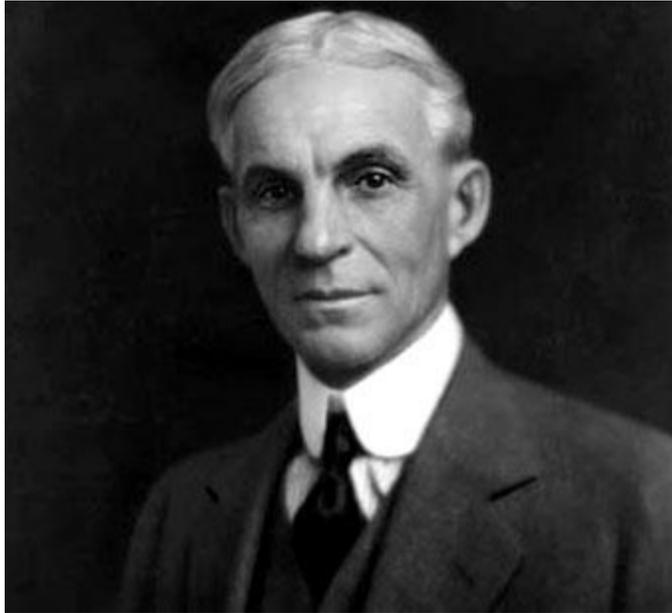


Es un gran honor seguir a grandes hombres que revolucionaron el mundo, cada uno con una visión que trasciende a través de generaciones. Aquí te dejamos biografía de uno de los hombres que cambio la industria automotriz. Henry Ford



El ingeniero y empresario estadounidense Henry Ford modificó de una forma radical las costumbres y los hábitos de consumo de la sociedad, gracias a su innovadora forma de entender la producción industrial. Por una parte, fue capaz de producir automóviles económicos y fiables, al alcance de un gran número de consumidores; por otra, transformó los métodos de trabajo de la industria, para hacerla más productiva. En el momento de su muerte, acaecida en 1947, ese hijo de unos pobres granjeros irlandeses no sólo había amasado una fabulosa fortuna personal y engendrado una familia de empresarios que expandió su imperio industrial, sino que tenía el orgullo de ser uno de los hombres que más han influido en el llamado estilo de vida americano. Su Ford T figura hoy en muchos museos como una obra de arte equiparable a las grandes creaciones humanas.



Henry Ford

Nacido el 30 de junio de 1863 en Dearborn, Michigan, Henry Ford demostró desde muy joven unas condiciones poco comunes para la mecánica. Nada más terminar sus estudios secundarios en Dearborn, se trasladó a Detroit para trabajar como aprendiz de mecánico, aunque no mucho después regresaría a su pueblo, ganándose la vida como mecánico de máquinas de vapor. En 1888 se casó con Clara Jane Bryant, su compañera de toda la vida, que le daría un único hijo, Edsel (nacido en Detroit en 1893), un hombre brillante e imaginativo que hubiera podido ser un gran director de empresa de no haber vivido ensombrecido por la gigantesca figura de su padre. Ford volvió a instalarse en Detroit en 1891 y entró a trabajar como mecánico en la Edison Illuminating Company, de la que llegaría a ser ingeniero jefe.

En esos años inició la construcción, en su tiempo libre, del que sería su primer «coche sin caballos», que culminó en 1896. Se trataba de un vehículo de cuatro ruedas arrastrado por un motor de dos cilindros y cuatro tiempos, refrigerado con agua y sin marcha atrás. Este modelo no aportó ninguna novedad mecánica respecto a los que en Europa fabricaban Daimler o Benz. Su importancia vendría después, con la construcción en serie, y gracias a sus prestaciones, economía y robustez, virtudes destinadas a satisfacer las necesidades de la clase media.

Durante los primeros años del siglo, Henry Ford fue asentando su fama de mecánico conduciendo con éxito sus propios coches de carreras. Se asoció con otras empresas automovilísticas, pero su fuerte carácter y sus ideas poco convencionales le llevaron a fundar en 1903 la Ford Motor Company, de la que poseyó el 25,5 % de las acciones. En el momento de su fundación, la compañía sólo disponía de unas cuantas patentes y de un prototipo construido con ayuda de C. Harold Willis que ni siquiera estaba terminado.

El arrollador triunfo del Ford T

Él y sus socios, fundamentalmente los hermanos John y Horace Dodge, fabricantes de los motores, empezaron a cosechar los primeros éxitos, y con ellos llegaron las diferencias de criterio. Los Dodge se inclinaban por un modelo de lujo y alto precio, en tanto que Ford

propugnaba exactamente lo contrario, es decir, un coche muy sencillo y popular, y sobre todo barato. Las diferencias acaban siendo tan graves que Ford opta por comprar la mitad de las acciones, dejando a los Dodge en minoría. Ahora ya no sólo sabe lo que quiere sino que, a partir de diferentes intentos, sabe incluso cómo debe hacerse, y fruto de todo ello nace el Ford T, que sale a la venta en 1908. Tan sólo cinco años después, Henry Ford ya es capaz de poner en la calle 25.000 unidades anuales a un precio de 500 dólares, con unos beneficios superiores a los once millones de dólares.



El coche número diez millones, junto al primero que salió de la factoría Ford

A partir de aquí los analistas del fenómeno Ford discrepan. Para unos el secreto de su éxito fue que supo comprender que el deseo de todo americano era poseer un vehículo autopropulsado capaz de proporcionarle la libertad de acción que caracteriza el sueño americano. Para otros, en cambio, el proceso fue exactamente al contrario: lo que hizo Henry Ford, gracias a su ingenio y laboriosidad, fue poner al alcance de cualquiera la posibilidad de comprar un automóvil, con lo cual habría construido al mismo tiempo el mítico modelo T y el sueño americano.

En uno u otro caso, y desde un punto de vista estrictamente empresarial, el verdadero secreto de Henry Ford fue el haber sabido combinar tres factores que no sólo revolucionaron la industria automovilística sino la sociedad norteamericana en su conjunto. El primero de esos factores fue la normalización y la fabricación masiva de todas y cada una de las piezas que componen un automóvil, de forma que al converger ordenadamente sobre la cadena de montaje se podían ensamblar un centenar largo de unidades diarias; sin ser su inventor, sus factorías automovilísticas se convirtieron así en el modelo de referencia para la fabricación en serie a gran escala, método de producción que perdura en nuestros días y que fue una de las grandes innovaciones de la segunda etapa de la Revolución Industrial.

El segundo factor fue la concesión de unos elevados salarios («desorbitados», en opinión de sus rivales) a los trabajadores de sus factorías, que, al encontrarse con recursos económicos suficientes, de inmediato pasaron a ser los principales consumidores del propio Ford T. Finalmente, Ford estableció a escala nacional una tupida red de concesionarios que mantenían con la central una estrecha relación, ya que en muchos casos incluso se fundaron las bases rudimentarias de lo que hoy son las compañías financieras paralelas que fomentan la venta a

plazos. A sus cuarenta años, Henry Ford no sólo era ya el primer fabricante mundial de automóviles, sino uno de los hombres más ricos del país.

Pacifista en la guerra

Pero aún le quedaban muchas y duras pruebas en las que temprar su indomable espíritu irlandés. En vísperas de la entrada estadounidense en la [Primera Guerra Mundial](#), y cuando el conflicto ya se había generalizado en Europa, Ford lanzó personalmente una campaña en favor de la paz tan apasionada como ridiculizada por sus oponentes. Llegó incluso a fletar el llamado *Barco de la Paz* al tiempo que financiaba a las organizaciones pacifistas en su inútil esfuerzo por detener la guerra. Sin embargo, siendo como era un hombre pragmático, no dudó un instante en poner todas sus factorías al servicio del gobierno cuando comprendió que la guerra era inevitable, obteniendo contratos multimillonarios para la fabricación de vehículos bélicos y armamentos.



Henry Ford con Knox y William Hearst

Paralelamente a sus esfuerzos en favor de la paz, Henry Ford hubo de librar una dura batalla de orden legal contra los hermanos Dodge, quienes a la cabeza de un amplio sector de accionistas minoritarios se oponían a que el magnate reinvirtiese los beneficios de su empresa en ampliarla y consolidarla. Ello iba en contra de los intereses de John y Horace Dodge, más interesados en cobrar los dividendos para invertirlos en su propia fábrica de automóviles. Obligado en 1919 por un juez a repartir entre sus accionistas casi veinte millones de dólares, Ford reaccionó con una contraofensiva brutal y en cuestión de semanas, y por medio de agentes interpuestos, invirtió más de cien millones de dólares en hacerse con la casi totalidad de las acciones de la Ford Motor Company.

Los tiempos, sin embargo, ya no eran tan buenos. En 1920-1921 se vivió una fuerte recesión que fue como el prelude de la crisis del 29. Ford salvó el bache a costa de reducir aún más el precio del modelo T (360 dólares), de lanzar el famoso tractor Fordson y de obligar a sus concesionarios a financiar en parte no sólo la compra de su propia compañía sino las cuantiosas inversiones que estaba llevando a cabo. En 1922 compró la Lincoln Motor Company y puso al frente de la misma a su hijo Edsel con el objetivo de fabricar un modelo de lujo.

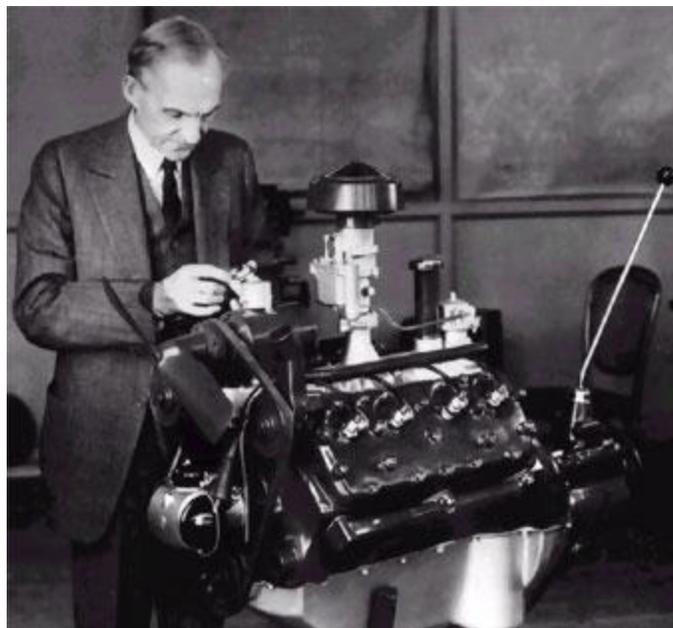
Simultáneamente, y a fin de poder controlar todos los estadios de la fabricación y venta de sus automóviles, inició la compra sistemática de bosques, minas de carbón y hierro, fábricas de cristal, altos hornos, un ferrocarril, una flota mercante y una inmensa plantación de caucho

en Brasil, al tiempo que, para diversificar aún más la oferta, inició la fabricación de aviones trimotores, haciendo de paso que el transporte aéreo de pasajeros y de correo experimentasen un gigantesco avance en Norteamérica. Henry Ford fue, además, el primero en advertir las ventajas del mercado exterior y estableció una completa red de ventas en Europa. Hacia la mitad de la década de los años veinte, el Ford T acaparaba entre un 40 y un 57 % del mercado de automóviles. Sin embargo, justo en vísperas de la gran depresión del 29, Ford no supo (y en parte no quiso, ya que era hombre obstinado y de ideas fijas) ver los grandes cambios que se avecinaban y que obligaban a un enérgico golpe de timón.

La crisis del 29

El notorio incremento de la red vial, unido a la subida general del nivel de vida, así como la competencia directa de rivales como la General Motors, hicieron del Ford T un modelo obsoleto. Pero Ford, viendo las engañosas cifras de ventas de su portaestandarte, se resistía a cambiarlo y optó por el viejo recurso de reducir costos, sólo que esta vez ya únicamente le restaba incrementar la productividad y congelar los salarios, lo cual hizo disminuir notoriamente la popularidad del Ford entre los antaño obreros mejor pagados de Norteamérica.

El dramático descenso en las ventas experimentado durante 1927 obligó a Ford a suspender la producción del modelo T. A finales de ese año salió a la venta el Ford A y poco después, en 1929, el asombroso V-8, que le permitieron recuperar algo del terreno perdido. Pero la Ford Motor Company ya no es la número uno, porque tanto General Motors (con el famoso Chevy) como la Chrysler van por delante. Con el agravante de que el patrón parece haber perdido el rumbo: su semanario, el Dearborn Independent, se lanza a una furiosa campaña antisemita; ni la posterior desautorización del propio Henry Ford ni su pública solicitud de disculpas evitará una caída en picado de su reputación.



Henry Ford frente a un motor V8

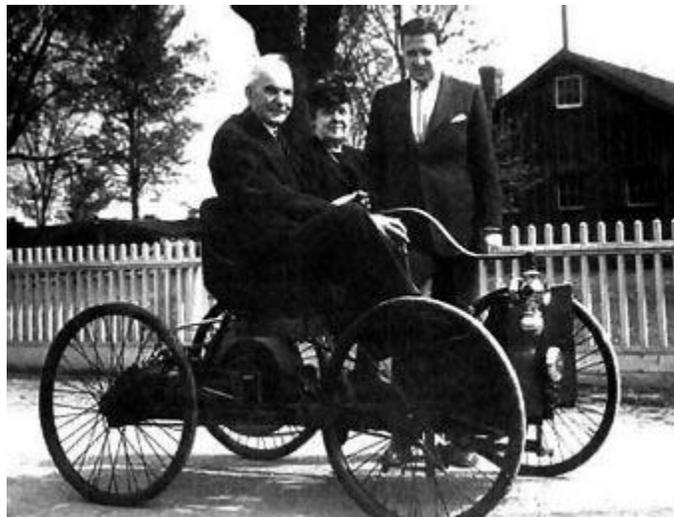
El inmenso poder del que disfrutaba dentro de su conglomerado de empresas, la imposibilidad de ejercer el control directo de todas ellas y el hecho de que Ford fuese mejor en las cuestiones

mecánicas que en las relaciones humanas dieron como resultado que muchas veces delegase su poder en personas más notables por su actitud servicial que por sus dotes empresariales. Así, la benéfica influencia que un hombre reflexivo y ponderado como su hijo Edsel venía ejerciendo sobre la empresa desde 1925 se veía ampliamente contrarrestada por los amplios poderes concedidos a Harry Bennet, jefe de los servicios de seguridad de Ford.

Bennet fue en gran medida responsable de la reiterada y obstinada negativa de Ford a firmar la Ley de Recuperación de la Industria Nacional, una fórmula gubernamental puesta en práctica durante los años treinta para ayudar a superar el crac del 29 y que implicaba sustanciosos contratos estatales pero que obligaba a los patronos a pactar con los sindicatos. Al final de esa década, y cuando se hizo evidente que Hitler acabaría arrastrando otra vez a Estados Unidos a intervenir bélicamente en Europa, Henry Ford volvió a oponerse públicamente a la guerra. Pero nada más conocerse el ataque japonés contra Pearl Harbor y la fulminante declaración de guerra decretada por el presidente Wilson, puso su gigantesco potencial al servicio del Estado y de sus factorías no tardarían en salir los primeros superbombarderos destinados a restituir la supremacía bélica estadounidense.

La herencia del gran industrial

La falsa prosperidad aportada por los contratos estatales no alcanzaba a ocultar las graves deficiencias que aquejaban a la Ford Motor Company, fundamentalmente debidas al notorio retraso tecnológico experimentado por el empeño de su fundador en continuar produciendo vehículos baratos y por lo tanto técnicamente mediocres. En este sentido cabe destacar la positiva influencia ejercida por Edsel Ford, y que hubiera podido incrementarse aún más debido a los reiterados problemas cardíacos sufridos por Henry Ford a principios de los años cuarenta. Desgraciadamente, Edsel murió en 1943, y Henry Ford, a la sazón un anciano de ochenta años y con la salud muy deteriorada, ya no tenía fuerzas para recuperar el mando de esa nave que avanzaba hacia la deriva.



Con su esposa y su nieto Henry Ford II en el cuadríciclo que había construido en 1896

Hasta que en 1945, y tras una suerte de golpe de estado familiar en el que tuvo una destacada actuación la esposa del fundador, Clara Jane Bryant, el hijo de Edsel, Henry Ford II, fue aupado

a la presidencia con la misión de reestructurar, sanear y poner al día el fabuloso conglomerado de empresas levantado por Henry Ford. En el momento de su muerte, ocurrida en abril de 1947, Henry Ford tuvo la satisfacción de saber que su imperio volvía a ser una maquinaria que funcionaba a toda presión y que luchaba ventajosamente en todos los frentes abiertos por él.

Sin embargo, los tiempos habían cambiado y ya no era posible seguir dirigiendo ese imperio sobre una base familiar. En 1956, siete millones de acciones de la Ford Motor Company salieron a la venta, poniendo fin al control absoluto ejercido por los Ford. Gran parte de los beneficios generados actualmente por la empresa van a parar a la Fundación Ford, creada en 1936 y sucesivamente fortalecida por los legados dejados por el propio Henry Ford, su esposa Clara y su hijo Edsel, totalizando en la actualidad más de medio billón de dólares dedicados íntegramente al fomento de la investigación y las artes.

