

A la dècada de 1930 a Igualada ja existia un sector empresarial, el de la pell, que va anar creixent al llarg dels anys i ha esdevingut un dels motors de l'economia de la ciutat. Entre aquells primers aventurers que van optar per compaginar la pagesia amb l'adob de les pells hi havia Pere Morera, l'avi d'Antoni Morera Dalmau, gerent i propietari de l'empresa que porta el cognom de família: **"Quan el meu avi va començar a treballar la pell, les coses es feien d'una forma molt diferent i tot el procés d'adob d'una pell podia suposar un any de feina. Per aquesta raó el meu avi, com molts altres igualadins, no hi dedicava tot el seu temps, sinó que continuaven treballant la terra."** Pere Morera va ser, doncs, el primer de la família a donar-se a conèixer com a adober, i després el seu fill Josep li va prendre el relleu: **"El pare encara va viure uns moments de canvi importants en el terreny de l'adobatge. Va fer el pas cap a una industrialització del procés i va ser un dels pioners en l'adopció del crom com a forma d'adob de les pells."**

Abans de continuar amb la història, tanmateix, l'Antoni fa cinc cèntims del que significa aquest pas: **"Bàsicament del que es tracta és que hi ha dues maneres d'adobar la pell: una, la tradicional, és la que utilitza extractes vegetals, i l'altra, que va néixer amb posterioritat, és la que anomenem amb sals de crom, perquè usa precisament aquest tipus de productes."** D'altra banda, escollir entre un i altre procés significava a la vegada decantar-se cap a un tipus de producte determinat: **"La pell vegetal s'usa normalment per fer soles de sabata, tot i que ha anat evolucionant també cap a la marroquineria, i la pell adobada al crom s'utilitza per fer també calçat, però, en aquest cas, la part de sobre."** Josep Morera, el pare de l'Antoni, encara va especialitzar-se en una altra apartat, tal com explica des de la distància dels anys el seu fill: **"Volia fer un article diferent de l'habitual i va començar a utilitzar el que anomenem serratge."** I s'explica: **"La part superior de la pell és la que presenta més qualitat, i la inferior és un subproducte que s'anomena serratge, que també és molt útil per manufacturar un determinat tipus d'article."** El procés és molt senzill: **"Quan arriba la pell a les fàbriques, es divideix en dues capes i se separa el serratge. Això és el que comprem nosaltres per començar la nostra tasca com a adobers."** De fet, podríem dir que **"ara ja no és un subproducte, perquè aquella idea va quallar i va esdevenir una especialització més en el món de la pell."**

L'Antoni recorda com de petit els diumenges anava a jugar a la fàbrica mentre el pare acabava de solucionar els problemes per poder obrir dilluns en condicions, per això no va dubtar mai a seguir l'empresa familiar i convertir-se en adober: **"Als catorze anys ja hi vaig començar a anar una mica més seriosament, al mateix temps que assistia a l'Escola d'Adoberia d'Igualada, on vaig estar durant quatre anys per aprendre bé l'ofici com molts dels meus companys de sector."** De fet, el seu pare ja hi havia anat: **"Crec que l'Escola ha estat molt important per a Igualada, perquè la formació és fonamental i t'ajuda a tenir una base per quan comences a enfrontar-te amb el que representa el dia a dia de l'empresa."** Però l'entrada de l'Antoni a la fàbrica va coincidir amb un moment de dificultats: **"Era a finals dels setanta i el sector arrossegava una greu crisi des del 1973. Hi havia poca feina i d'alguna manera s'havia de subsistir. L'única sortida era renovar-se tecnològicament."** En això, tan-

mateix, li va costar convèncer el seu pare: **"Modernitzar-se volia dir fer una important inversió de diners en maquinària per millorar la producció, però el vaig convèncer i vam anar-nos recuperant."**

Aquest va ser el principi d'un canvi generacional que ha portat a la situació actual: **"Les meves germanes, malgrat que no s'han incorporat a l'empresa, segueixen vinculades al món de la pell. Qui s'afegirà ben aviat a Morera Pell és el meu germà petit, i estic convençut que això també ens ajudarà a continuar mirant el futur amb optimisme."** Actualment, ja parlem d'un 80% de la producció destinada als mercats estrangers, i volem saber com s'ha arribat a aquesta situació. L'Antoni, amb la modèstia que el caracteritza, explica: **"Vam començar a exportar a través d'un altre adober d'Igualada que ens va recomanar a uns clients seus francesos. Després ha anat corrent la veu i hem anat augmentant el nombre de comandes a l'estranger."** Però perquè funcioni el boca a orella cal que el producte presenti una qualitat i uns costos adients a les necessitats del client: **"És evident que hem de deixar els clients satisfets i els hem de vendre allò que estan buscant, perquè només així els podrem fidelitzar i mantenir-los per tota la vida. Sempre els hem ofert un bon servei, i penso que n'estan molt contents."** Ara són diversos els agents que treballen per a Morera Pell a França, Anglaterra, Alemanya, Suècia i Estats Units.

Quan només era un jove de divuit anys, l'Antoni ja va fer un projecte de fàbrica que tenia molta cura en el tema ecològic. Era un estudi molt teòric, però, un cop al capdavant del negoci, ha intentat tirar-lo endavant: **"La qüestió mediambiental és un tema delicat en el sector de l'adobatge, perquè, malgrat que treballem per posar-nos al dia en tot el que hi fa referència, la veritat és que estem relacionats gairebé amb totes les variants de contaminació."** Ell, però, diu això havent analitzat molt la situació i treballant dia a dia per millorar les instal·lacions: **"Ens preocupa estar al dia en aquest sentit, i penso que el gremi està aconseguint posar-nos-hi, però a més de la voluntat, que crec que la tenim tots, cal afegir l'enorme inversió que suposa."** Fa sis o set anys, aprofitant l'ampliació de la fàbrica, ja va preveure un sistema avançat de tractaments que rebaixava en gran mesura les càrregues de contaminació de l'aigua: **"Aconseguir posar en marxa aquest sistema va representar un esforç econòmic important, i això penso que també s'ha de tenir molt en compte, perquè al mateix temps has de continuar invertint en maquinària i en millores de la producció per no deixar que l'empresa s'aturi."** I a tot això, encara cal afegir la competència a escala mundial: **"Hi ha països, o fins i tot altres autonomies de l'Estat, que no tenen una normativa ni una sensibilitat tan estricta en aquest aspecte, i poden oferir uns preus molt més baixos que els nostres perquè el cost de les seves instal·lacions també és molt inferior."**

Morera Pells rep pell procedent de bestiar boví originari d'Alemanya, Àustria i Anglaterra, i comença el tractament per aconseguir el producte adequat: **"Com que fem pell per a cinturó necessitem un serratge molt gruixut, i aquest només ens l'ofereixen indústries de fora."** I afegeix: **"El que fem és establir la pell, adobar-la al crom, donar-li color i flexibilitat, i finalment, un acabat perfecte."** Després, només resta que les indústries que confeccionen cinturons li facin la forma final.



“És evident que per tenir els clients satisfets cal vendre’ls allò que estan buscant”

Antoni Morera - Igualada (Anoia)