

El fabricante de retretes

• James W. Wilkie

Este texto es un fragmento, un episodio, de una investigación original y novedosa que hizo James W. Wilkie, y que consistió en entrevistar informalmente a personas que volaban de Los Angeles a México durante 1988. Todos ellos daban una visión inesperada y sorprendente de México, frente a los cánones y los supuestos de la investigación académica, como se verá en "El fabricante de retretes" y su elogio de la mano de obra mexicana frente a los famosos taiwanes. El texto íntegro de la investigación de Wilkie aparecerá en la Revista Mexicana de Sociología.

En el asiento 1-B del vuelo 1746 de Delta va sentado un hombre alto, ya mayor, que parece un administrador sueco capaz de mantener bajo control a trabajadores recalcitrantes. Después de las amabilidades iniciales, el hombre se presenta y me doy cuenta de que no es el personaje áspero que parece. Es más, habla con inteligencia en su pronunciación lenta del oeste y con modales agradables. Se llama Sven Bjorn, es de Los Angeles.

—Estoy en el negocio de retretes. Mucha gente se ríe cuando le explico que fabrico excusados, que es una actividad importante para las sociedades civilizadas.

—Una industria necesaria —afirmo— aunque en apariencia no sea muy noble. Pero dígame, ¿por qué va a México? ¿De vacaciones?

—No, estoy en una "Crisis de retretes" y voy a Puebla donde tengo un contrato con una empresa de allá que fabrica excusados siguiendo mis especificaciones para luego enviármelos a Los Angeles.

—¿Y qué me dice del chiste aquel según el cual en México los excusados siempre parecen estar descompuestos?

—Es un chiste injusto para los fabricantes de excusados en México y creo que viene del hecho de que demasiados usuarios son adictos al periódico en lugar del papel higiénico.

—¿Cuántos excusados necesita usted al año?

—Necesito alrededor de 12,000 al mes, de los cuales fabrico 5,000 en Los Angeles, 4,000 en Taiwán y 3,000 en México. Ahora voy a Puebla para aumentar mis compras allá porque me quiero salir de Taiwán.

—¿Salirse de Taiwán para ir a México? ¿Un académico pondría muy en duda un movimiento de este tipo!

—Quiero tener negocios con un país que sea eficiente, que tenga buenos trabajadores y administradores e ingenieros honestos. Y México es el lugar, no Taiwán ni el Lejano Oriente.

—El estereotipo norteamericano sobre México difícilmente llamaría eficiente, trabajador y honesto a ese país ¿Qué me dice de la corrupción que supuestamente impide los negocios en México?

—Permítame decirle que yo he hecho negocios con los dos países y sé de lo que hablo. En 1985, cuando el precio del gas y de los seguros subió por los cielos en Los Angeles, tuve que reducir mi producción de 45,000 retretes al mes a 20,000. (Hoy día limito mi producción en Los Angeles para hacer ciertos productos especiales, muy elegantes, como lavabos con incrustaciones de azulejo o manijas de perlas). En fin, que yo había oído sobre las ventajas de la fabricación en Taiwán y conocía a una persona de México que había sido mi compañero de estudios cuando aprendí cómo se hacen estos artefactos, de modo que fui a ver a los dos lugares.

—¿Cómo compararía usted a los dos países en términos de normas de fabricación, habilidades administrativas y eficiencia de los trabajadores?

—Permítame dibujarle en la parte de atrás de este menú una comparación que servirá para separar los problemas. Marcaré una "+" para indicar cuál de los dos países gana en esta comparación:

Mejor para	Taiwán	México
Costo del excusado	+	
Calidad		+
Normas de calidad del retrete		+
Honestidad al empacar		+
Capacidad administrativa		+
Honestidad administrativa		+
Normas de fabricación		+
Honestidad en la fabricación		+
Resolución de problemas		+
Hablar inglés		+
Comunicación telefónica		+
Eficiencia de la fuerza de trabajo		+
Dedicación de los obreros		+
Facilidad de viajar para inspeccionar		+
Salud de los viajeros		+
Costos de envío	+	
Días en camino a Los Angeles	23	+15
Sin necesidad de inspección en Los Angeles		+

—En este esquema —continuó Sven Bjorn— se puede usted dar cuenta de que a pesar de las ventajas que representa en costos de fabricación y envío (sí, es más barato mandar de Taiwán a Los Angeles que de Puebla, no me pregunte usted por qué), todos menos dos de los signos los acumula México.

—Pero su esquema contradice todos los estereotipos académicos que he escuchado sobre México y sin duda que la mayoría de los ciudadanos norteamericanos se sorprenderían si le oyeran hablar... ¿Acaso ignora usted que México es "famoso" por su "doble-paso Azteca"? ¿Estamos hablando de la misma comunicación telefónica en un México que es infame por las llamadas cruzadas, los sonidos de ocupado en secciones enteras de la ciudad, el malísimo servicio internacional y una empresa increíblemente ineficiente para la instalación y la reparación?

—Yo no sé de ninguno de esos problemas en México, nunca me he enfermado cuando voy allá, siempre puedo comunicarme telefónicamente con bastante facilidad a la ciudad de México, la cual además está casi en la misma zona de tiempo. Y déjeme decirle que en lo que se refiere a enfermedades, la comida taiwanesa me provoca náuseas, porque le echan demasiada grasa.

—Estoy sorprendido con todo esto. ¿Y qué me puede decir sobre la calidad de los administradores y de los obreros?

—No puedo confiar en que los administradores de Taiwán obedezcan mis instrucciones y sigan mis planes de mercadeo y lo que es peor, no les puedo confiar que envíen la mercancía cuando dicen que lo harán. Cuando alguna parte de nuestro acuerdo no les gusta o si se les mete en la cabeza que me estoy aprovechando de ellos, simplemente y de repente no mandan la mercancía. Yo me voy al puerto a esperar mil excusados y no llega nada, y todo eso sin avisar. Y esto es muy grave para los negocios... Ahora bien, los mexicanos no tratan de robarse mis ideas, hacen el trabajo de manera honesta y eficiente (esa gente de verdad quiere trabajar) y lo envían cuando dicen que lo harán. No necesito tener un supervisor en México (como tengo que hacerlo en Taiwán) para vigilar el proceso de control de calidad, ni tengo que contratar a alguien que se ocupe de sellar las cajas de embalaje y de vigilar que los excusados de primera clase no sean sustituidos por otros de segunda, ni tengo que volver a revisar o volver a empacar en Los Angeles. Cuando hay algún problema con la calidad hablo por teléfono y les mando inmediatamente de regreso la mercancía sin mayores aclaraciones. Los taiwaneses son demasiado orgullosos como para admitir que cometieron algún error y los barcos no aceptan llevar una carga si se les avisa con poco tiempo de anticipación. ¡Entonces el fabricante taiwanés insiste en que guarde yo los excusados defectuosos hasta que consiga un barco con carga completa! Y dice que la carga está correcta.

—Usted hace que México suene como si no tuviera ningún problema en cuanto a "trampas de fabricación", "falta de control de calidad" o corrupción.

—Si México tiene esos problemas yo no los veo en mi campo de trabajo. Lo que me gusta de México es que en mi caso trato con un negocio manejado por una familia, que no fabrica más excusados de los que puede hacer bien. Soy yo el que los

viene a convencer ahora de ampliar su planta para que yo pueda trasladar todas mis operaciones hacia acá. Otra ventaja es que se puede llegar fácilmente por avión, es posible alojarse en un hotel de tipo occidental, tratar con gente que habla un inglés fluido y que entiende de problemas de ingeniería y manufactura. En Taiwán tengo problemas para conseguir que el intérprete entienda estas cuestiones de tipo industrial, ya no se diga con los administradores e ingenieros que afirman hablar inglés. Mientras en Taiwán yo tengo que instalar la planta y colocar a los administradores e ingenieros (y además vigilarlos siempre), en México puedo tratar con una planta que ya está en operación, que sabe de porcelana o los problemas en el envío, yo no los veo y en cambio en Taiwán esos problemas son las realidades mismas de la vida.

—Según el estereotipo que existe sobre México, sus empresarios son muy voraces si se les compara con los capitalistas en los Estados Unidos.

—Sí, hay algo de verdad en eso. En los Estados Unidos tratamos de obtener una ganancia de sólo 6 u 8 dólares por cada retrete mientras que en México por lo general es de entre 8 y 10 dólares. Pero en realidad eso a mí me beneficia, porque puedo comprar los excusados en Puebla, enviarlos a El Paso, pagar los impuestos en Estados Unidos, mandarlos a San Diego y luego exportar los excusados mexicanos de regreso a México. Y a pesar de todo ese largo proceso y de los derechos aduanales, aún así puedo vender más baratos mis excusados que los de los propios mexicanos y obtener buenas ganancias. A la gente de Tijuana le caigo bien porque les ahorro dinero cuando compran excusados.

—Siento como si hubiera aprendido el negocio de los excusados. ¿No le hace falta un aprendiz? Quizá hasta estamos en el mismo campo de trabajo aunque ninguno de nosotros use ya palas.

—Bueno, hay muchas cosas que no entiendo, pero sobre todo en lo que se refiere a Estados Unidos. ¿Por qué mi gobierno me cobra impuestos por importar excusados de México y no por traerlos de Taiwán? México es nuestro vecino, pero el gobierno norteamericano parece querer dejar que se hunda y en cambio ayudar a países que están del otro lado del mundo. Ya que los impuestos norteamericanos y los costos de envío son el doble desde México en comparación con Taiwán, resulta que un excusado importado de México a Los Angeles me cuesta 23 dólares con 30 centavos mientras que el de Taiwán sólo me cuesta \$19.80. Dados los problemas económicos que hay en México y la cantidad de gente que viene a los Estados Unidos en busca de trabajo, ¿por qué nuestro gobierno no ayuda a México eliminando los impuestos? ¿Por qué no transfiere el impuesto de los excusados mexicanos a los taiwaneses?

Cuando llegamos al aeropuerto de la ciudad de México, con la mano le agradezco a mi compañero lo que me enseñó y lo escucho decir:

—¿Para qué seguir haciendo excusados en los Estados Unidos si por los 25 dólares que me cuesta cada uno podría yo fabricar 1.4 en Puebla? □

nexos

Sociedad • Ciencia • Literatura

Año XII. Vol. 12. Núm. 137. Mayo de 1989

Director

Héctor Aguilar Camín

Edición

Luis Miguel Aguilar
Hermann Bellinghausen
Rafael Pérez Gay

Asistente de la dirección
Marta Lamas

Asistente de la edición
Roberto Pliego

Diseño

José González Veites

Director fundador
1978-1982

Enrique Florescano

Consejo Editorial

Ignacio Almada Bay, Lourdes Arizpe, Roger Bartra, José Joaquín Blanco, Guillermo Bonfil, Arturo Borja, Roberto Bouzas, José Carreño Carlión, Jorge G. Castañeda, Rolando Cordera, Arnaldo Córdova, Fátima Fernández Christlieb, Enrique Florescano, Julio Frenk, Adolfo Gilly, Pablo González Casanova, Gilberto Guevara Niebla, Hugo Hiriart, José Miguel Insulza, Julio Labastida, Soledad Loaeza, Daniel López Acuña, Alfredo López Austin, Cassio Luiselli, Luis Maira, Angeles Mastretta, Jean Meyer, Lorenzo Meyer, Juan Molinar, Carlos Monsiváis, Yolanda Moreno Rivas, Alejandra Moreno Toscano, José María Pérez Gay, Ruy Pérez Tamayo, Elena Poniatowska, José Luis Reyna, Rafael Segovia, Rodolfo Stavenhagen, Carlos Tello Macías, Víctor Manuel Toledo, Raúl Trejo Delarbre, Arturo Warman, José Warman, José Woldenberg.

Carlos Pereyra 1940-1988

Administración
Martha Eiba Gallegos

Oficinas

Mazatlán 119, Colonia Condesa, Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06140, México, D.F.
Teléfono: 553-13-74

Distribución

Enrique Gómez Corchado, Humboldt 47, Centro, Delegación Cuauhtémoc, 06050, México, D.F. Interior y locales cerrados: Distribuidora de Fondos Editoriales, S.A. de C.V. Amado Paniagua 47 bis. Col. Moctezuma, 2a. Secc. C.P. 15500. Tel.: 784-67-22 / 762-28-13 / 764-66-96.

No se responde por materiales no solicitados

Nexos es una publicación mensual del Centro de Investigaciones Cultural y Científica, A.C. Certificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas. Nombre registrado en la Dirección General de Derechos de Autor. Certificado No. 186-87. Registro en la Dirección General de Correos. No. 006-282-228441212.

ISSN: 0185-1535

Sumario

-
- 5 Angeles Mastretta *Sobre el silencio más fino*
7 Johan Huizinga *El radical chic y la guillotina*
7 Rafael Torres Sánchez *Barroco tres*
11 Lourdes Arizpe *¿Dónde quedó la política?*
14 James W. Wilkie *El fabricante de retretes* ✓
16 Antón Arrufat *La insidiosa errata*
20 Isabel Quiñónez *Tres poemas*
-
- 21 Luis Miguel Aguilar, Hermann Bellinghausen, Rafael Pérez Gay *Crucero*
-
- 25 Sergio González Rodríguez *Numeralia*
-
- 27 Una entrevista con Héctor Aguilar Camín por Agustín Ortiz Pinchetti *Lecturas de la democracia mexicana*
37 Cassio Luiselli *De cara al Pacífico*
45 Bruce Babbitt *México: Rumbo a Estados Unidos*
51 Norberto Bobbio *La crisis de participación*
55 Ma. Amparo Casar *Corporativismo y transición*
-
- 61 Enrique Florescano *Un texto de maíz*
62 Federico Navarrete Linares *Legitimidad de un bastardo*
64 Jorge I. Domínguez *Un límite entre mundos*
68 Anamari Gomís *El mundo es propio y angosto*
69 Alberto Román *Los libros y los meses*
-
- 71 Madrid Mulia / Espinosa / Riding / Santos *Carga y descarga*
-

Ilustración de la portada: Carlos Ramos. Adaptación a historia del Popol Vuh, en colaboración con Jaime Reyes. Fotografía: Pablo González de Alba.