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

Inversión necesaria:				
Destino de la inversión:				
Accionariado (Nombre)	Ciudad	Capital + Prima	Socio inversor / Promotor	%
Se Adjunta CapTable detallado. Hay 64 socios y una vez cerrada la ronda actual serán sobre los 70 socios.				
Rondas de inversión previas:	<p>Hasta 5 de junio de 2025, en varias rondas de inversión previas ya cerradas, se han conseguido como capital y prima de emisión, 3.640.000 Euros.</p> <p>Actualmente estamos en una Ronda abierta de 1.000.000 de Euros, que finaliza en noviembre. Ya se han ingresado sólo en el mes de julio, vía préstamos convertibles, 680.000 Euros, con lo que se prevé alcanzar la cifra total propuesta.</p>			

Business Plan a 3 años

Objetivos 2026 - 2028	2026	2027	2028
Patrimonio Neto			
Fondo de Maniobra			
Deuda Financiera			
Importe neto de la cifra de negocios			
EBITDA			
Resultado del Ejercicio			
Empleados Promedio			

8.- INFORMACIÓN ADICIONAL