

Recordant Jordi Maymó

Bona tarda,

Vull agrair a la ICEA i al seu president, Jordi Sala, l'oportunitat que ens han facilitat de reconèixer aquests tres grans professionals, cadascú en el seu camp, en el si de les empreses públiques del país en què van treballar.

Segur que tots tres tenien llums i ombres però sens dubte que el que van fer i deixar, és molt més gran als defectes que poguessin tenir.

Si em permeteu voldria llegir-vos algunes notes que he escrit sobre Jordi Maymó.

Formació (CV)

- Jordi Maymó va estudiar econòmiques (Esade) i mentre ho feia va col·laborar amb el centre d'estudis de la Banca Catalana, on conjuntament amb el seu amic Ramón Seró van escriure diversos llibres *La distribució de productes hortofrutícoles a l'àrea de Barcelona* o *Les transformacions econòmiques al Delta de l'Ebre*. Destaca, doncs, la seva prompta vinculació amb el món agrari.
- Acabada la carrera va començar a treballar com a responsable comercial a CEFRUSA, una central frigorífica situada al Baix Llobregat, on vàrem coincidir, quan jo era responsable d'una finca al Delta de l'Ebre. Ell se'n cuidava de tota la gestió comercial i de venda amb importadors del centre d'Europa (Suïssa, Alemanya...) i també en el mercat interior a través de majoristes de Mercabarna. Enciams, escaroles, carxofes, pastanagues, síndries, melons, etc. una mica de tot.
- Després va entrar a l'empresa familiar del sector de cosmètics i va ser en aquell temps que va començar la seva relació amb Mb, formant part del seu comitè direcció quan en Ramon Mas n'era el director.
- El 1984 el nomenen gerent de l'Àrea de Proveïments de Mercats Municipals de BCN, ara es coneix com a Institut de Mercats, en què va realitzar profunds canvis i reformes que van marcar la direcció a seguir els anys següents, començant per la incorporació de professionals directius i seguint pel diàleg amb els operadors dels Mercats a través dels seus Gremis. En aquest punt vull recordar un fet històric, que ell va plantejar: «la possibilitat de gestionar, des de Mb, els mercats municipals. Després de diverses exposicions, gestions i negociacions el final l'alcalde Maragall no ho va veure clar sobretot davant la pressió dels Gremis detallistes (encapçalats per en Pere Llorens)» i d'aquest fet va acabar sent el seu gerent. Han passat prou anys per explicar-ho. Va ser quan l'alcalde Maragall el va citar per a dir-li que tenia dues notícies per donar-li; una de dolenta, que el projecte no es faria i una de bona que ell seria el gerent dels Mercats Municipals. I ell li va respondre: «Alcalde, les dues són notícies dolentes».

- I va ser l'any 1987, quan l'Enric Crous va marxar a dirigir la Fira de BCN que ell va ser nomenat director de Mb. Amb aquest fet es va complir el seu anhelat objectiu, el seu somni i la seva passió. Ho va ser durant vint-i-un anys. Permeteu-me que m'atreveixi a dir que ha estat un període clau i determinant en la vida de MB, des del trasllat del Born, l'any 1971.
- El 2008 el van fer deixar Mb, i va anar al Consorci de la Zona Franca, on va coincidir amb en Pep. Tarragó. Poc després Mercasa li va demanar dirigir Mercasevilla i posteriorment col·laborar amb Mercamurcia. **Ja no va ser el mateix...** Finalment en la darrera etapa professional va dirigir una empresa del sector carni situada a Mb. Ell no ho va dir mai, però els que el coneixem sabem que aquest fet li permetia estar en el recinte de Mercabarna i molt sovint ens el trobàvem passejant pels mercats fins que li va arribar l'època de la jubilació.

Desenvolupament professional

La seva direcció es va basar amb tres eixos:

- 1) Intens treball
- 2) Coneixement sector (important tenir persones rellevants en cada àrea...)
- 3) Constant diàleg (pactes i visites mercats i empreses instal·lades a la ZAC [zona d'activitats complementàries]) i constants viatges a altres mercats espanyols o estrangers.

Ho volia saber i conèixer tot!

- Va ser fidel al concepte de servei d'un projecte públic; 1r els Mercats municipals després Mercabarna
- Va convèncer a tothom, accionistes, empresaris, compradors i treballadors que el model de gestió de Mb calia adaptar-lo a una societat que canviava ràpidament (exemple més clar el canvi d'horari del Mercat de Fruites el 1988). Això li va comportar adversaris...
- Va establir ponts de diàleg entre les administracions i les empreses a través de la gestió.
- Anècdota que resumeix el seu tarannà i coneixement del sector. Va venir a visitar Mb la comissària europea del moment (Marian Fisher). Ella buscava els preus dels productes a les parades del Mercat i va preguntar per què no hi eren. «És el Mercat, senyora, a qui es fan els preus», li va respondre.
- Li encantava explicar un cop i un altre que els mercats eren llocs públics on es desenvolupen activitats d'indole privada. I que aquest marc no tenia per què canviar. Patia molt quan sentia parlar de les privatitzacions dels serveis públics claus per a la ciutat i el país com són els mercats...

- Valorava i respectava els GREMIS com els grans interlocutors de cada sector. Fruit del diàleg es negociaven **pactes** anyals de desenvolupament de cada sector. Des del funcionament del mercat, els traspessos, els horaris fins a les quotes. Llargues i interminables reunions i discussions però que han estat la base de les relacions entre els sectors i la direcció.
- Tenia passió per l'estadística. Era una de les seves formes de conèixer l'evolució dels mercats. Ens va inculcar que es fes de la manera millor i més fiable possible.
- Pel seu càrrec formava part de la Comissió d'equipaments comercials de la Generalitat. Entre altres coses decidien si autoritzaven la instal·lació de superfícies comercials arreu del territori. Ell uns dies abans, coneixent l'ordre del dia, anava a l'àrea on es demandava més espai comercial per analitzar l'entorn i si realment era necessari per a tot el comerç de la zona... corria el terreny abans de donar la seva opinió. També en aquest camp havia tingut pressions...

Els grans objectius: dotar a Mb de més vida, més espai i més temps.

- Primer allargar la vida de la societat Mercabarna que tenia data de caducitat.
- Va lluitar per aconseguir més espai a l'entorn, en terrenys del Consorci de la Zona Franca (de fet el nom de 22AL del terreny comprat per Mb fa poc temps al Consorci és seu). No va poder veure el seu final però ell i el seu equip ja havíem fet bona part del treball.
- Amb l'allargament de les concessions, tampoc va poder viure la seva signatura però tota la feina de preparació de l'acord marc la va impulsar ell.
- No va parar d'anar arreu del món a explicar el model Mb com a model d'èxit. Una bona oferta en els mercats, una zona d'activitats complementària desenvolupada i un horari adient n'eren una bona part de les raons.

Vull també esmentar algunes característiques personals i professionals prou remarcables (alguns dels comentaris que faré són de gent que l'ha conegut i tractat i que jo avui he volgut recollir).

Saviesa intel·lectual, brillantor expositiva, honradesa radical, despreniment personal, sabia escoltar i aconsellar, home de forts valors, tenia molta sensibilitat social, sentit de l'humor i era didàctic i perseverant.

Va treballar molts anys en el sector privat, i sempre explicava que aquesta va ser la millor de les formacions que va tenir per poder desenvolupar posteriorment un càrrec públic.

Va aconseguir que els Mercats municipals fessin un tomb i que Mercabarna esdevingués una gran plataforma majorista de producte fresc amb prou diferència la 1a de l'Estat espanyol a través de la seva visió global i de futur.

Es va saber envoltar de grans equips, gent a qui va donar confiança i van créixer amb ell, primer a Mercats i després a Mercabarna i va aconseguir que tots els seus equips humans treballessin amb ganes i il·lusió.

Els Mercats Municipals i Mercabarna són fruit de la seva saviesa i de l'escola de col·laboradors que tenia al seu costat. Ell va ser el millor dels arquitectes en la seva construcció. El Mercat era la seva vida. Tant que fins i tot sempre anava a comprar els Mercats i el que li agradava més era el de la Llibertat. «Serà pel seu nom», deia.

Tenia un caràcter fort. Hi ha cops que aixecava molt la veu, era explosiu, a cops era impertinent però alhora molt proper i humà. Seria perquè creia en el que feia i deia. Sabia després també demanar disculpes si es passava.

Una de les seves frases mítiques poc abans de morir va ser: «Quina merda, tot el que em perdré. Quants llibres per llegir i quants llocs per visitar».

La «M» de Mercats Municipals i Mercabarna sempre serà per mi i per molts la «M» de Maymó.

I no voldria acabar sense comentar, a títol personal, algunes coincidències dels tres personatges. I s'entendrà millor, si és que calia, perquè es mereixien aquest reconeixement.

- Poc diplomàtics, líders, intel·ligents, treballadors, tossuts, apassionats, van deixar la seva empremta per on van estar i passar.
- Donaven constantment la cara. No s'arrugaven davant de res ni de ningú.
- Van ser impulsors de molts i grans canvis.
- Tenien les idees molt clares i facilitat de paraula per a expressar-les.
- Sempre deien el que pensaven.
- Van ser clars referents en els seus camps.
- Quasi sempre que parlaven et feien reflexionar més enllà del que deien o explicaven.
- La seva absència ens va deixar un gran buit, perquè van traspasar massa d'hora.
- Soc dels que pensa que van saber fusionar, amb la seva llarga tasca professional, l'agricultura i l'alimentació i d'aquí que el mot *agroalimentació* té molt més sentit de país.

Moltes gràcies per haver vingut!

Joaquim Ros, exdirectiu de Mercabarna a l'acte de reconeixement organitzat per la ICEA.

Barcelona, 1 de febrer de 2024