

# BICICLETAS HUFFY

## Un estudio de caso de una empresa estadounidense

En 1887, George Huffman compró la Davis Sewing Machine Company y trasladó la empresa a Dayton, Ohio. Cerca de las fábricas de acero y de las empresas de caucho, la empresa podía obtener materias primas de forma rápida y barata. George Huffman descubrió que también había un mercado para las bicicletas. La primera bicicleta se fabricó en 1892 y más tarde, en 1924, el hijo de George, Horace Huffman, cambió el nombre de la empresa por el de Huffman Manufacturing Company. La división de bicicletas de la empresa prosperó.

Para ampliar sus productos, la Huffman Company fabricó bicicletas para niños con ruedas de entrenamiento traseras y con pedales que fueron muy populares y revolucionaron las bicicletas para niños. Las bicicletas fabricadas por Huffman se conocieron como bicicletas Huffy y el nombre se convirtió en marca registrada. Más tarde vinieron más bicicletas que fueron populares con Huffy: la Special Roadster, la Racer, la LaFrance y la Streamliner. En 1960, la empresa era el tercer fabricante estadounidense de bicicletas. La empresa continuó creando innovadores y nuevos tipos de bicicletas durante los siguientes 30 años. Una bicicleta muy popular entre los adolescentes de los años 70 era la bicicleta "banana" o "asiento de banana". En su mejor momento, Huffman Manufacturing vendió 2 millones de bicicletas al año. Los primeros vendedores de bicicletas Huffy fueron las Western Auto Stores y las Firestone Stores. Las bicicletas se transportaban a las tiendas por camión y ferrocarril.

En 1990, la empresa tenía problemas financieros. La producción en masa de las empresas chinas competidoras obligaba a la Huffman Company a bajar el coste de las bicicletas. Un factor que contribuyó al problema de Huffy fue que Wal-Mart, un vendedor masivo de bicicletas, hizo bajar los precios de las mismas comprando a empresas chinas y exigiendo precios más bajos a los competidores estadounidenses.

Para competir en el mercado, Huffy cerró su planta de Ohio en 1998, donde los trabajadores ganaban 10.50 dólares la hora. Huffy acabó trasladando la planta de producción a México, donde los trabajadores ganaban 5 dólares la hora. Huffy volvió a trasladar la planta de la empresa a China, donde los costes laborales eran de sólo 25 céntimos la hora para los trabajadores chinos. Aun así, Huffy no podía competir con las bicicletas de fabricación más barata del mercado.

En 2004, Huffy se vio obligada a entregar sus activos a los acreedores chinos. Después de competir durante años con bicicletas chinas de bajo precio, Huffy se convirtió esencialmente en una empresa de propiedad china.

## Referencias:

Wikipedia (s.f.) Huffy. Extraído el 24 de enero de 2017 de <https://en.wikipedia.org/wiki/Huffy>

Rubenstein, J. M. (2008). *El paisaje cultural: una introducción a la geografía humana*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall. pp. 364-365.