



MEDTECH CATALONIA SL - CIF B01936053 - Tel. 618 738 892– jbellevehi@clyype.com - www.clyype.com

Clyppe®: equipo de protección respiratoria único

- Máxima seguridad (filtro entrada TH3 – 99,8%)
- Único bidireccional (filtro salida FFP2)
- Único reprocesable (20 lavados)
- Cómodo y amable.



Producto Sanitario patentado: tres patentes PCT en trámite presentadas en 2022 y 2024

1. **Clyype (casco/capucha):** solicitud de patente internacional WO2023161536A1 (ref. ZBM P6637PC00), presentada el 25.02.2022 y publicada el 31.08.2023.
Actualmente se encuentran en trámite las correspondientes fases nacionales: EP, CN, AU, IN, MX, BR, JP, KR, IL, RU, AE y OS.
2. **Mono:** solicitud de patente europea EP24382703 (ref. ZBM P6638EP00), presentada el 28/06/2024. Está en trámite. No se ha publicado todavía.
3. **Máquina de prueba de fugas:** solicitud de patente europea EP24383406 (ref. ZBM P6854EP00), presentada el 19.12.2024. Está en trámite. No se ha publicado todavía.

ZBM PATENTS
& TRADEMARKS

Certificaciones

- **Certificación expresa de a Agencia Española del Medicamento y Producto Sanitario.**
- Certificación Europea de **EUDAMED**, con asignación de número SRN.
- Certificación **ISO 13485** en trámite (previsión obtención en enero 2026).
- Certificación **NIOSH** en USA, en trámite.
- **Homologación y registro en Arabia Saudita**, en trámite.
- **Homologación y registro en Japón**, en trámite.



Clyype®: un proyecto de quintuple impacto

1. **Género:** fundado por dos mujeres emprendedoras;
2. **Industria:** dispositivo sanitario tecnológico e industrializable;
3. **Territorio:** producción con proveedores locales (km 0);
4. **Sostenibilidad:** producto reutilizable y reprocesable;
5. **Salud:** protege a las personas y salva vidas.



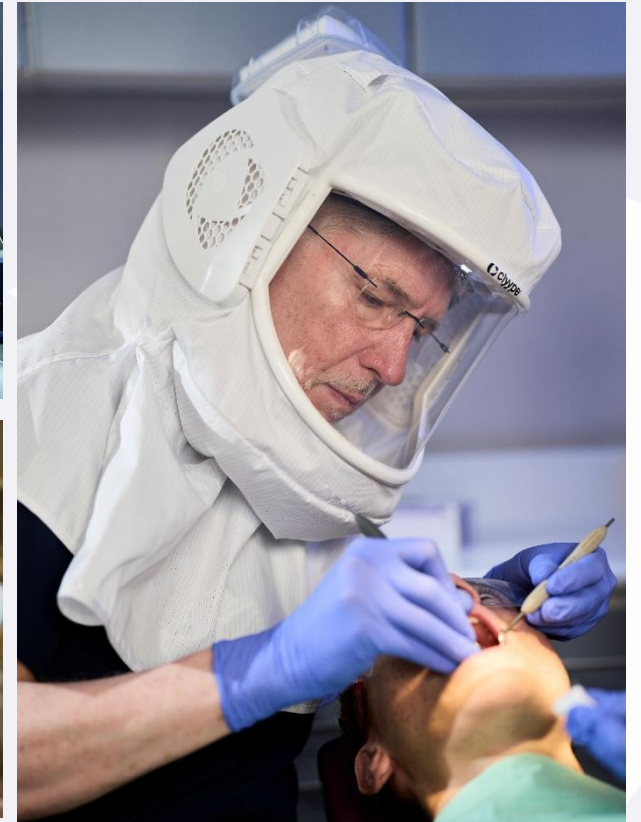
Verticales Identificadas (15)

Foco inicial:

- Hospitalario;
- Sala blanca;
- Dental;
- Veterinario;
- Industrial (filtro de partículas).

A medio plazo:

- Químico (gases);
- Limpieza y desinfección;
- Cuerpos de seguridad, emergencias y defensa (filtro combinado).



I+D+i

- "Adaptación del producto Clyype a los diferentes canales de distribución".
- Producto modular, que permite sobre una misma base, tener diferentes artículos y referencias adaptadas a cada sector (Previsión de que en un período desde ahora y hasta final 2026 haya 10 artículos distintos sobre la base del producto Clyype).
- Adaptaciones rápidas, sencillas y poco costosas.
- **V1 de Hospitalario** trabajado con planes pilotos con varios hospitales catalanes, entre ellos Hospital Clínic de Barcelona del que hemos recibido ya un pedido en firme.
- **V1 de Sala Blanca**, Plan Piloto en curso desde junio 2025 en gran Multinacional Farmacéutica. Adaptación del producto a experiencia de usuario. Finalización prevista en Noviembre 2025. Expectativa de pedido de 100 Kits en enero 2026.
- **V1 Industrial:** V1 Industrial; Plan Piloto en marcha desde junio 2025 en industria española de referencia mundial con entorno de polvo en suspensión. Adaptación del producto a experiencia de usuario. Finalización prevista en Noviembre 2025. Expectativa de pedido de 50 Kits en enero 2026.



I+D+i

- Innovación continua. Nuevas versiones. Tecnología. Sostenibilidad.
- Agilidad, creatividad, invención, inversión, control de costes = competitividad.
- **Proyectos en marcha:**
 - **Filtro combinado (partículas y gases):** [Acuerdo de cosultoría firmado con empresa líder en fabricación de filtros de gases).
 - **C-Clyype (producto B2C):** [Plataforma B2B-2C en creación]
 - **Digitalización** (con una cámara y sensores + IA). [Proyecto presentado junto a Inbrooll Industries SL y Vitum Technologies SL para subvención de la Generalitat de Catalunya].

¡Hay que ir siempre un paso por delante!



Producción

- Mejora de procesos de producción. Automatización .Ahorro de costes.
- Producción planificada para crecimiento, grandes encargos y situaciones extraordinarias gran volumen de pedidos:
 - Línea actual con capacidad de 60 unidades diarias.
 - Planificado espacio e inversión para 2ª línea cuando haga falta (120 unidades / día).
 - Planificada posibilidad de 2 turnos cuando haga falta (240 unidades / día).
 - Planificada posibilidad de 3 turnos cuando haga falta (480 unidades /día) x 260 días laborables = 128.800 unidades.
- Se ha hecho un plan de contingencia para situaciones extraordinarias de Pandemia o restricciones logísticas o restricción de componentes o materias primas.



Plan de contingencia

- Proveedores Km0;
- Stock de seguridad;
- Plan de emergencia;
- Sector estratégico;
- Capacidad de producción.



Estrategia comercial

- En determinados canales (ej. HOSPITALARIO): **contratos de distribución o agencia exclusivos por canal y territorio.** [caso PALEX MEDICAL SA]
- En determinados canales (ej. SALA BLANCA): **venta directa sin intermediarios.** [Caso real con multinacional farmacéutica]
- **Plataforma B2B2C** (queremos ayudar en todas las zonas del Mundo donde haya una alarma sanitaria por enfermedad infecciosa). [En curso]

Palex Improving technologies
Improving lives



Estrategia comercial

- Expansión rápida por **canales y territorios**.
- Ir sólo a los canales y territorios que valoran la **calidad** y van sólo por precio.
- Enfoque al **margen bruto** y no sólo al volumen. Clyype es un producto innovador único y no una commodity.
- Gran importancia de los **consumibles**:
 - Capucha
 - Filtros
 - Batería
 - Pantallas
 - Bolsa de lavado.
 - Rac de carga de baterías.
 - Etc.



Un equipo unido, formado, experimentado y con talento



Silvia Sabrià
**Co-Fundadora y
Presidenta Honorífica**



Jordi Bellvehí
**Presidente
Ejecutivo**



Sergi Alós
**Miembro del
Consejo de
Administración**



Marc Font
**Miembro del Consejo
de Administración y
CEO de Inbrooll**



Ignasi Prat
**Miembro del Consejo
de Administración**



Neus Cañigueras
**Miembro del Consejo
de Administración**



Jordi Bellvehí
Presidente Ejecutivo



Albert Plasencia
CEO



Jana Austrich
**Dir. Admin. y
Marketing**



Paula Mas
**Dir. Compliance y
Procesos Internos**



Bruno Fontan
Dir. Operaciones



Jorge Beltrá
**Dir. Calidad
y Normativa**



Susanna Sala
Dir. Finanzas



Joan Molina
BDM España



Marc Ribes
BDM Europa



Josep Masalleras
BDM Asia y América



Oriol Llorens
Especialista Comercial

El equipo directivo

Presidente Ejecutivo (Executive Chairman): Jordi Bellvehí, inversor y abogado mercantilista. Master en Comercio Internacional y Master en Derecho de la Empresa. Fundador y socio único de GIXGI Private Equity SL. Experiencia en ser miembro y secretario de consejos de administración. Experiencia en M&A e Inversión financiera. CEO hasta 01/09/25 (experiencia 30 años).

Director General (CEO): Albert Plasencia, ingeniero industrial, MBA, con experiencia en dirección de empresas industriales (experiencia 20 años)

Director de Operaciones (COO): Bruno Fontán, Técnico Superior en Producción. Formación Profesional en construcción mecánica. Experto en Lean manufacturing y calidad (experiencia 20 años).

El equipo directivo

Director de Regulación y Calidad (DQ): Jorge Beltrá, ingeniero industrial. Experto en calidad. Trabajó en certificaciones y calidad en la empresa certificadora AITEX (experiencia 20 años).

Directora Financiera (CFO): Susanna Sala, economista. Experiencia como consultora económica y financiera y en auditoría (experiencia 20 años).

Directora de Administración, RRHH y Márketing: Jana Austrich. Graduada en Comunicación y Diplomada en Business & Sales. Idiomas, Español, Catalán, Inglés, Alemán y Francés.

Directora legal, Compliance y procedimientos internos: Paula Mas. Graduada en Educación Social. Cursando 3º de Derecho. Master en Derechos Humanos, Democracia y Globalización por la UOC. Compliance Officer y responsable de protección de datos personales. Idiomas, Español, Catalán e Inglés.

El equipo directivo

Director Comercial Iberia: Joan Molina. Ingeniero técnico. Más de 30 años de experiencia en el sector médico y de producto sanitario. Director General de Henry Shein en España y Portugal de 2006 a 2022. Idiomas Español, catalán, Inglés y Portugués.

Director Comercial Europa: Marc Ribes. Graduado en Comercio Internacional. MBA. Master en Marketing Digital. Experiencia de 20 años de los cuales 8 años en comercialización de producto sanitario en Europa y LATAM. Idiomas Español, Catalán, Inglés y Francés. (Experiencia 20 años)

Director Comercial Internacional: Josep Masalleras. Ingeniero de Telecomunicaciones. MBA en Negocios Internacionales. Master en comercio internacional. Director Comercial de grandes empresas industriales. Gran experiencia en abrir mercados en Asia, Oriente Medio, USA y LATAM. Idiomas Español, Catalán, Inglés y Chino. (Experiencia 20 años)

Junior Comercial: Oriol Llorens. Soporte al equipo comercial. Idiomas, Español, Catalán e Inglés.

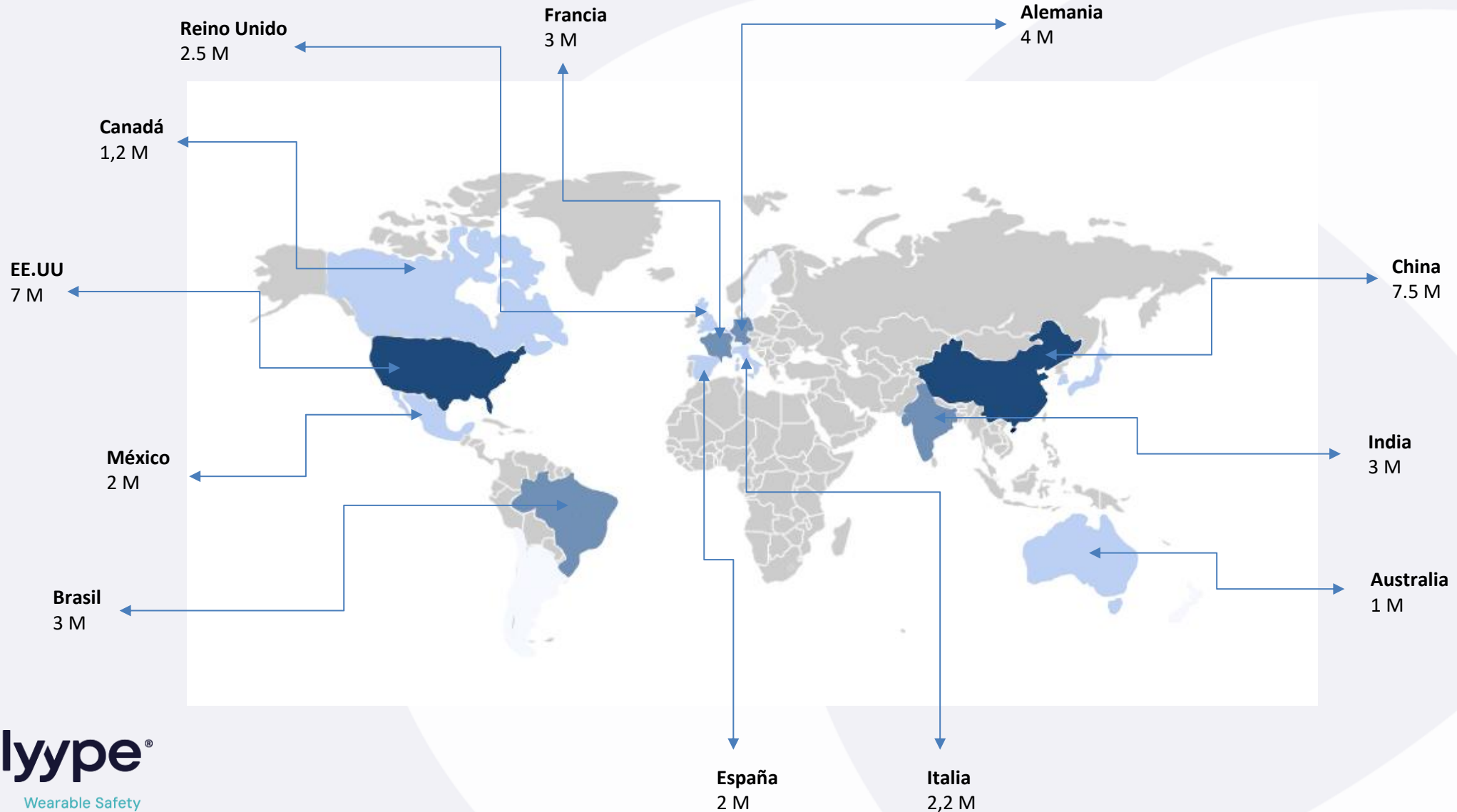
Explotación

DESCRIPCIÓN	2025	%	2026	%	2027	%	2028	%	2029	%	2030	%
Ingresos por ventas	300.000	100%	3.500.000	100%	7.000.000	100%	13.000.000	100%	20.000.000	100%	30.000.000	100%
Costes variables	-141.000	-47%	-1.575.000	-45%	-3.010.000	-43%	-5.330.000	-41%	-7.800.000	-39%	-11.133.000	-37%
Margen ventas	159.000	53%	1.925.000	55%	3.990.000	57%	7.670.000	59%	12.200.000	61%	18.867.000	63%
Gastos generales	-1.110.005		-2.356.280		-2.832.054		-4.192.000		-6.152.000		-8.652.000	
EBITDA	-893.499		120.720		1.709.946		4.030.000		6.600.000		10.767.000	
Beneficio neto	-951.005	-317%	-431.280	-12%	1.157.946	17%	3.478.000	27%	6.048.000	30%	10.215.000	34%

Un mercado muy amplio

- **CANAL HOSPITALARIO:** **51,2 Millones** de sanitarios expuestos.
- **CANAL VETERINARIO:** el total de veterinarios en el mundo es aproximadamente de **2 Millones**.
- **CANAL DENTAL:** El total de clínicas dentales en el mundo supera las **300.000**.
- **CANAL SALA BLANCA FARMACÉUTICA (fabricación, control de calidad e investigación y desarrollo):** **3 Millones** de empleados directos trabajando en salas blancas.
- **CANAL SALA BLANCA TECNOLÓGICA Y DE SEMICONDUCTORES:** unos **350.000** empleados directos trabajando en salas blancas y se espera un incremento importante.
- **CANAL SALA BLANCA ALIMENTARIA:** el número total de empleados a nivel mundial que trabajan en el procesamiento de productos alimentarios en Sala Blanca se estima en **10 Millones** de personas.

51,2 millones de profesionales sanitarios están expuestos a riesgos infecciosos en todo el mundo (solo en el sector hospitalario)



30.000.000 € de facturación en 2030

	STARTER KIT	CONSUMIBLES	MARGEN BRUTO
HOSPITALARIO	6 M/€	9 M/€	53%
SALA BLANCA	6 M/€	4 M/€	75%
OTROS	2 M/€	3 M/€	45%
MB MEDIO			62,89%

	UE	USA	LATAM	ASIA
HOSPITALARIO	5 M/€	3,5 M/€	3,5 M/€	3 M/€
SALA BLANCA	3,5 M/€	3,5 M/€	1,5 M/€	1,5 M/€
OTROS	2 M/€	1 M/€	1 M/€	1 M/€
TOTAL	10,5 M/€	8 M/€	6 M/€	5,5 M/€

Contratos comerciales firmados vigentes

- Iniciamos la comercialización del producto Clyype en abril de 2025.
- **Contrato de distribución exclusiva** firmado con **PALEX MEDICAL SA**, para España y Portugal y sector Hospitalario.
- **Contrato de distribución exclusiva** en España para Veterinario de Clínicas y animales de compañía (con **GEPORK SA - Centauro**).
- **Contrato de distribución exclusiva** en España para Veterinario de grandes animales y granjas (con **ADIVIT**).
- **Contrato de distribución on-line** para sector de impresión **3D aditiva** con empresa española.
- **Contrato de distribución exclusiva** en **Italia**.
- **Contrato de distribución exclusivo** en **México** para Hospitalario.

Contratos comerciales firmados vigentes

- **Contrato de agencia exclusivo** en **Japón** para Hospitalario y Sala Blanca.
- **Contrato de agencia** en **Japón** para Industrial y Veterinario.
- **Contrato de agencia exclusivo** en **UK**.
- **Contrato de agencia no exclusivo** en **USA**.
- **Contrato de agencia no exclusivo** en **Alemania**.
- **Contrato de distribución exclusiva** en **Arabia Saudita** (se firma el 28 de octubre presencialmente en la Goba Health Exhibition de Riad).
- **En negociación:** Contrato agencia en Taiwan para sala blanca tecnológica; Contrato distribución en Francia y Bélgica con DUOMED. Joint Venture con Elis en Francia. Contrato de distribución con Salesianer en Austria. Contrato de distribución en India. Contrato de distribución en Thailandia. Hub estratégico en Singapur. Hub estratégico en Puerto Rico (USA); etc.

Buen Gobierno

- **Auditamos** nuestras cuentas anuales desde 2024.
- Estamos implantando un Sistema de Gestión de **Compliance**.
- Estamos implantando un **canal ético y políticas de cumplimiento y prevención de riesgos legales**.
- Estamos implantando **un sistema de protección de los datos de carácter personal y de seguridad de la información**.
- Estamos implantando un **ERP**.
- Hemos entrado en el **Entorno Pre Mercado de BME**.
- Celebramos reuniones mensuales del **Consejo de Administración** al que reportamos.
- Hemos creado una news-letter "**Actualidad Clyype**" con la que informamos a los socios trimestralmente de la evolución del negocio.

Evolución del producto al proyecto

- El proyecto es **MEDTECH CATALONIA**: vocación de ser un grupo industrial catalán de fabricación y comercialización internacional de producto sanitario (clase 1).
- El primer producto es **Clyype** (que es un producto modular que permite pensar en más de 10 artículos derivados, adaptados a distintos sectores y usos).
- Voluntad y objetivo de incorporar otros productos y proyectos de producto sanitario dentro del proyecto Medtech Catalonia.
- Estamos trabajando en fuentes de conocimiento y análisis de proyectos y productos y en mecanismos de incorporación.
- Valoramos la posibilidad de crecimiento inorgánico mediante adquisiciones (posibilidad de asociarlo al momento de salida a cotizar en un mercado alternativo bursátil).



El proyecto MEDTECH CATALONIA

- Pensamos en grande.
- Queremos hacer un grupo industrial catalán de producto sanitario.
- No queremos vender el proyecto.
- Queremos trabajar de forma muy profesional y transparente, con auditores externos e implantación de políticas de compliance.
- Queremos apostar por la calidad y el margen.
- Queremos cotizar en un mercado alternativo bursátil.
- Queremos impactar positivamente en nuestro territorio y en el Mundo.



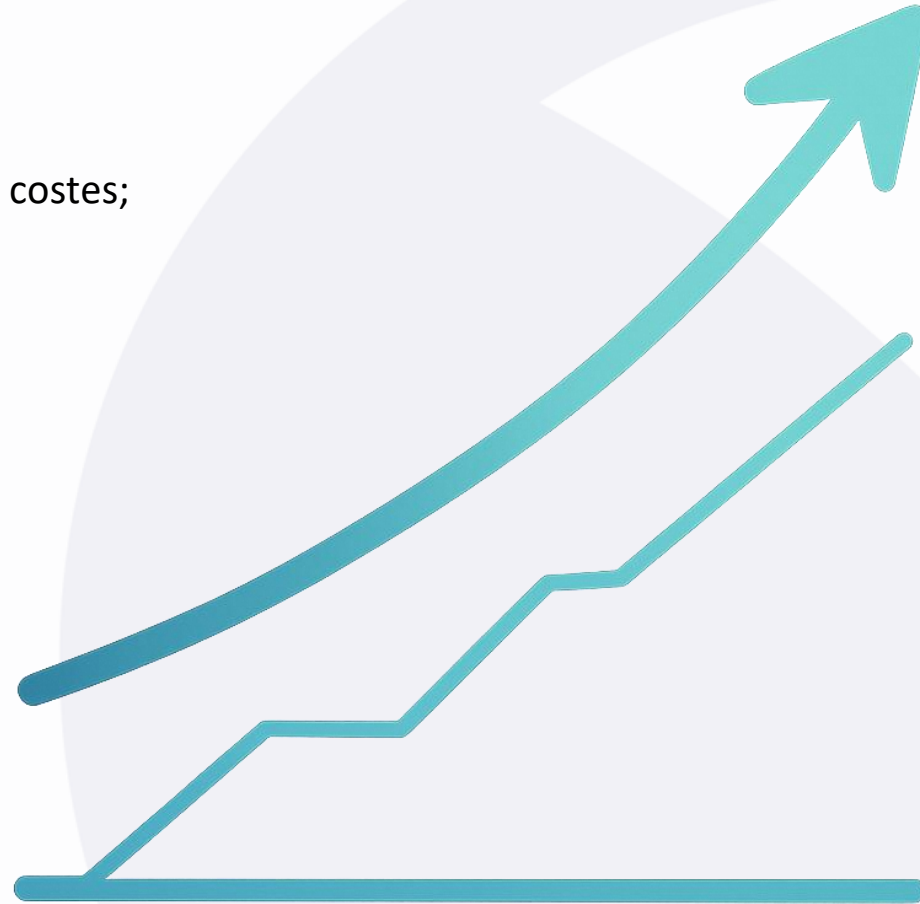
Objetivo: Cotizar en Mercado Alternativo Bursátil en 2030

- EPM;
- Incorporación de proyectos y productos sanitarios;
- Adquisición, crecimiento inorgánico.



Vamos a destinar 1 M € de la ronda a:

- I+D+i;
- Mejora de procesos de producción. Automatización. Rebaja de costes;
- Internacionalización;
- Crecimiento.





Gracias.



MEDTECH CATALONIA SL - CIF B01936053 - Tel. 618 738 892– jbellevehi@clyype.com - www.clyype.com