



Ronen Zion, consejero delegado de Excelencia Tech, Premio Industria 4.0. | Jordi Otix

Una impresora 3D, de la industria dental a la militar

Excelencia Tech, empresa ubicada en el DFactory de la Zona Franca, «donde pasan las cosas», es un ejemplo de polivalencia

● GABRIEL UBIETO

La historia de Excelencia Tech comenzó marcada por la pandemia del covid y ahora, en su fase de consolidación y despegue, se adapta a la agenda que la segunda presidencia de Donald Trump ha puesto encima de la mesa. Hasta ahora uno de los principales nichos de negocio de esta empresa dedicada a la impresión de materiales 3D era la industria sanitaria. Y ahora, con Europa replanteándose su estrategia de defensa sin la supervisión del hermano mayor norteamericano, mira hacia la industria militar como nuevo mercado «desgraciadamente al alza», explica su consejero delegado, Ronen Zion.

Excelencia Tech cumple este febrero cinco años de vida y recibe el galardón de los Premios Empresa del Año entregados por EL PERIÓDICO y Banc Sabadell, en la categoría de *industria 4.0*. Arrancó como proyecto un mes antes de que España declarara el estado de alarma por el covid y se confinara. «Como entonces no podíamos



vender máquinas 3D las reconvertimos para fabricar mascarillas», recuerda Zion. Hoy tiene su sede en el DFactory de la Zona Franca y 20 empleados repartidos entre Barcelona, Madrid y Bilbao. «Para nosotros es clave estar en el DFactory, es donde pasan las cosas», afirma. Trabaja la fabricación aditiva en polímeros y metales, así como soluciones de pos-procesado y escaneo 3D para diversas aplicaciones industriales.

Excelencia Tech fabrica piezas personalizadas vía impresión 3D para crear desde dentaduras postizas hasta prótesis de cadera, pasando por corazones de resina para estudiar enfermedades coronarias. También vende máquinas de impresión 3D para que sean sus clientes quienes se fabriquen las piezas u objetos que precisan, como es el caso de Seat, entre otros.

«Ofrecemos soluciones»

En la polivalencia, pues venden piezas de mínimo tamaño hasta artilugios de ocho metros cúbicos, reside una de sus ventajas competitivas. «Lo que ha quedado claro después de la pandemia es la importancia de la autonomía productiva y ahí nos enfocamos», explica. «No solo vendemos máquinas, ofrecemos soluciones», añade su consejero delegado.

Excelencia Tech no ha sido ajena a ese giro prácticamente universal que ha ido haciendo la industria durante los últimos años hacia no solo vender producto, sino retener al cliente a través de los servicios asociados al mismo. Dos de cada tres de sus clientes no solo les compran maquinaria, sino que también tienen contratados con ellos el mantenimiento de la misma. Algunos de sus clientes más reconocibles son el Hospital Sant Joan de Déu de Barcelona, la Universidad Complutense de Madrid o la Universidad de Castilla-La Mancha, entre otros.

El negocio de la impresión 3D va en expansión. Excelencia Tech ha empezado a fabricar este año planos de oficinas pensados para personas ciegas. Una superficie en relieve que permita a un invidente, por ejemplo, cuando entre a una entidad bancaria, saber dónde está la ventanilla de atención al público, dónde están los lavabos y cuáles son las salidas de emergencia. ■