

Henry Ford (1863-1947)

URL:<http://www.mundocitas.com/autor/Henry/Ford>

Empresario norteamericano. Tras haber recibido sólo una educación elemental, se formó como técnico maquinista en la industria de Detroit. Tan pronto como los alemanes Daimler y Benz empezaron a lanzar al mercado los primeros automóviles (hacia 1885), Ford se interesó por el invento y empezó a construir sus propios prototipos. Sin embargo, sus primeros intentos fracasaron. No alcanzó el éxito hasta su tercer proyecto empresarial, lanzado en 1903: la Ford Motor Company. Consistía en fabricar automóviles sencillos y baratos destinados al consumo masivo de la familia media americana; hasta entonces el automóvil había sido un objeto de fabricación artesanal y de coste prohibitivo, destinado a un público muy limitado. Con su modelo T, Ford puso el automóvil al alcance de las clases medias, introduciéndolo en la era del consumo en masa; con ello contribuyó a alterar drásticamente los hábitos de vida y de trabajo y la fisonomía de las ciudades, haciendo aparecer la «civilización del automóvil» del siglo xx.

La clave del éxito de Ford residía en su procedimiento para reducir los costes de fabricación: la producción en serie, conocida también como fordismo. Dicho método, inspirado en el modo de trabajo de los mataderos de Detroit, consistía en instalar una cadena de montaje a base de correas de transmisión y guías de deslizamiento que iban desplazando automáticamente el chasis del automóvil hasta los puestos en donde sucesivos grupos de operarios realizaban en él las tareas encomendadas, hasta que el coche estuviera completamente terminado. El sistema de piezas intercambiables, ensayado desde mucho antes en fábricas americanas de armas y relojes, abarataba la producción y las reparaciones por la vía de la estandarización del producto.

La fabricación en cadena, con la que Ford revolucionó la industria automovilística, era una apuesta arriesgada, pues sólo resultaría viable si hallaba una demanda capaz de absorber su masiva producción; las dimensiones del mercado norteamericano ofrecían un marco propicio, pero además Ford evaluó correctamente la capacidad adquisitiva del hombre medio americano a las puertas de la sociedad de consumo. Siempre que existiera esa demanda, la fabricación en cadena permitía ahorrar pérdidas de tiempo de trabajo, al no tener que desplazarse los obreros de un lugar a otro de la fábrica, llevando hasta el extremo las recomendaciones de la «organización científica del trabajo» de F. W. Taylor. Cada operación quedaba compartimentada en una sucesión de tareas mecánicas y repetitivas, con lo que dejaban de tener valor las cualificaciones técnicas o artesanales de los obreros, y la industria naciente podía aprovechar mejor la mano de obra sin cualificación de los inmigrantes que arribaban masivamente a Estados Unidos cada año. Los costes de adiestramiento de la mano de obra se redujeron, al tiempo que la descualificación de la mano de obra eliminaba la incómoda actividad reivindicativa de los sindicatos de oficio (basados en la cualificación profesional de sus miembros), que eran las únicas organizaciones sindicales que tenían fuerza en aquella época en Estados Unidos. Al mismo tiempo, la dirección de la empresa adquiría un control estricto sobre el ritmo de trabajo de los obreros, regulado por la velocidad que se imprimía a la cadena de montaje. La reducción de los costes permitió, en cambio, a Ford elevar los salarios que ofrecía a sus trabajadores muy por encima de lo que era normal en la industria norteamericana de la época: con su famoso salario de cinco dólares diarios se aseguró una plantilla satisfecha y nada conflictiva, a la que podía imponer normas de conducta estrictas dentro y fuera de la fábrica, vigilando su vida privada a través de un «departamento de sociología». Los trabajadores de la Ford entraron, gracias a los altos salarios que recibían, en el umbral de las clases medias, convirtiéndose en consumidores potenciales de productos como los automóviles que Ford vendía; toda una transformación social se iba a operar en Estados Unidos con la adopción de estos métodos empresariales.

El éxito de ventas del Ford T, del cual llegaron a venderse unos 15 millones de unidades, convirtió a su fabricante en uno de los hombres más ricos del mundo, e hizo de la Ford una de las mayores compañías industriales, hasta nuestros días. Fiel a sus ideas sobre la competencia y el libre mercado, no intentó monopolizar sus hallazgos en materia de organización empresarial, sino que intentó darles la máxima difusión; en consecuencia, no tardaron en surgirle competidores dentro de la industria automovilística, y pronto la fabricación en cadena se extendió a otros sectores y países, abriendo una nueva era en la historia industrial. Henry Ford, por el contrario, reorientó sus esfuerzos hacia otras causas en las que tuvo menos éxito: fracasó primero en sus esfuerzos pacifistas contra la Primera Guerra Mundial (1914-18); y se desacreditó luego organizando campañas menos loables, como la propaganda antisemita que difundió en los años veinte o la lucha contra los sindicatos en los años treinta. (Dearborn, Michigan, 1863-1947).

18 citas:

1. "La historia es, mas o menos, una simpleza. Es tradición. No queremos tradición. Queremos vivir en el presente y la única

historia que tiene algún valor es la que nosotros hacemos.."

2. "Podrán escoger el color de coche que quieran siempre que sea negro.."
3. "El dinero es como un abrazo o una pierna: si no lo usas se atrofia y lo pierdes.."
4. "El cincuenta por ciento de la publicidad es completamente inútil: la cuestión es saber cuál es ese cincuenta por ciento.."
5. "La mayoría de la gente gasta más tiempo en hablar de los problemas que en afrontarlos.."
6. "Pensar es el trabajo más difícil que existe, tal vez por ello tan pocos lo hacen.."
7. "El secreto de mi éxito está en vender como si estuviera en quiebra pagando como si me sobrara el dinero.."
8. "El ejercicio físico es una bobada: si estás bien no lo necesitas, y si estás mal no puedes hacerlo.."
9. "La adulación en un amigo verdadero es una cosa monstruosa.."
10. "Los que renuncian son más numerosos que los que fracasan.."
11. "El secreto de mi éxito está en pagar como si fuera pródigo y vender como si estuviera en quiebra.."
12. "Nuestros fracasos son a veces más fructíferos que los éxitos.."
13. "No puedes labrarte una reputación sólo por lo que vas a hacer.."
14. "No encuentres la falta, encuentra el remedio.."
15. "Pensar es el trabajo más difícil que existe. Quizá sea ésta la razón por la que haya pocas personas que lo practiquen.."
16. "Cuando pensamos que el día de mañana nunca llegará, ya se ha convertido en el ayer.."
17. "El mejor automovilista es aquel que conduce con imaginación. Imagina que su familia va con él en el auto.."
18. "Si hay un secreto del buen éxito reside en la capacidad para apreciar el punto de vista del prójimo y ver las cosas desde ese punto de vista así como del propio.."