



*Creamos puentes y platinas para importantes firmas, en un futuro esperamos llevar a cabo el denominado 'montaje tercero', esto es, poder montar también las piedras en el mecanismo / Lo interesante es la planificación que nos permite acordar los plazos de entrega de las piezas /*



JUAN MORAGAS / DIRECTOR DE MORAGAS TECHNOLOGIES

## Realizo puentes y platinas para proyectos de alta relojería

**C**UANDO ÉL SÓLO contaba con once años los padres de Juan Moragas Francés emigraron a Suiza. Empezó muy joven a trabajar en el sector relojero en uno de los mayores grupos del país helvético. En esta empresa se desarrolló profesionalmente durante cinco años hasta que en año 1982 llegó la crisis relojera, con la llegada del cuarzo. La reestructuración supuso la implantación de Swatch, que relanzó la industria Suiza. En total Moragas ha trabajado diecisiete años en Swatch Group, quince años en manufactura ETA y dos años en Georges Ruedin. «Se trata de una época dorada de la industria, cuando en enormes fábricas de relojería trabajaban medio millar de personas», recuerda Juan Moragas, quien dedicaba los días a trabajar y las noches a estudiar. Realizó máquinas de ensamblaje para Swatch en desarrollo y montaje, después en producción, montando platinas y puentes, también tocó la micromecánica, y, tras el 'descanso' para cumplir el servicio militar, volvió a varios departamentos y le propusieron un destacado puesto para una empresa que realizaba todo tipo de piezas para Swatch, Omega y otros grandes grupos, donde se dedicaba a cálculos técnicos, departamento de fabricación y utillaje de metal duro.

### ¿Cuál fue la última experiencia en Suiza antes de volver a España?

● En el año 1992, ETA me propuso ser el responsable técnico de una nueva célula dedicada a producir ellos mismos los brazaletes Swatch. La demanda de este producto impuso la necesidad de crecimiento del departamento. Pero tras un desafortunado incendio trasladaron la fábrica y fui designado jefe de producción. En 1999 ingresé en Progress Watch para desarrollar un tourbillon disminuyendo en un 30% la cantidad de piezas. Finalmente la empresa, a pesar de su excelente crecimiento, cerró debido a una desafortunada gestión. Ese fue el momento que creí oportuno para volver a España.

### ¿Cuáles son los primeros pasos que dio en España?

● Tras consultar con mis primeras fuentes, acabé entregándole el currículum a Grupo Festina. Lo cierto es que todo de desarrolló muy rápido, me habló de su proyecto y como nunca había trabajado en cajas de relojes, y era uno de los aspectos técnicos que me faltaban, pues acepté ilusionado.



En tres meses ya me incorporé en Córdoba.

### Imagino que el cambio habrá sido duro al principio, tras toda una carrera en Suiza...

● Sí, después de veinticuatro años, volver fue duro. Poco a poco me fui familiarizando con el trabajo, pero a los cuatro años me sentía cansado e incluso me planteé volver a Suiza, donde por suerte podría volver a trabajar sin problemas. Pero comencé a moverme y a enfocar el negocio por mi cuenta.

### ¿Hace cuánto de esta decisión?

● Hace un año y medio. Como en todos los sectores, pero si cabe más en relojería, a la hora de embarcarse en una aventura en soli-

tario hay que aprovechar los contactos que has hecho a lo largo de los años. Llamé a ciertos empresarios proponiendo platinas y puentes y me dijeron que en cuanto estuviera toda la empresa a punto me encargarían trabajo.

### ¿Le supusieron un lastre las inversiones en maquinaria de alta tecnología?

● Sin duda, son máquinas suizas. Pero con paciencia y mucho trabajo he montado esta pequeña sociedad empresarial compuesta por cuatro personas.

### ¿Como enfocó el negocio?

● Pues al principio pensaba hacer prototipos y pequeñas series, pero la demanda está creciendo enormemente y se trata de piezas

«No trabajo para las marcas, sino para empresas suizas que desarrollan mecanismos de alta relojería para la industria»

«Con paciencia y mucho trabajo he ido adquiriendo poco a poco la maquinaria suiza necesaria para poner en marcha esta empresa»

de alta relojería. Me piden series importantes de unas mil o mil quinientas piezas y lo cierto es que se trata de pedidos interesantes desde el punto de vista técnico. Generalmente son los pedidos anuales los que te permiten hacer una planificación.

### ¿Tiene previsto además de elaborar los puentes y las platinas, montar las piedras de los mecanismos?

● Las piedras actualmente no los monto yo, sin embargo tengo previsto llevar a cabo también lo que se denomina el 'montaje tercero', que consiste en finalizar el montaje de todos y cada uno de los componentes.

### ¿Qué tipo de clientes tiene?

● No trabajo para las marcas, sino

para empresas suizas en el 90%. Yo trabajo mucho con Exidel, una empresa que desarrolla mecanismos de alta relojería y que está muy bien situada en la industria. Inventan, fabrican, tienen sus propios relojeros y venden después las piezas a las marcas. Este es mi cliente más fuerte, pero aspiro a no depender solo de una empresa, y desde Exidel se me anima a que muestre mis trabajos para seguir creciendo.

### Y el 10% restante, ¿son empresas españolas?

● Sí, pero no del sector de la relojería concretamente, puesto que puedo aplicar la micromecánica para multinacionales de robótica, pues al principio para arrancar cualquier proyecto de precisión me interesa. Aunque sin duda mi mercado principal es el de relojería.

### En cuanto al desarrollo del trabajo sobre pedido, ¿es el cliente quien aporta los planos o desarrollan ustedes ciertos aspectos?

● No, no los desarrollamos porque no contamos con tiempo suficiente. Normalmente el cliente es quien nos manda los planos y ficheros en tres dimensiones. Me pide una oferta para la cantidad de piezas que desea, y si llegamos a un acuerdo, me pongo con la fabricación. Lo interesante de los movimientos es la planificación, puesto que no van a montar un millar de platinas de una vez, acordamos los periodos de plazo y las cantidades de la entrega. Además trabajamos pequeñas piezas siempre que el proyecto sea interesante.

### ¿También realizan piezas para los mecanismos de los relojes?

● Así es, trabajamos con básculas, y otras piezas funcionales dentro de la maquinaria. Todo lo que son platinas, puentes, index, bielás, etc. Actualmente estoy trabajando en prototipos para una complicación que saldrá para la feria de Basilea, pero sobre esto no puedo decir más.

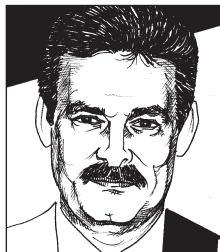
### ¿Le crea algún tipo de inconveniente el hecho de crear fuera de España, a nivel arancelario o de Swiss Made?

● No, de Swiss Made no tengo problema alguno. Porque no se trata de las partes vitales del reloj. El único problema que encuentro respecto a Suiza es en la repercusión del IVA a la hora de exportar, y se trata de un dinero que al principio vendría muy bien. Trabajo con empresas de transporte que llevan la mercancía sin problema alguno.

### EN MI OPINIÓN

## Pensaba hacer series pequeñas, pero la demanda es alta

**A**l principio pensaba hacer prototipos y pequeñas series, pero la demanda está creciendo enormemente y se trata de piezas de alta relojería. Me piden series importantes de unas mil o mil quinientas piezas y lo cierto es que se trata de pedidos interesantes desde el punto de vista técnico. Generalmente los pedidos anuales los que te permiten hacer una planificación. Normalmente el cliente es quien nos man-



Juan Moragas  
Director de Moragas Technologies

da los planos y ficheros en tres dimensiones. Me pide una oferta para la cantidad de piezas que desea, y si llegamos a un acuerdo, me pongo con la fabricación. Lo interesante de los movimientos es la planificación, puesto que no van a montar un millar de platinas de una vez, acordamos los periodos de plazo y las cantidades de la entrega. Además trabajamos pequeñas piezas siempre que el proyecto sea interesante.